

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

4 2021

## PRAXISKONZEPTE

### AKTUELLES // SEITE 010

Themen, Trends und Innovationen der IDS 2021

### PARTNER FACHHANDEL // SEITE 028

Vor der Praxisabgabe steht ihre Bewertung

### UMSCHAU // SEITE 048

Einfache Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten – Manuell zum Ziel? Aber sicher.

# Die neue KaVo DIAGNOcam Vision Full HD

## Dreifache Diagnostik auf einen Klick



Das einzige Full HD Aufnahmegerät, das drei klinisch relevante Bilder in weniger als einer Sekunde erstellt.

Intraoral-, Transilluminations- und Fluoreszenz-Aufnahmen zur verlässlichen Kariesfrüherkennung vereint in einem Gerät: Die KaVo DIAGNOcam Vision Full HD liefert Ihnen drei klinisch relevante Full HD Aufnahmen – jederzeit scharf und in weniger als einer Sekunde.

Erfahren Sie mehr und vereinbaren Sie eine Vorführung auf:  
[now.kavo.com/diagnocam-de](http://now.kavo.com/diagnocam-de)



## „LASSEN SIE UNS JETZT GEMEINSAM DAS HEFT IN DIE HAND NEHMEN!“

Es ist so weit: genau die rechte Zeit, sich miteinander über die zukünftige Gestaltung der Zahnheilkunde auszutauschen. Endlich wieder von Mensch zu Mensch – auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 22. bis zum 25. September in Köln.

Hier werden wir Perspektiven für die kommenden Jahre entwickeln. Dabei steht an erster Stelle eine Bestandsaufnahme: Was hat in der Krise wirklich geholfen? Welche Lieferketten blieben stabil? Welche Partner haben sich für die einzelne Praxis und das einzelne Labor als Stütze erwiesen? Und welche neuen Partnerschaften bieten vielversprechende Aussichten für die Zukunft?

### Ganzheitliche Vorgehensweise

Für langfristig tragfähige Konzepte bedarf es jetzt Weitsicht und des persönlichen Austauschs. Dazu finden die Verantwortlichen aus Praxis und Labor auf der IDS viele Ansprechpartner – sowohl aus der Industrie wie aus dem spezialisierten Fachhandel. Dieser trägt mit seiner Präsenz und Beratungskompetenz sowohl auf der Messe selbst als auch im zahnärztlichen und zahntechnischen Alltag wesentlich zum hohen Versorgungsniveau hierzulande bei.

Dabei wird der Blick der Fachberater für ganzheitliche Konzepte in Zukunft noch wichtiger, als er schon immer war. Ich

denke unter anderem an die Gestaltung von Zimmern und kompletten Praxen und Labors – räumlich wie farblich. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wie integriert man das zahnärztliche Röntgen in eine Praxis im Altbau – und das unter Bewahrung der hellen und lebendigen Atmosphäre? Oft ist es doch der Berater des persönlichen Dentaldepots, der die Lösung findet: „Wir müssen aus Strahlenschutzgründen einen separaten Bereich schaffen, brauchen die Trennwände aber nicht bis zur Decke hochzuziehen. So bleibt das großzügige und lichtdurchflutete Ambiente für die Praxis erhalten.“

Ich denke ebenso an die Auslegung dentaler Versorgungseinrichtungen wie Druckluftanlagen und Saugsysteme. Ihre Dimensionierung nimmt der Techniker mit hoher Kunst vor, denn sie spielen gerade in der heutigen Zeit eine herausgehobene Rolle in ganzheitlichen Konzepten zur Hygiene und Infektionskontrolle. Hier geht es zum Beispiel um eine sichere Aerosolabsaugung zum Schutz von Patient und Team vor Coronaviren und anderen pathogenen Mikroorganismen.

### Digitale Transformation

Wer weiß, ob wir vor zwanzig Jahren eine Pandemie so gut gemanagt hätten wie heute! Das liegt nicht zuletzt an den digitalen Welten, die wir in der Zwischenzeit

erschlossen haben. Die Zahnheilkunde liegt dabei vorn. Dies wurzelt in einem intelligenten und partnerschaftlichen Zusammenspiel von Industrie, Handel, Praxen und Laboren. Wir werden es auf der IDS vom 22. bis zum 25. September in Köln vertiefen und wichtige Eckpunkte für die Zukunft definieren. Das bewährte Teamwork der verschiedenen Akteure hält die deutsche Zahnheilkunde fit für die Zukunft – ein Vorbild für andere Branchen hierzulande und für andere Regionen der Welt. Schon direkt auf der IDS wird eine neue Stufe der digitalen Transformation erlebbar, und zwar als Verlängerung der Präsenzmesse in die digitale Welt über die neue Plattform IDSconnect.

Daher mein Tipp zur IDS 2021: Nutzen Sie alle Kanäle zur Information und zum Gedankenaustausch, und lassen Sie uns gemeinsam das Heft in die Hand nehmen!

Ich freue mich auf Sie,

Ihr Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI)

## AKTUELLES

- 006 Neue Website mit stärkerem Fokus auf Kundenbedürfnisse  
Fortbildungsakademie auf Tour
- 007 Neue Kampagne mit Highlights zur IDS
- 008 Wissenschaftlich abgesichert:  
Mundgesund ab dem ersten Zahn  
Dreiteiliges Videoprojekt zur neuen PAR-Richtlinie
- 009 eZahnarzttausweis seit 1. Juli Pflicht  
Corona-Hygienepauschale  
bis 30. September 2021 verlängert
- 010 Themen, Trends  
und Innovationen der IDS 2021

## PRAXISKONZEPTE

- 014 Recycle it – Modernes Ambiente im Nordic Style  
// PRAXISREDESIGN
- 020 Ein Kokon für Patienten  
im trendigen Stuttgarter Westen  
// PRAXISUMBAU
- 024 Kieferorthopädische Oase  
für Patient und Praxisteam  
// PORTRÄT

## PARTNER FACHHANDEL

- 028 Vor der Praxisabgabe steht ihre Bewertung  
// EXPERTEN

## UMSCHAU

- 032 Dreiklang aus Design, Technologie  
und Interieurkonzept  
// PRAXISDESIGN
- 036 Endlich ein schmerzfreier Rücken  
dank dem Bambach Sattelsitz  
// PRAXISAUSSTATTUNG
- 038 Konnektivität als Praxiskonzept  
// INTERVIEW
- 040 Mehr Zeit für die Patienten:  
Der Alleskönner im Aufbereitungsraum  
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 042 10-jährige Erfahrungswerte  
mit einer Polymerisationsleuchte  
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 046 Einfach alles sehen: Das CS 8200 3D –  
ein vielseitiges Multimodalitätssystem  
// HERSTELLERINFORMATION
- 048 Einfache Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten – Manuell zum Ziel? Aber sicher.  
// HERSTELLERINFORMATION
- 052 Saubere Dokumentation per G4  
// STERILISATION
- 054 Der Einfluss einer gesunden Ernährung  
auf die allgemeine und parodontale Gesundheit  
// PARODONTALGESUNDHEIT
- 056 Hygienische Druckluft  
für die Praxis und CAD/CAM-Systeme  
// DRUCKLUFTVERSORGUNG

## BLICKPUNKT

## IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

## PRODENTE

KLEINER KOPF, RIESIGE LEISTUNG

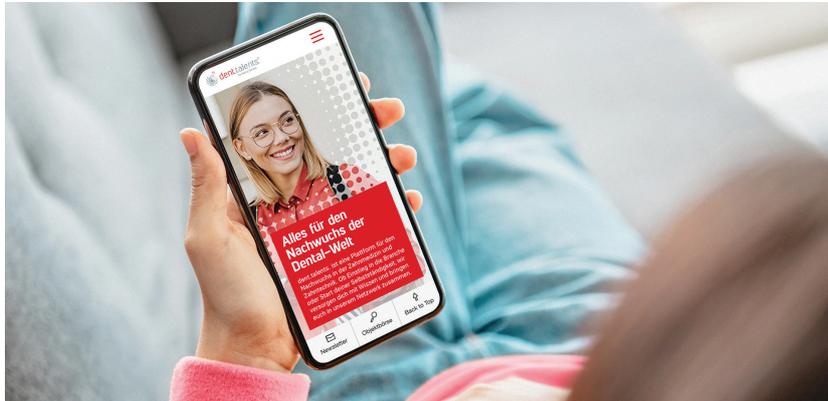
**Ti-Max Z micro** Turbine

m i c r



- Flexibilität und Ergonomie: Perfekter Zugang zum Behandlungsbereich durch Mini-Kopf mit 100°-Kopfwinkel.
- Hygiene und Sicherheit: NSK Clean Head Mechanismus reduziert Rücksaugung in den Instrumentenkopf. Quick Stop Funktion stoppt das Instrument in nur 1 Sekunde.
- Erhältlich für Licht-Turbinenkupplungen von NSK, KaVo® und Sirona®.

## NEUE WEBSITE MIT STÄRKEREM FOKUS AUF KUNDENBEDÜRFNISSE



Seit vielen Jahren begleitet Henry Schein unter der Marke dent.talents. den dentalen Nachwuchs vom Beginn des Zahnmedizinstudiums oder dem Besuch einer Meisterschule bis hin zum Start der eigenen Praxis oder des eigenen Labors. Um den Service weiter auszubauen, präsentiert sich der dent.talents. Onlineauftritt seit Juli im neuen Look und mit verbesserter Benutzerfreundlichkeit. Ziel des Relaunchs war es, den Fokus auf die Ziel-

gruppe weiter auszubauen und dem Nutzer eine verbesserte Struktur zu bieten. In diesem Zuge wurden die Inhalte komplett überarbeitet und weiter ausgebaut. Ein besonderes Highlight sind die vielfältigen Interviews und Bilderstories über echte Gründungen aus der Zielgruppe. Daraus lassen sich für Interessierte viele Ideen und Anregungen gewinnen. Darüber hinaus können sich die Leser ab sofort hierauf freuen:

### Zahnmedizin:

- Erfahrungsberichte zu Hilfeinsätzen und Links zu den Organisationen
- Übersicht aller 22 student.shops. mit persönlichem Ansprechpartner
- Tipps für den Karrierestart (Job-Interviews, Bewerbung, Spezialisierungsmöglichkeiten und Stellenbörse)
- Ansprechpartner und Ratgeber zur Praxisgründung: Inspiration durch Berichte und Tipps von anderen Praxisgründern, aber auch Experten von Henry Schein
- Objektbörse mit über 100 spannenden aktuellen Gründungsmöglichkeiten

### Zahntechnik:

- Übersicht über alle bundesweiten Meisterschulen
- Ratgeber zur Laborgründung
- Ansprechpartner für Laborgründungen

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

## FORTBILDUNGS-AKADEMIE AUF TOUR

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, erlebbaren 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 sor-

gen 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)

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



## NEUE KAMPAGNE MIT HIGHLIGHTS ZUR IDS

„Gestalten Sie mit uns die Zukunft Ihrer Praxis!“ Dieser Herausforderung hat sich Dentsply Sirona gestellt und neue Wege entwickelt, um Zahnärzte und Zahntechniker auch ohne diesjährige Beteiligung an der Internationalen Dental-Schau (IDS) über neue Produkte und Entwicklungen zu informieren. Die Kampagne „Alles gleich und immer noch anders“ beinhaltet einen attraktiven Messebonus, die „DS Discovery“, eine Reihe von exklusiven Mini-Events in Zusammenarbeit mit dem Fachhandel, und verschiedene Produkt-highlights mit interessanten Preis- und Aktionsvorteilen.

Im Prinzip ist alles gleich geblieben: Ziel von Dentsply Sirona ist es weiterhin, Zahnmediziner und Zahntechniker zu begeistern, damit sie ihren Patienten ein gesundes Lächeln schenken können. Doch der Weg dahin ist eben immer noch ein wenig anders.

### Attraktiver IDS-Messebonus

„Auch, wenn wir uns dieses Jahr Corona-bedingt nicht an der Internationalen Dental-Schau (IDS) beteiligen, wollen wir doch in Kontakt mit unseren Kunden bleiben und neue Interessenten überzeugen“, erklärt Ulrike Frey, Director Sales Marketing. „Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker, die uns nicht auf der Messe in Köln antreffen werden, können dennoch von unserem Preisvorteil profitieren und sich für Ihr Interesse an unse-

ren Produkten, im Rahmen der Internationalen Dental-Schau, belohnen.“ Bis 25. September 2021 bietet Dentsply Sirona ganz unverbindlich einen Messebonus in Form eines Gutscheins an, der dann bis spätestens 15. Oktober eingelöst werden kann: Für jedes bonusfähige Dentsply Sirona-Produkt – dazu gehören Behandlungseinheiten (Teneo, Sinius, Intego Pro), Röntgensysteme (intraoral und extraoral) sowie CAD/CAM-Systeme (chairside und labside) – gibt es die Möglichkeit eines Preisvorteils von 1.000 Euro auf den nächsten Kauf. Alle Informationen dazu stehen unter [www.dentsplysirona.com/messebonus](http://www.dentsplysirona.com/messebonus) zur Verfügung.

### DS Discovery:

#### Event-Feeling, aber ohne Masse

Die DS Discovery bietet eine ganz persönliche und sichere Plattform für den direkten und inspirierenden Dialog mit den Experten von Dentsply Sirona. Der Weg dahin ist allerdings ein wenig anders als auf einer großen Messe: Gemeinsam mit dem Fachhandel gibt es eine Reihe von Mini-Events – die „DS Discovery 2021“ –, bei denen die Produkte und Innovationen des weltweit größten Dentalherstellers live erlebt werden können. Dabei werden natürlich die jeweils aktuellen Hygienestandards genau eingehalten. Nähere Informationen zur DS Discovery gibt es unter [www.dentsplysirona.com/ds-discovery](http://www.dentsplysirona.com/ds-discovery)

### Highlights aus allen

#### zahnmedizinischen Bereichen

Im Rahmen der Kampagne stehen zahlreiche Highlights mit interessanten Preis- und Aktionsvorteilen im Mittelpunkt. Dazu gehören Produkte aus allen Unternehmensbereichen wie Behandlungseinheiten, Röntgensysteme, CEREC, digitale Abformung, Implantologie, Restauration, Endodontie, Kieferorthopädie sowie Präventionsprodukte, Hygienesysteme, Instrumente und natürlich auch Laborprodukte. Die Produkthighlights mit den jeweiligen Aktionsangeboten können unter [www.dentsplysirona.com/allesgleich-produkte](http://www.dentsplysirona.com/allesgleich-produkte) eingesehen werden. Die gesamte Kampagne wird umfangreich über Social-Media-Kanäle, Newsletter, Anzeigen in Fachzeitschriften sowie unter [www.dentsplysirona.com/allesgleich-kommuniziert](http://www.dentsplysirona.com/allesgleich-kommuniziert).

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

**Abb. 1:** Einen Messebonus-Gutschein gewährt Dentsply Sirona auf Behandlungseinheiten, Röntgensysteme sowie CAD/CAM-Systeme labside und chairside. **Abb. 2:** Produkthighlights gibt es zum Beispiel aus den Bereichen Restauration, Kieferorthopädie, Implantologie oder Instrumente und vielen mehr.



## WISSENSCHAFTLICH ABGESICHERT: MUNDGESUND AB DEM ERSTEN ZAHN

### Praktischer Ratgeber für die zahnärztliche Praxis

Frühkindliche Karies vermeiden



**KZBV**  
Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

**BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER**

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK) haben in enger Abstimmung mit Wissenschaft und Fachgesellschaften den gemeinsamen Ratgeber *Frühkindliche Karies vermeiden* für zahnärztliche Praxen in einer grundlegend überarbeiteten 3. Auflage veröffentlicht.

Das bewährte Kompendium erläutert unter anderem die zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen und gibt praktische Handlungsempfehlungen und Tipps für Zahnarztpraxen zur Betreuung und Versorgung von unter 3-jährigen Patientinnen und Patienten. Zahnärztinnen und Zahnärzte sollen im Umgang mit Kleinkindern sowie bei der Therapie durch nützliche Anregungen und Hinweise im Praxisalltag gezielt unterstützt werden. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Prävention frühkindlicher Karies (*Early Childhood Caries*, kurz ECC), die als häu-

figste chronische Krankheit bei Kindern im Vorschulalter gilt.

Für die neue Auflage des Ratgebers wurden etwa die Hälfte der Fotos neu produziert und zentrale Textinhalte in enger Abstimmung mit wissenschaftlichen Experten aktualisiert, optimiert und vereinheitlicht. Insbesondere die Informationen über die Fluoridkonzentration in Kinderzahnpasten wurden umfangreich überarbeitet und berücksichtigen nun die aktuellen Empfehlungen der zahnmedizinischen Fachgesellschaften und Körperschaften. Diese wurden im Konsens mit den Kinderärzten erarbeitet. Der aktualisierte Ratgeber *Frühkindliche Karies vermeiden* kann auf den Websites von KZBV und BZÄK unter [www.kzbv.de](http://www.kzbv.de) und [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de) kostenfrei abgerufen werden.

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

## DREITEILIGES VIDEOPROJEKT ZUR NEUEN PAR-RICHTLINIE

Die neue Parodontitis-Richtlinie ist am 1. Juli 2021 in Kraft getreten, nach der gesetzlich krankenversicherte Patientinnen und Patienten umfassend und dem aktuellen Stand wissenschaftlicher Erkenntnisse entsprechend versorgt werden können.

Um Praxen flächendeckend und allgemeinverständlich über die neue Behandlungsstrecke zu informieren, hat die KZBV ein dreiteiliges Videoprojekt mit Interviews und Animationssequenzen aufgelegt, welche über die Website und die Social-Media-Kanäle der KZBV bei YouTube, Facebook, Twitter abgerufen werden können. Zahnarztpraxen erhalten schnell und kompakt alle relevanten Informationen, um die neue PAR-Richtlinie in der Versorgung ihrer Patienten zielgerichtet umzusetzen. Die drei Videos dienen zugleich der inhaltlichen Vorbereitung von Versorgungsangeboten sowie als Ergänzung und Begleitung von Fortbildungsveranstaltungen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen. Aber auch Versicherte, zahnärztliche Landespolitik,

Medien sowie interessierte Öffentlichkeit können sich mit den Clips über die verbesserte PAR-Behandlung informieren.

**Teil 1** stellt unter anderem die neue Leistungsstrecke der systematischen PAR-Therapie sowie zentrale standespolitische und wissenschaftliche Hintergründe dar – erläutert von Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV, Martin Hendges, stellv. Vorsitzender des Vorstandes, Prof. Dr. Bettina Dannewitz, Präsidentin der DG PARO, sowie Prof. Josef Hecken,

unparteiischer Vorsitzender des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA). Die **Teile 2 und 3** des Projekts, die unter anderem die versorgungspolitische Bedeutung, die Abrechnung der Leistungen auf Basis neuer BEMA-Positionen sowie die speziell für vulnerable Gruppen modifizierte Behandlungsstrecke thematisieren, werden in den nächsten Wochen veröffentlicht.

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



© guteksk7 – stock.adobe.com

## eZAHNARZTAUSWEIS SEIT 1. JULI PFLICHT



© Oksana – stock.adobe.com

Ab 1. Juli 2021 müssen Zahnärztinnen und Zahnärzte nachweisen, dass ihre Praxis „ePA-ready“ ist. Dazu gehört auch der eZahnarzttausweis. Seit Inkrafttreten des Patientendaten-Schutzgesetzes im Oktober 2020 ist das Vorhandensein eines HBA und damit eines

eZahnarzttausweises (oder einer ZOD-Karte) in der Praxis verpflichtend. Mit Blick auf das eRezept (ab 1. Januar 2022 verpflichtend geplant) und die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU, ab Oktober 2021 verpflichtend geplant), muss jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt, die bzw. der eine entsprechende Verordnung ausstellen können muss, in Besitz eines eZahnarzttausweises sein. Für die Ausgabe des eZahnarzttausweises sind die (Landes-)Zahnärztekammern zuständig. Die Bundeszahnärztekammer koordiniert das Projekt und hat eine bundesweit einheitliche Herausgabeinfrastruktur geschaffen.

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

## CORONA-HYGIENEPAUSCHALE BIS 30. SEPTEMBER 2021 VERLÄNGERT

Das von Bundeszahnärztekammer, PKV und Beihilfe getragene Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen hat die sog. Corona-Hygienepauschale bis 30. September 2021 verlängert. Die ursprünglich bis zum 30. Juni 2021 befristete Regelung wurde somit erneut um drei Monate erweitert.

Seit 1. Januar bis 30. September 2021 können Zahnärztinnen und Zahnärzte zur Minderung ihrer Kostenlast – neben den weiteren Optionen der GOZ (siehe unten FAQ) – alternativ eine Hygienepauschale berechnen. Die hierfür vorgesehene Geb.-Nr.3010 GOZ analog kann zum Einzelsatz (= 6,19 Euro) angesetzt werden. Weitere Informationen unter [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)

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



## 39. INTERNATIONALE DENTAL-SCHAU

inklusive  
**IDS**  
connect

# 4 TAGE IN KÖLN 22. - 25.09.2021

## PROVIDING DIRECTION IN UNCERTAIN TIMES



Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln · Deutschland  
Telefon +49 180 677 3577\* · [ids@visitor.koelnmesse.de](mailto:ids@visitor.koelnmesse.de)

\*0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz

**#B-SAFE**  
4business

**IDS<sup>®</sup>**  
**2021**

**39<sup>TH</sup> INTERNATIONAL  
DENTAL SHOW**

**4 DAYS IN COLOGNE**  
**22. - 25.09.2021**

**PROVIDING DIRECTION  
IN UNCERTAIN TIMES**

inclusive  
**IDS**  
connect

**ÜBERBLICK //** Die alle zwei Jahre stattfindende Weltleitmesse IDS, die als Plattform für Innovationen und Markttrends gilt, findet vom 22. bis 25. September 2021 in Köln statt. Mit einem umfassenden Maßnahmenpaket sorgt die Koelnmesse dafür, dass der Besuch der IDS 2021 für alle Teilnehmenden zu einem sicheren und erfolgreichen Messeerlebnis wird.

## THEMEN, TRENDS UND INNOVATIONEN DER IDS 2021

### 1. Coronapandemie rückt den Zahnarzt in eine Schlüsselposition

Im vergangenen Jahr haben sich manche Patienten noch Gedanken darüber gemacht, ob sie Zahnarztbesuche wegen Corona-Ansteckungsgefahren lieber aufschieben sollten – insbesondere Parodontalprophylaxe und Parodontitistherapie.

Inzwischen hat sich mit aktuellen Veröffentlichungen das Blatt gewendet. Die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie schätzt die Situation heute folgendermaßen ein: „COVID-19-Patienten mit Parodontitis weisen ein höheres Risiko für die Aufnahme auf die Intensivstation, die Notwendigkeit einer unterstützten Beatmung und sogar für einen tödlichen

Ausgang der Erkrankung auf als parodontal gesunde COVID-19-Patienten.“

Dadurch bekommt der Zahnarzt eine deutlich höhere Bedeutung. Damit einher geht ein stärkerer Fokus auf leistungsfähige dentale Saugsysteme und ihre fachmännische Auslegung für eine gegebene Praxis (Stichwort: Aerosolvermeidung). Dies schafft die Voraussetzung für den Einsatz des gesamten Instrumentariums bis hin zu Pulver-Wasser-Strahlgeräten.

### 2. Das „Brot-und-Butter-Geschäft“ wird einfacher

Der Markt der Komposite für die zahnärztliche Füllungstherapie stellt sich aktuell

als ausgesprochen dynamisch dar. Prof. Noack spricht gar von einem „Produktfeuerwerk“.

Das Indikationsspektrum wächst, zur indirekten Restauration gibt es gar keine scharfe Grenze mehr. Gleichzeitig vereinfachen Bulk-Fill-Materialien und Komposithybride die Anwendung in der Praxis. Sie ermöglichen zum Beispiel die „Füllung in einem Rutsch“ (ohne Inkrementtechnik) oder ohne Ätzgel und Bonding.

Der damit verbundene Gewinn an Tempo zahlt sich insbesondere bei Patienten mit wenig Zeit oder wenig Durchhaltevermögen aus. So zum Beispiel bei Kindern: Hier rückt das Thema MIH stärker in den Fokus; die modernen Füllungsmaterialien ermöglichen eine „weiße Füllung“ in kurzer Zeit.

WL-clean/cid/dry

Bei der Farbgebung lassen Systeme mit weniger einzelnen Tönungen die Füllungstherapie leichter von der Hand gehen, zum Beispiel mit fünf „Core-Farben“; die Lagerhaltung bleibt in einem überschaubaren Rahmen. Auf der anderen Seite stehen für hohe und höchste ästhetische Ansprüche Komposite mit umfangreichen Farbsortimenten zur Verfügung.

### 3. Trends in Spezialdisziplinen

In der Endodontie weist der Trend in Richtung einer substanzschonenden Behandlung. Denn auch bei Folgebehandlungen möchte man genügend natürliche Zahnhartsubstanz für die postendodontische Versorgung zur Verfügung haben. Dabei helfen neuartige, besonders flexible Nickel-Titan-Legierungen. Unter anderem kann der Behandler damit vom geradlinigen Zugang abweichen und die Feile beispielsweise auch einmal im 20-Grad-Winkel einführen.

Die Digitalisierung der Behandlungsplanung, in Analogie zum bekannten Backward Planning in der Implantologie, führt zu neuen arbeitsteiligen Geschäftsmodellen: Der Hauszahnarzt lässt die digitale Planung vom Spezialisten vornehmen (inklusive der zu verwendenden Feilen und Obturatoren und inklusive einer endodontischen Bohrschablone für die Zugangskavität). Er führt die Behandlung aber selbst durch. Vorteil für den Patienten: Er braucht nicht extra zum Spezialisten. In dessen Hand bleiben komplexe Eingriffe, und auch sie werden jetzt noch sicherer: Zum Beispiel können gedruckte Orientierungsschablonen das Auffinden einer Wurzelspitze zwecks Resektion erleichtern.

Bei der Diagnose „irreversible Pulpitis“ kann sich durch Analyse von Entzündungsmarkern herausstellen, dass der Zahn doch noch vital erhalten werden kann (z. B. Überkappung mit bioaktivem/bakterizidem Material). Dieser Weg dürfte mit breiterer Verfügbarkeit der analytischen Testverfahren häufiger beschriftet werden.

Bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum in Verbindung mit einer nekrotischen Pulpa und periapikalen Pathologie kann der Endodontologe heute im Wurzelkanal frisches Gewebe züchten (multipotente Stammzellen aus der Zahnpapille + Wachstumsfaktoren aus Dentin + thrombozytenangereichertes Plasma + spezielle Matrix). Die nekrotische Pulpa wird revitalisiert bzw. revaskularisiert.

In der Implantologie wird Backward Planning unter breiter Nutzung digitaler Verfahren zum Standard (z. B. Intraoralscanner, Röntgen, CT und weitere bildgebende Verfahren, CAD). Daneben bleibt die Frage: Braucht man immer die gesamte moderne Digitaltechnik? So werden zum Beispiel Abformmaterialien für eine gleichmäßigere Benetzung unterschiedlicher Materialien/Strukturen (z. B. Titanimplantat, Zahnhartgewebe, orales Weichgewebe, Füllungen, Keramik,



\* Adapter gehören nicht zum Lieferumfang!

MYKO-BAKTERIZID FUNGIZID VOLL-VIRUZID

**Schnell, einfach und materialschonend in nur 3 Schritten – für die zuverlässige, semimaschinelle Aufbereitung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente!**

**1. WL-clean**  
Eigenschaften:

- reinigend
- fungizidierend
- emulgierend
- nicht proteinfixierend

**2. WL-cid**  
Eigenschaften:

- bakterizid
- fungizid
- levurozid
- tuberkulozid
- mykobakterizid
- viruzid

**3. WL-dry**  
Eigenschaften:

- trocknend
- reinigungsunterstützend
- medizinisch rein

Gold) für optimierte konventionelle Abformungen entwickelt.

Beim externen Sinusluft helfen gedruckte Orientierungsschablonen mit separatem kranialen und kaudalen Anteil. Auf diese Weise werden Gefäße, die durch den Zugang verlaufen, geschont.

In der Kieferorthopädie ergänzen Kaukraftmessungen die klassische Okklusionsprüfung (mit Shimstockfolie oder digital gestützt). Ein unmittelbares Biofeedback von Bruxerschielen hilft Patienten bei der Vermeidung von Schäden. Positionierungsschienen („Indirect Bonding Trays“) für kieferorthopädische Brackets, deren Positionen digital gestützt geplant wurden, lassen sich inzwischen aus geeigneten Kunststoffen herstellen. Differenziertere Workflows unter Beteiligung von Labor und Praxis auf der Basis von Digitaltechnik fördern ein noch arbeitsteiligeres Arbeiten.



Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).  
Foto: DENTAURUM/Andreas Fabry

## 4. Zahntechnik

Digitale Workflows und besonders gemischt analog-digitale Workflows differenzieren sich aus. Ein Extrembeispiel: Der Zahntechniker designt auf der Basis eines Intraoralscans eine Krone, stellt sie aber nicht selbst her, sondern sendet die Daten in die Praxis, damit der Zahnarzt seine eigene Anlage auslasten kann.

Ein anderes Extrembeispiel: Auf der Basis einer intraoralen Abformung wird mit einem gedruckten Modell und einer gedruckten Restauration weitergearbeitet. Am Ende erfolgt die Herstellung der Restauration im klassischen Gussverfahren („Scan-to-cast“-Verfahren).

Die Stärken des 3D-Drucks spielte man bisher vor allem bei der Herstellung von Modellen oder Aufbisschienen aus. Heute fertigt man, auf der Basis eines Intraoralscans auch Verblendungen oder Gingivamasken im additiven Verfahren. Darüber hinaus druckt man Prothesenbasen und Zähne und verklebt anschließend beide zu einer vollständigen Ganzkiefer- bzw. Totalprothese. Daneben lassen sich auch Mockups aus Try-In-Kunststoffen drucken und letztlich ebenso festsitzende Restaurationen, Langzeitprovisorien wie definitiver Zahnersatz.

Beim definitiven Zahnersatz dürften allerdings die klassischen Werkstoffe nach

wie vor bevorzugt werden – nur teilweise mit anderen Herstellungsverfahren: Legierungen lassen sich klassisch gießen, aber auch fräsen oder drucken. Bei den Keramiken werden Werkstoffe mit hoher Festigkeit auf „transluzenter und damit ästhetischer“ getrimmt und umgekehrt transluzente Materialien durch bestimmte Zusätze in Richtung „fester und damit breiter indiziert“ weiterentwickelt. Damit stehen zur IDS für eine gegebene Indikation eine Vielzahl von zirkonoxid-, lithiumdisilikat-, lithiumsilikatbasierten und weiteren Keramiken zur Verfügung.

## 5. Perspektiven

Im 3D-Druck hergestellter Zahnersatz gilt heute als möglich, aber Legierungen und Keramik (noch) unterlegen. Festigkeit und Farbeigenschaften dürften sich in Zukunft durch Mischen mehrerer druckfähiger Kunststoffkomponenten, gegebenenfalls während des Druckvorgangs verbessern lassen.

Damit könnte das Potenzial gedruckter Kunststoffe näher an die klassischen Werkstoffe heranrücken. Umgekehrt ist für diese, also Legierungen und Keramiken, die additive Fertigung häufiger eine Option.

Grundsätzlich möglich, werden mit dem 3D-Druck auch patientenindividuelle Instrumente für den Zahnarzt denkbar.

Ein echtes Zukunftsthema stellt die künstliche Intelligenz dar. Denn schon heute schlägt sie fast jeden Zahnarzt bei der Auswertung von Röntgenaufnahmen, kann zum Beispiel Karies im Frühstadium besser erfassen oder ist zumindest deutlich schneller. Ob Roboter auch Behandlungen durchführen können, wird diskutiert. Eine entsprechende Implantation vor drei Jahren in China könnte als grundsätzlicher Machbarkeitsbeweis gelten. Allerdings wird der Robotereinsatz zurzeit ebenso grundsätzlich als zu teuer eingeschätzt.

Neben Software und Robotertechnologie stehen verschiedene biologische Ansätze: In der Parodontologie hat sich der Weg vom Verursacher-Keim zur gezielten Antibiose in den vergangenen Jahren als enorm komplex erwiesen. Für die Zukunft stellt er weiterhin eine interessante Option zur Parodontitis-Bekämpfung dar. In der Implantologie spielen Grenzflächen eine wichtige Rolle. Eine vielversprechende Idee besteht darin, Knochenersatzmaterialien mit Stammzellen zu besiedeln und so die Voraussetzungen für eine schnellere und/oder nachhaltigere Einheilung zu verbessern.

VAKUUM-AUTOKLAV

# SciCan STATIM<sup>®</sup> B

Sterilisation in ihrer  
reinsten Form



## Kleines Gerät, große Leistung

Sterilisiert verpackte Ladungen in nur 27 min.



## Arbeitet nach Plan

Programmierbare Funktionen zum Planen von  
Testzyklen und Vorwärmen der Kammer.



## Intelligente Funktionen, verbesserte Automatisierung

Wartungserinnerungen, Video-Tutorials und  
Tipps zur Fehlerbehebung.



Für weitere Informationen:  
[scican.com/eu/statim-b](https://scican.com/eu/statim-b)

 **COLTENE**



**PRAXISREDESIGN** // Der erste Eindruck zählt auch beim Betreten einer Zahnarztpraxis. Um dem Patienten stets ein modernes Ambiente zu bieten, dass die eigene Kompetenz reflektiert und in dem sich dieser willkommen fühlt, lässt sich eine Umgestaltung der Praxisräume gelegentlich nicht vermeiden. Der Wartebereich und Empfang nehmen dabei einen besonderen Stellenwert ein. An einem Beispiel aus der Praxis betont die Autorin den Wert eines gezielten Redesigns für die Außenwirkung und gleichzeitig, wie wichtig es ist, sich selbst treu zu bleiben.

## RECYCLE IT

### MODERNES AMBIENTE IM NORDIC STYLE

Christine Göke/Düsseldorf



Die Gründe für einen Praxisumbau sind vielfältig, haben jedoch immer den gleichen Ursprung:

Irgendwann ist man seiner Praxiseinrichtung, sei sie noch so gepflegt, überdrüssig, vielleicht trifft sie nur noch in Teilen den Zeitgeist, oder aber der persönliche Geschmack, eventuell sogar der Praxisinhaber, haben sich geändert, kurzum, man hat sich an der Einrichtung satt gesehen und sucht das Facelift durch eine optische Veränderung.

Oftmals reichen Veränderungsmaßnahmen in einzelnen Bereichen aus, um ein deutlich neues Ambiente zu schaffen. Wichtig ist hierbei, auf eine qualitativ hochwertige Ausstattung und eine klare Formensprache zu setzen, möchte man nicht wieder nach kurzer Zeit ein zu modisches Interieur erneut ersetzen

müssen. Man sollte sich selbst immer treu bleiben, den eigenen Stil deutlich prüfen und ohne Umschweife umsetzen, um sich nicht im schlimmsten Fall nach einer Renovierung wie ein Fremdkörper in den eigenen Räumen zu fühlen. Es muss nicht jeder Trend mitgemacht werden, ganz im Gegenteil, denn Trends unterliegen dem Zeitgeist, und der wechselt manches Mal schneller als ein Wimpernschlag – daher sollte unbedingt immer auf die Langlebigkeit eines neuen Konzeptes geachtet werden.

### Der erste Eindruck zählt

Der Empfangs- und Wartebereich prägen das Gesicht der Praxis besonders deutlich, ausschließlich sie bieten, im Ge-

gensatz zu den Behandlungszimmern als Arbeitsbereiche, dem Praxisinhaber die Möglichkeit, sich und seinen Geschmack persönlich einzubringen.

Fragen sie ihre Patienten, werden Praxisbetreiber nahezu ausschließlich Beschreibungen und Einschätzungen der Eingangsbereiche („neu/alt, modern/unmodern, schick/repräsentativ“ bis hin zu „na ja...“) erhalten. Der erste Eindruck, und dieser entsteht nun mal beim Betreten einer Praxis, prägt sich entscheidend ein – bei Neupatienten kann dies so weit führen, dass sie in diesem Moment bereits entscheiden, ob sie sich so wohlfühlen, dass sie ein zweites Mal wiederkommen werden.

Der Empfang schafft die vertrauensvolle Basis, in der der Patient sich willkommen, wertgeschätzt und gut aufge-



Abb. 1: Empfang vor der Umgestaltung mit Tresen in glatter Holzoptik passend zum Wandschrank.

hoben fühlt, eine qualitativ gute und möglichst schmerzfreie Behandlung bestätigt dann in der Folge erst dieses positive Gefühl.

Ganz wichtig ist auch der Aspekt, dass von der Optik einer Praxis indirekt Rückschlüsse auf das Können des Praxisbetreibers gezogen werden. Sind Empfangs- und Wartebereich alt und gar unmodern, können in den Gedanken der Patienten Ärzte und Personal keinesfalls mit einem

modernen, aktuellen Wissensstand verknüpft werden.

Wohlgemerkt, all dies findet schon „vorne“, direkt hinter der Eingangstür statt, da dort die größte Möglichkeit der individuellen (Selbst-)Darstellung des Praxisbetreibers besteht, und noch einmal ganz deutlich gesagt, reflektiert der Patient, bewusst oder auch unbewusst, auf Kunst und Können, und auch auf den Wissensstand der Ärzte und Mitarbeiter.

Erreicht der Patient den Behandlungsbereich, steht sein erstes Urteil bereits fest. Ist es durch die Optik im vorderen Bereich bereits negativ belastet, hat der Arzt es nachweislich schwerer, den Patienten von seinem Können zu überzeugen. Mithilfe der Ausstattung der Behandlungsräume wird dies sicherlich nicht geschehen, denn die (Hoch-)Wertigkeit der dentalen Technik kann der Patient im Normalfall überhaupt nicht einschätzen.

Abb. 2a und b: (a) Übergang zum (b) Wartebereich im ursprünglichen Design.

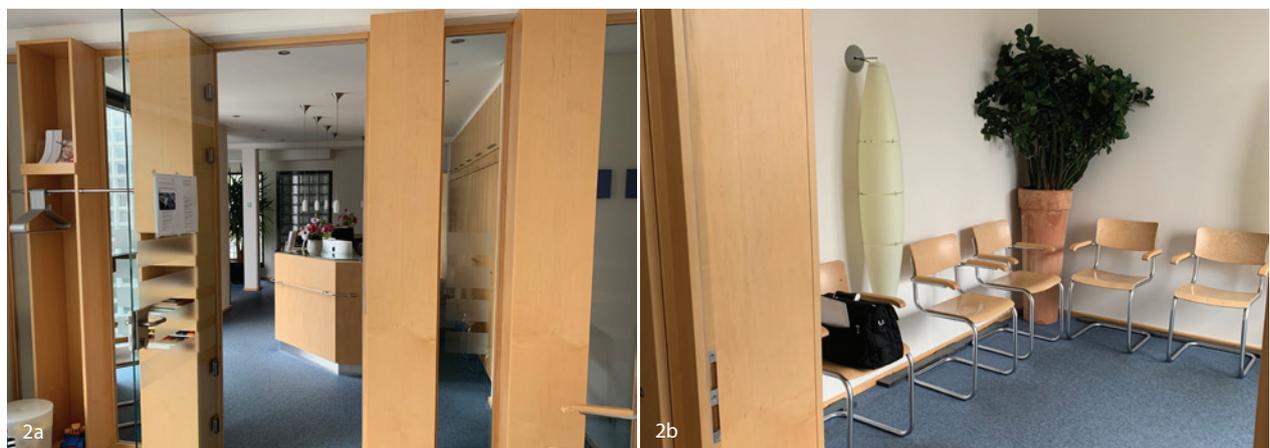




Abb. 3 und 4: Redesign der Wandverkleidung in grober Holzpaneeloptik mit schwarzen Fugen.

Das Behandlungszimmer als Arbeitsbereich ist grundsätzlich clean, schlicht, und höchstens mit einem schönen Bild oder einer interessanten Tapete geschmückt. Hier ist der Patient gedanklich bereits viel zu sehr bei seiner bevorstehenden Behandlung, und es zählen andere Aspekte als im Empfangsbereich. Die Behandlung muss fast steril wirken, um Vertrauen zu schaffen, ist also das komplette Gegenteil zum Entree.

### Redesign

So, wie eingangs beschrieben, erging es auch Dres. Lenzen mit ihrer Praxis, seit Jahren etablierte Fachzahnärzte für Oralchirurgie und Endotologie in Mechernich.

Der hochwertige Eingangs- und Wartebereich wurde stets hervorragend gepflegt und befand sich somit eigentlich in einem Zustand, der keine Erneuerung oder Veränderung benötigt hätte. Eigentlich ... Dennoch entschieden sich die Praxisbetreiber dafür, dem Entree durch die Erneuerung einiger optischer Elemente ein Facelift zu gönnen. Über die Jahre hatten sie sich zwar nicht an der zeitlosen Ausstattung, jedoch an den eingesetzten Materialien satt gesehen (Abb. 1 und 2). Wie es eben so ist, der persönliche Geschmack verändert sich, und alles hat seine Zeit.

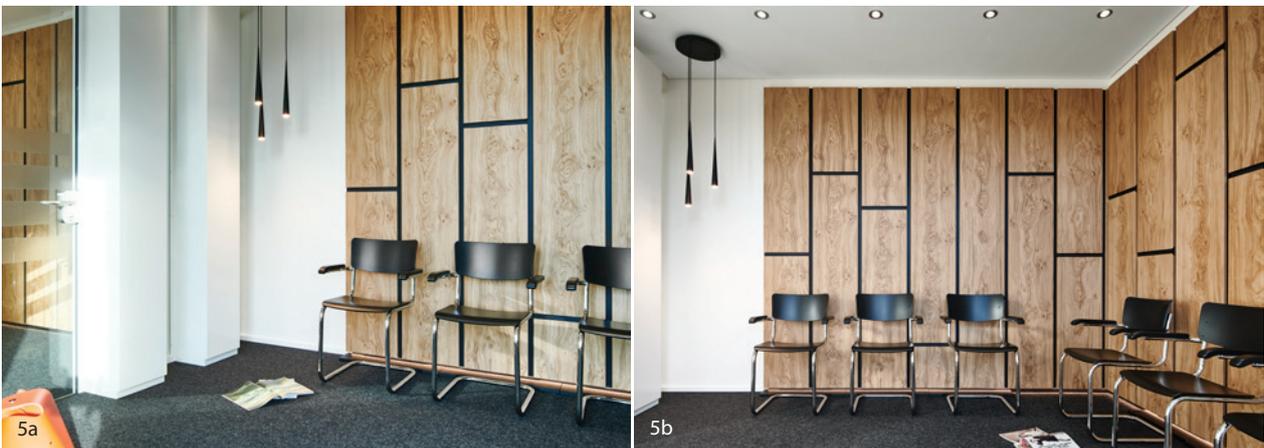
Mit der Umsetzung ihrer Wünsche beauftragte das Ärztehepaar den Düsseldorfer Praxisplaner und Innenarchitekten Hartwig Göke und sein Büro GÖKE

PRAXISKONZEPTE. Die Aufgabe lautete, den Bereichen Empfang und Warten ein neues, modernes und hochwertiges Gesicht unter weiterer Nutzung des vorhandenen Mobiliars zu verleihen, wobei das Vorhandene nicht zwingend wiedererkennbar sein musste.

Hier galt es nun, das zeitlose Design der Ursprungseinrichtung gegen eine ebensolche Neuauflage auszutauschen, die das bisher hochwertige Bild der Praxis fortsetzen und zudem noch ein Sahnehäubchen platzieren sollte. Es sollte modern, aber keinesfalls modisch werden, klassische und hochwertige Eleganz war gefragt, ohne in irgendeiner Form wieder zu erscheinen.

Das Grundkonzept war schnell gefunden und konnte die Ärzte mithilfe von

Abb. 5a und b: Der umgestaltete Wartebereich: Die bisherigen Stühle nun passend zum Designkonzept in Schwarz.





**Abb. 6:** Das Gesamtbild wird vom Nordic Style geprägt: Der Empfangsbereich zeigt sich mit neuem Bodenbelag, indirekter Beleuchtung durch schwarze Designerleuchten und weißem Counter modern, clean, zeitlos und hochwertig.

3D-Visualisierungen, die den Kunden eine plastische Vorstellung der zu erwartenden Optik ermöglichen, überzeugen, und so folgte rasch der Umbau im Bestand.

Die Empfangsmöbel wurden dabei komplett erhalten, erhielten jedoch eine völlig neue und dadurch gänzlich andere Optik. Die vorhandene Schrankfront des Empfangs zeigt sich nun in einer sehr groben Holzpaneeloptik mit schwarzen Fugen (Abb. 3 und 4), die sich als Wand-

verkleidung fortsetzt und sich zudem im Wartebereich wiederholt, sodass beide Bereiche optisch miteinander verschmelzen, obwohl sie durch eine Glaswand getrennt sind (Abb. 5a und b). Der ehemalige Holzcounter bildet jetzt in klarem Weiß hierzu einen deutlichen Kontrast. Das Gesamtbild wirkt durch die geschickte Kombination von neuem Bodenbelag, indirekter Beleuchtung, stylischen schwarzen Designerleuchten und passenden, schö-

nen Wartezimmerstühlen modern, clean, zeitlos, äußerst hochwertig und orientiert sich optisch am sehr gefragten Nordic Style (Abb. 6).

Die Intensität und Ausdrucksstärke der Holzmaserung werden durch die insgesamt farbliche Zurückhaltung sämtlicher umgebender Materialien deutlich in den Fokus des Betrachters gerückt, ohne aufdringlich zu wirken. Die Ausstattung ist stimmig, rau und keinesfalls lieblich.

## Fazit

Hier ist unverkennbar weniger mehr – und man erkennt eindeutig, dass Geradlinigkeit und puristische Optik im gekonnten Dialog mit Designklassikern in der Lage sind, speziell im repräsentativen Empfangs- und Wartebereich ein durchweg positives Wohlfühlgefühl zu erzeugen, in dem der Patient sich sehr willkommen fühlt und sich gleichzeitig die Praxisbetreiber aktuell, modern und qualitätsbewusst präsentieren.

Die schlichte Eleganz der ersten Einrichtung hat durch das Facelift eine erneute Aufwertung erhalten, die Zahnärzte sind ihrem Stil treu geblieben und können selbstbewusst in die Zukunft der Praxis blicken.

Insgesamt präsentiert sich mit dem neuen Empfangs- und Wartebereich ein sehr gelungener Umbau, der der Praxis ein modernes, hochwertiges und eindeutig zukunftsweisendes Gesicht verliehen hat.

Fotos: © Joachim Grothus Fotografie, Herford  
www.joachimgrothus.de

**CHRISTINE GÖKE**  
GÖKE PRAXISKONZEPTE  
Collenbachstraße 45  
40476 Düsseldorf  
www.goeke-praxiskonzepte.de



# VENUS DIAMOND ONE



## Venus Diamond ONE Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen. Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

**Setzen Sie auf Effizienz** – das Einfarbkonzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

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

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

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



Exklusives Aktionspaket  
Venus Diamond ONE Basis Kit

© 2021 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.  
Kulzer GmbH · Leipziger Straße 2 · 63450 Hanau · Deutschland · kulzer.de



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

Jetzt Aktionspaket bestellen per Fax an 06181 9689 2982.

Menge (max. 5 Kits pro Praxis)	<input type="checkbox"/> Venus Diamond ONE Basis Kit – Spritzen (2x4 g Spritzen Venus Diamond ONE, 1x1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x2ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 39%)
	<input type="checkbox"/> Venus Diamond ONE Basis Kit – PLT (30x0,25 g PLT Venus Diamond ONE, 1x1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x2 ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 36%)

Handelspartner/Depot \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Ansprechpartner/Name der Praxis \_\_\_\_\_

Firmenstempel

Straße/Hausnummer \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_ Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

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

**PRAXISUMBAU** // Nach einer ausgedehnten Suche fand Zahnarzt Dr. Stefan Hieber im jungen und lebendigen Stadtteil Stuttgart-West das geeignete Praxisobjekt und eröffnete im Dezember 2020 seine Zahnarztpraxis kokon\_18. Zusammen mit dem Team von 12:43 ARCHITEKTEN entstand in der Schwabstraße 18 ein in dreifacher Weise besonderer Ort: eine Praxis der Wertschätzung gegenüber Patienten, eine Adresse für hochwertige Zahnmedizin sowie Räume in ungewöhnlichem Design.

## EIN KOKON FÜR PATIENTEN IM TRENDIGEN STUTTGARTER WESTEN

Yannice Keller / Stuttgart



Von Vorteil bei der Herangehensweise an das Praxisprojekt kokon\_18 war die Tatsache, dass die Räumlichkeiten vor der Übernahme durch Dr. Hieber schon als eine Zahnarztpraxis genutzt wurden. Jedoch dominierte bei der Ausgangssituation ein zentraler lang gestreckter Flur das Praxisgefüge. Ziel und Herausforderung war es, diese bestehende Struktur durch ausgewählte minimale Eingriffe zu optimieren und urbane, zugleich aber auch zeitlose Räume zu erschaffen, die Klarheit und moderne Eleganz vereinen.

### **Name ist Programm: Kokon vermittelt Geborgenheit**

Die starke und dominante Flucht des Flurs sollte für die Neugestaltung der Praxis deutlich aufgelockert werden, sodass er alle Funktionen anbietet und als zentrales Herzstück der Praxis fungieren kann. Partiiell wurden dafür Wandsegmente in der Tiefe versetzt, wodurch ein lebendiges Wandrelief entstand. Raumhohe Türen in warmem Eichenfurnier beleben die zentrale Achse und lassen den Flurbereich insgesamt großzügiger wirken. Einzelne Bereiche wie die Lounge und der Besprechungsraum werden durch schwarz gepulverte Glassprossenwände deutlich



hervorgehoben. Hinterleuchtete semi-transparente Textilelemente erschaffen in diesen Räumen zusätzlich einen warmen Charakter. Diese führten letztendlich auch zur Namensgebung von kokon\_18: Für Dr. Stefan Hieber wird so das Willkommensein und die Geborgenheit versinnbildlicht, die der junge Zahnarzt seinen Patienten beim Praxisbesuch vermitteln möchte.

### Lineare Beleuchtung lenkt Patientenblick

Eine technische Notwendigkeit führte zum Einsatz einer hochwertigen revisio-



ANZEIGE

# VOLLDAMPF FÜR IHRE PRAXIS

## AUTOKLAV E10

2 Kammergrößen: 18 oder 24 Liter

### Leistungsstark:

Schnellprogramm nur 20 Minuten

### Komfortabel:

User- und servicefreundlich

### Ökologisch:

Sparsam im Strom- und Wasserverbrauch



## Euronda | Pro System®

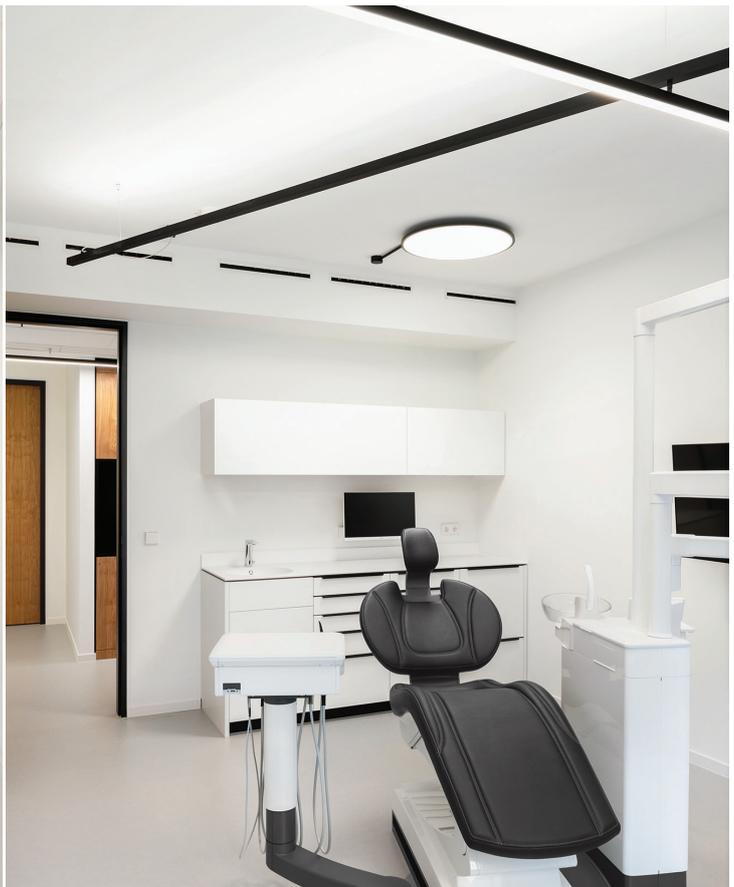
### 14 Tage kostenlos testen!

Anruf oder Mail genügt, den Rest erledigen wir für Sie!

**Sofort lieferbar.**

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

T: 02505 9389 0 | [info@euronda.de](mailto:info@euronda.de)



nierbaren Deckenkonstruktion. Die direkte lineare Beleuchtung betont die Längsrichtung und lenkt dennoch den Blick des Betrachters von der Decke ab. Durchdachte Details wie bündig eingelassene Sockelleisten, die in wandbündige Stahlzargen mit umlaufender Schattenfuge übergehen, unterstreichen den wertigen Charakter.

## Farbliche Bewegung geht ...

Gestalterisch entwickelte sich darüber hinaus der kraftvolle Gegensatz von dunkel zu hell zu einem durchdringenden Thema des Interior Designs. Wiederholt

und changierenden Gelbtönen entsprechend dem Corporate Design der Praxis tragen wesentlich zur Raumtemperatur bei. Ein filigranes Leitsystem in schwarzen Lettern setzt darüber hinaus zurückhaltende Orientierungspunkte für Patienten.

## ... in Schlichtheit über

Gegenüber dem farblich variierenden Geschehen im zentralen Bereich bilden die Behandlungszimmer einen gezielt ruhigen Gegenpol. Schlicht gestaltete Räume in Schwarz und Weiß empfangen den Besucher und unterstreichen in ihrer Klar-

heit und steht bei der Behandlung im Blickpunkt.

## Fazit

Durch eine enge Zusammenarbeit zwischen Dr. Hieber und dem Team der Stuttgarter 12:43 ARCHITEKTEN entstand mit kokon\_18 ein umfassend stimmiges Gesamtkonzept, das dem emphatischen jungen Zahnarzt bis ins kleinste Detail entspricht und so Patienten authentisch empfängt und durch ein zeitgemäßes Design und fachliche Kompetenz überzeugt.

Weitere Infos zu kokon\_18 unter:

[www.kokon18.de](http://www.kokon18.de)

und zu

12:43 ARCHITEKTEN unter:

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

GEGENÜBER DEM FARBBLICH VARIIERENDEN GESCHEHEN  
IM ZENTRALEN BEREICH BILDEN DIE BEHANDLUNGSZIMMER EINEN  
GEZIELT RUHIGEN GEGENPOL.

kommen schwarze Möbeleinbauten mit Messingelementen im Kontrast zu weißen Wänden zum Einsatz. Frische Farbflächen in Erdtönen, Salbeigrün, Mint

heit die Raumfunktion. Über die Beleuchtung kommt Dynamik in die Räume: Eine Komposition aus drei direkten und indirekten Leuchten schafft ausreichend

Entwurf und Projektleitung: Patricia Klier  
Lichtplaner: candela GmbH/Stuttgart  
Depot: Henry-Schein Dental

Fotos: © Christina Kratzenberg



## Zuverlässig trifft innovativ

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



\* Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach unseren attraktiven Angeboten!

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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



**PORTRÄT //** Wie wird eine Büroumgebung der 1970er- und 1980er-Jahre in eine stimmige, freie und stilvolle Zahnarztpraxis verwandelt? Mit schlichter Farbgebung, viel Spielraum für Licht und dezenter Architektur. Desislava Stanchev, Fachzahnärztin für Kieferorthopädie, wollte mit ihrer Praxis Brand Orthodontics für Patienten wie Praxisteam einen Ort ohne Barrieren schaffen. Dies ist ihr in vollem Umfang gelungen und die Praxisräume in der Rheinstadt Mainz überzeugen Patienten und Praxisteam.

## KIEFERORTHOPÄDISCHE OASE FÜR PATIENT UND PRAXISTEAM

Nadja Reichert / Leipzig

Die Geschichte hinter der Umgestaltung ehemaliger Büroräume im Stil der 1970er- und 1980er-Jahre in die hochmoderne und stilvolle Zahnarztpraxis Brand Orthodontics in Mainz ist eine sehr persönliche. Kieferorthopädin Desislava Stanchev wuchs an der Schwarzmeerküste in Bulgarien auf, und bevor sie ihre Leidenschaft für Kieferorthopädie entdeckte, schlug ihr Herz für die Musik. „Von der 1. bis zur 12.

Klasse habe ich mit vier Freundinnen in einem Jazz-Quintett gesungen“, erinnert sich Stanchev. „Wir haben viele Länder besucht, dort Konzerte gegeben und auch mehrere Musikpreise gewonnen.“ Eine ihrer Freundinnen wurde schließlich Architektin und „ich wusste immer, dass sie eines Tages meine Praxis planen und einrichten wird“, so Stanchev weiter.

### Von der Grundidee bis hin zur Umsetzung

Dieser Tag kam schließlich auch. Mit Hush architects und Innenarchitekt Markus Rotsch (Pluradent) wurde ein Designkonzept entwickelt, das vor allem eine Prämisse hatte: Sowohl Patienten als auch Praxisteam sollen sich wohlfühlen. „Das architektonische Gestaltungskonzept sah



vor, die überkommenen Vorstellungen einer parzellierten Büroarbeitsstätte mit künstlicher Beleuchtung durch ein Konzept zu ersetzen, das Räume öffnet und mit Werkstoffen wie Holz, Glas und Stoff unter dem Eindruck weitgehend natürlicher Lichtverhältnisse eine Atmosphäre schafft, die den medizinischen Arbeitsbereich angenehm gestaltet wie auch eine insgesamt freundliche und entspannte Erlebnissphäre für die Besucher der Praxisräume öffnet“, erklärt Desislava Stanchev ihre Vorstellung. Vor allem der Ausgestaltung mit Licht kam eine besondere Bedeutung zu. In den Praxisräumlichkeiten sollte eine natürliche Stimmung geschaffen werden, die der jeweiligen

Funktionalität gerecht wird. Deshalb wurden Glaswände, Stoffbahnen (Vorhänge) und Holzelemente bei der Gestaltung verwendet, um so einen großzügig befreiten Raumeindruck zu vermitteln, der keine spürbaren Barrieren aufbaut. Dies wird z.B. durch einen freundlichen und hellen Wartebereich erreicht, der zum einen genügend Privatsphäre erlaubt, zum anderen aber auch nicht vollkommen isoliert wirkt. „Der Gesamtcharakter bietet Möglichkeiten für einen ‚befreiten Blick‘ und ungezwungene Bewegung in einer angenehmen, einladenden Atmosphäre“, sagt die Fachzahnärztin für Kieferorthopädie. Aber auch für das Praxisteam selbst gibt es eine kleine Oase. Im Zentrum der Praxis

befindet sich ein Glaskubus, der allerdings nicht geschlossen wirkt, sondern auch teilweise von außen einsehbar ist. In den Behandlungsräumen fügen sich die Einrichtungs- sowie spezifische Funktionsmöbel minimalistisch in das Raumkonzept ein, ohne dabei den Gesamteindruck zu beeinträchtigen. Insgesamt wurde damit für Brand Orthodontics ein modernes Raumdesign geschaffen, das nicht nur stilvoll, sondern auch menschlich und sozial wirkt. „Hier ist ein Ort entstanden, der den funktionalen Ansprüchen der täglichen Arbeit in der kieferorthopädischen Praxis gerecht wird, unkomplizierte Begegnungen mit Patienten in einer angenehmen Atmosphäre ermöglicht und Momente

ANZEIGE

# META Air | CAM



HYGIENISCHE DRUCKLUFT  
FÜR PRAXIS UND CAD/CAM SYSTEME

## METASYS Dental-Kompressoren

- >> Medizinprodukte der Risikoklasse IIa
- >> Geräuscharmer Betrieb mit nur 65 dB
- >> META Air Kompressoren mit konstantem Druckbereich von 5 bis 7 bar
- >> META CAM Kompressoren für CAD/CAM Systeme mit Druckbereich bis 10 bar
- >> Membrantrocknung und doppeltes Filterverfahren für höchsten hygienischen Standard



Stand 10.2 P 049  
T +43 512 205420 | info@metasys.com | metasys.com



der Entspannung für die Besucher der Räumlichkeiten bietet“, fasst Desislava Stanchev zusammen. „In diesem Sinne kommt hier eine humane Sicht auf Zahnarzt und Patient in einer Architektur zum Ausdruck, die dem Menschen dient und nicht umgekehrt.“

Dieses innovative Konzept überzeugte auch die Jury des ZWP Designpreises „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2018“ und bescherte der Kieferorthopädin und Brand Orthodontics einen Platz unter den Top Drei.

## Das Praxiskonzept

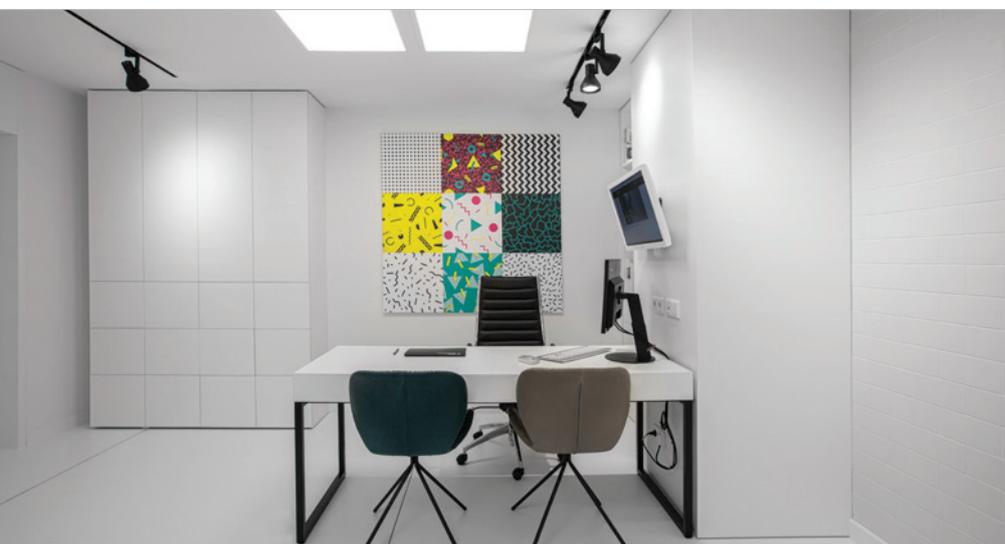
Aber nicht nur hinter der Neugestaltung der Praxis steckt eine kleine Geschichte, auch der Name selbst. „Die Praxis befindet sich in der Fußgängerzone der Innenstadt von Mainz, direkt am Platz ‚Am Brand‘“, erklärt Stanchev, „ich wollte eine eigene Marke gründen und offen sein, auch für das junge und internationale Publikum. Deswegen habe ich mich für ‚Brand Orthodontics‘ entschieden.“ Und die Patienten kommen gern. Bisher gibt es nur positive Resonanz. In der Praxis werden sowohl Erwachsene als auch Kinder behandelt. „Wir bieten das gesamte kieferorthopädische Spektrum für alle Altersklassen an.“ Von Zahnspangen über Retainer bis hin zu Schlafapnoe werden die Patienten kompetent und vielfältig betreut. „Viele entscheiden sich für die Behandlung mit fast durchsichtigen Schienen, oft aus ästhetischen Gründen, aber auch, weil die Schienen sehr angenehm



zu tragen sind und man relativ schnell Fortschritte erkennen kann“, erklärt Stanchev. „Zudem bieten wir seit letztem Jahr diese Behandlungsmöglichkeiten auch für Teenager (Invisalign Teen), und das kommt wirklich sehr gut an.“ Mit ihrem breiten Behandlungsspektrum, ihrer per-

sönlichen Art im Patientenumgang und dem stilvollen Gestaltungskonzept ihrer Praxis ist Desislava Stanchev mit Brand Orthodontics bereits seit fünf Jahren sehr erfolgreich.

Fotos: © Georgie Petev, Stefan Blume



**DEISLAVA STANCHEV  
BRAND ORTHODONTICS**

Quintinsstraße 4

55116 Mainz

[www.kieferorthopaedie-am-brand.de](http://www.kieferorthopaedie-am-brand.de)

#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, wh.com



# Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



## Smarteres ioDent®-System für die Lisa Remote Plus Sterilisatoren

In Verbindung mit dem ioDent®-System gewährleisten die neuen W&H Sterilisatoren eine intelligente und vernetzte Instrumentenaufbereitung. Durch die Übermittlung präziser Echtzeitinformationen kann Ihr Service Support schnell auf Fehlfunktionen reagieren und somit eventuelle Ausfallzeiten Ihres Geräts reduzieren. Über die ioDent® Onlineplattform haben Sie ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus.



**EXPERTEN //** Eine strategisch geplante Abgabe einer Praxis ist etwas ganz anderes, als der Entschluss im Alter, sie zu verkaufen. Warum? Denn eine strategisch geplante Praxisübergabe beginnt schon fünf bis acht Jahre vor der geplanten Abgabe. Hier wird die Zukunft für einen erfolgreichen Verkauf oder für die Aufnahme eines Kollegen gelegt.

## VOR DER PRAXISABGABE STEHT IHRE BEWERTUNG

Lutz Müller/Bremervörde

Für Praxen gibt es keinen geregelten Markt, wie z. B. beim Verkauf eines Autos, wo die „Schwacke-Liste“ allen Beteiligten eine aussagekräftige Zahl nennt. Wir haben Interessierte, die sich aus einem sehr großen Übernahmeangebot die besten Praxen anschauen und dann eine Entscheidung treffen.

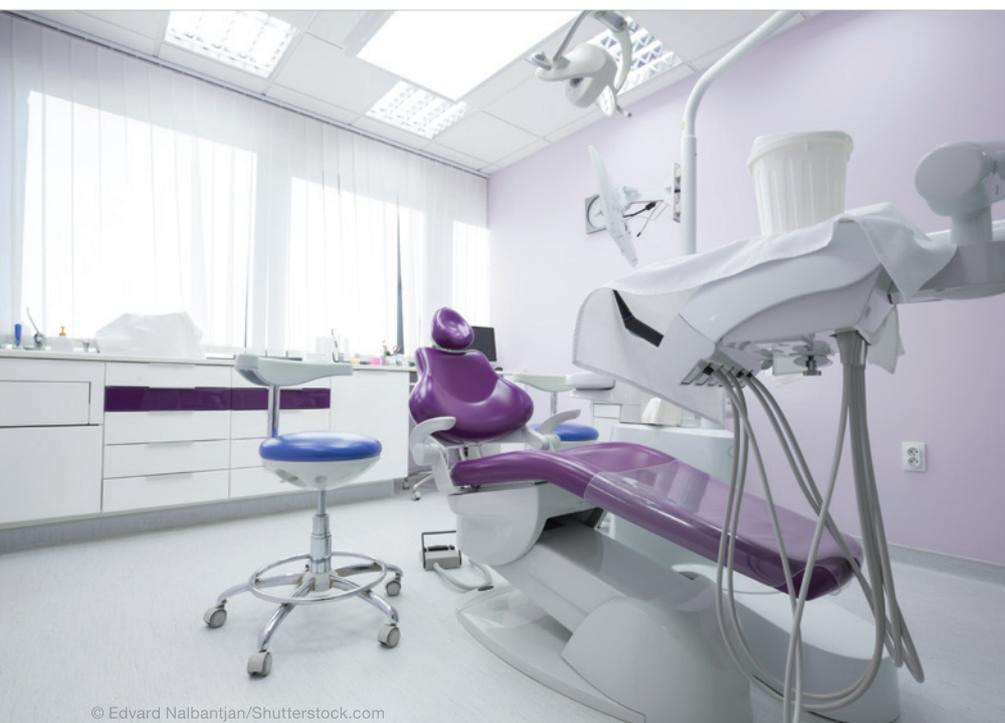
In diesem Entscheidungsprozess gibt es Kriterien, die unumstößlich sind. Das fängt beim Grundriss der Praxis an: Wie viele Bauarbeiten sind nötig, damit ich als Nachfolger gerne meine Selbstständigkeit aufnehmen würde? Wie viel muss ich allein in die neue von mir gewünschte Infrastruktur stecken? Was ist mit den

Behandlungsgeräten? Alt, aber gepflegt reicht heute nicht mehr. In vielen Fällen stellt sich die Frage, ob es für die sehr gepflegten Geräte überhaupt noch Ersatzteile gibt. Wie ist die Röntgentechnologie in dieser Praxis? Erfüllt der Sterilisationsraum die heutigen Anforderungen? Gibt es ein Büro? Hat die Praxis den Vorschriften entsprechend Platz für einen Sozialraum, der den Namen erfüllt? Gibt es einen Umkleideraum? Was ist mit dem Wartezimmer? Und ist die Rezeption noch zeitgemäß? Alle diese Big Points haben Übernehmer\*innen, also die Käufer\*innen, vor Augen, und es folgt der kritische Blick auf die Zahlenwerte.

### Fachberater unterstützen

Die Schätzung der „Hardware“ ist dabei ein entscheidender Grundstein. Hier kann der/die Praxiseigentümer\*in das Gespräch mit Fachberater\*innen suchen, mit denen es durch die langjährigen vertrauensvollen Kontakte meist sehr offene Gespräche gibt, wie die Zukunft der Praxis aussehen könnte.

Wie oben beschrieben, sollten diese Gespräche rechtzeitig beginnen. Der beste Zeitpunkt ist, wenn die eigenen Überlegungen einsetzen, ob man seine



© Edvard Nalbantjan/Shutterstock.com



© ZoranOrcik/Shutterstock.com

eigene Praxis kaufen würde oder ob man Wünsche hätte, wie diese aussehen sollte. Wenn es Wünsche gibt, stellt sich die Frage, warum diese nicht im Berufsleben erfüllt und damit vieles leichter und zukunftsicherer gemacht wurde. Mit Verbesserungen hat man mit großer Wahrscheinlichkeit mehr Spaß an der täglichen Arbeit. Die Mitarbeiter\*innen wachsen mit den neuen Aufgaben, sind motivierter und – ganz wichtig – alle Vorschriften, die mittlerweile zum Betrieb einer Zahnarztpraxis gelten (Stichworte: Gewerbeaufsichtsamt, Praxisbegehung etc.), sind damit erfüllt.

Bei solchen Gesprächen unter Vertrauen kommt immer wieder der Einwand wie z.B. „Ich bin fast 60 und jetzt soll ich mich noch einmal verschulden? Lohnt das noch?“. Ja, es lohnt, denn diese Investitionen sind die Grundlage zum Verkauf in den nächsten Jahren. Die überwiegende Form solcher Investitionen erfolgt über Leasing, quasi einer Finanzierung, die seit mehr als zehn Jahren „State of the Art“ ist. Die kürzeste Leasingdauer beträgt 40 Prozent (48 Monate) des normalen Abschreibungszeitraums (120 Monate), zzt. bei einem Behandlungsgerät zehn Jahre, monatsgenau, nicht wie früher, gekauft bis zum 30. Juni eines Jahrs mit 20 Prozent Absetzung für Abnutzung (AfA) und danach in jedem Jahr zehn Prozent. Das bedeutet im Klartext: Ein Gerät kann wirt-

schaftlich in vier Jahren ins Eigentum übergehen. Die am meisten gewählte Leasingdauer beträgt 60 Monate. Dann kostet ein moderner Arbeitsplatz zwischen 600 und 800 Euro monatliche Leasingkosten. Diese werden wie Löhne behandelt, gehen also direkt in den steuerlichen Aufwand. Das bedeutet, kein „Betteln“ bei der Bank, keine Offenlegung privater Investitionen – aber natürlich wollen auch die Leasinggesellschaften wissen, wer das Geld abrufen möchte. Die Bewertungskriterien sind allerdings ganz andere.

Das ist natürlich keine Sicherheit, dass ein Praxisverkauf klappt. Aber wenn es dazu nicht kommt, ist die Einrichtung sehr werthaltig und nach Verkauf/Aufgabe der Selbstständigkeit können 40.000 Euro steuerfrei geltend gemacht werden, sofern der Wert der Praxis diese Summe hergibt.

### Schätzung und Wertgutachten

Nehmen wir an, es gibt interessierte Zahnärzt\*innen. Wie soll man vorgehen? Zunächst spricht man mit seinem Dentaldepot und versucht, dieses Thema gemeinsam zu klären. In den meisten Fällen wird es zunächst auf eine Schätzung oder ein Wertgutachten für die Investi-

tionsgüter hinauslaufen. Jede Fachhandelsfirma hat hierfür eine/n Spezialist\*in in ihren Reihen, der/die diese Schätzung gegen entsprechende Rechnung durchführen kann.

Wichtig ist die gemeinsame Beschreibung, wie ein solches Wertgutachten gemacht werden soll. Im Normalfall wird eine Gebrauchswertschätzung vorgenommen, also eine Preisfindung z.B. für ein Gerät, das dort stehen bleibt, wo es jetzt ist, und sofort weiter genutzt werden kann. Für die gesamte Praxis werden der optische Eindruck, das Baujahr, der Erhaltungszustand, die im Markt zu erzielenden Preise für vergleichbare Geräte, das Image des Fabrikats, die Ersatzteilversorgung, der Zustand der Polster beim Behandlungsstuhl und den Arztsesseln, die Qualität der OP-Lampe, das Saugsystem, der Amalgamabscheider, die Wasserqualität etc. gewichtet und dann ein Preis, eine Schätzung als Gebrauchswert, ermittelt.

Gleiches gilt für den Röntgenraum: Ist das Gerät digital? Wie alt ist bei einem analogen Gerät der Entwickler? Wie sehen die Röntgenkassetten aus? Was ist mit den Verstärkerfolien? Wie lange ist die Abnahme noch gültig? Bei einem Betreiberwechsel muss neu abgenommen werden.

Der Sterilisationsraum ist ein weiteres entscheidendes Kriterium. Was leistet



© Edward Nalbantjan/Shutterstock.com

der Autoklav? Wann ist das Gerät das letzte Mal validiert worden? Ist der Thermodesinfektor validierbar? Gibt es eine saubere und eine schmutzige Zone? Wie ist der Steriltransport innerhalb der Praxis geregelt, haben alle Schränke stabdichte Türen etc.? Die Arbeitsstättenverordnung kommt zur Sprache und damit viele Dinge, die bisher eine untergeordnete Rolle gespielt haben.

Zu den aufgezählten Kriterien kommt dann der allgemeine Eindruck, das optische Bild der Fußböden, die Rezeptionsanlage, die Gestaltung der Wände, die Qualität der Wartezimmermöbel, die Einrichtung des Sozialraums, die Küchenzeile etc. hinzu. Kurzum, alle diese Fakten tragen zu einem Gesamtpreis der „Einrichtung“ bei, gefolgt von der Bewertung der Instrumente und Maschinen, z. B. der Längennmesser von Wurzelkanälen oder die chirurgische Bohrmaschine, Implantate und Zubehör, Hand- und Winkelstücke, zusätzliche Geräte zur Prophylaxe. Vor allem bei der Wertfindung der Handinstrumente und den kleinen chirurgischen Instrumenten gibt es oft sehr verschiedene Auffassungen der Werte. Was ist z. B. ein zehn Jahre alter verbogener Heideemannspatel oder eine optisch fragwürdige 20 Jahre alte Zahnzange wert? Bei all den aufgezählten Dingen sind die Geräte wie Kompressor, Saugmaschine, zentraler

Amalgamabscheider und eine installierte Wasseraufbereitung nicht zu vergessen. Bei der Bewertung der EDV-Anlage kann es schon kritisch werden: Können Programme weiterverkauft, die Nutzungsrechte (Lizenzen) weitergegeben und die Zahlen und Fakten im Übergang übernommen und genutzt werden? All das kann der Fachhandel für Sie leisten.

## Der ideelle Wert

Schwieriger wird es bei der Beratung zu einem zu erzielenden ideellen Wert. Wie setzt sich dieser zusammen und wie soll er errechnet werden? Da gibt es moderne Wege, wie die Ertragswertmethode oder die alten Regeln über die getätigten Umsätze in der Vergangenheit. Viele Zahnärztekammern haben als vereinfachte Faustregel ausgegeben, die Umsätze der letzten bis zu 20 Quartalen zu ermitteln und dann den Mittelwert zu betrachten, oder etwa einen Jahresgewinn usw. Für die Ermittlung des ideellen Werts bedarf es einer großen Einsicht in die inneren Zahlenstrukturen der Praxis, weshalb diese von den steuerberatenden Berufen oder von speziell darauf spezialisierten Firmen durchgeführt werden sollte. Hier geht es u. a. auch um Patientendaten, zu deren Zugang wir als von Berufs wegen nicht

zu Verschwiegenheit Verpflichteten keine Kenntnis nehmen sollten (ärztliche Schweigepflicht). Viele dieser Verfahren kommen auch nur für große Praxen infrage, weil sie sehr aufwendig und damit nicht preiswert sind. Das trifft auch auf eine Patientenanalyse zu.

## Fazit

Bei allen Schätzungen und Annahmen kann der Wert nur ein Anhaltspunkt sein, der bei Verkauf oder Übergabe der Praxis erzielt werden kann. In jedem Fall wird ein/e Käufer\*in gesucht, der/die diese Summe bereit ist, zu zahlen. Nur dann wird der Verkauf erfolgreich sein. Nicht was man erzielen könnte, sondern was man erzielt und bereit ist, an entsprechenden Kompromissen einzugehen, ist wichtig.

*Hinweis: Der Autor hat mehrere Hundert Praxissschätzungen durchgeführt.*

## ABODENT GMBH

Alte Straße 95  
27432 Bremervörde  
Tel.: +49 4761 5061  
info@abodent.de

# 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 TCD-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**

**PRAXISDESIGN** // Gutes Design ist ein Statement, denn gutes Design erzählt uns spannende Geschichten von Qualität, Innovation, Zeitgeist und Ästhetik. Und vor allem erzählt es von seinem Besitzer: Seinem individuellen Verständnis von Stil, seinen Werten und Ansprüchen. Der Dentalhersteller KaVo aus Biberach an der Riß bringt mit der neuen Style Edition eine neue Idee von hochwertigen und technologisch anspruchsvollen Designkonzepten in die Zahnarztpraxis – und möchte Zahnärztinnen und Zahnärzte dazu inspirieren, jetzt ihr ganz eigenes Statement zu setzen.

## DREIKLANG AUS DESIGN, TECHNOLOGIE UND INTERIEURKONZEPT

Edwin Fieseler / Biberach an der Riß

Kraftvoll fügt sich diese Behandlungseinheit in ein stylisches, urban anmutendes Praxisgesamt-konzept, das von Modernität und Qualität erzählt (Abb. 1). Eine faszinierende Symbiose aus Technologie und Ästhetik steht sinnbildlich für eine Zahnbehandlung gemäß höchsten Standards.

### Stilsichere Details

Die für Behandlungseinheiten ungewöhnliche umlaufende matte Lackierung in

Kombination mit einer dezent strukturierten Folie in edlem Grau auf der Vorderseite des Versorgungselements ist ein Highlight (Abb. 2). Im Einklang mit dem bekannten KaVo Schwebestuhl entsteht eine innovative, zeitlos-stilsichere Ästhetik. Das dezente „Style“-Branding setzt dabei mit leichter Selbstverständlichkeit ein Zeichen des Anspruchs. Die matte Lackierung und Designfolien wurden in einem mehrstufigen Verfahren aufwendig auf UV-Stabilität, Haltbarkeit und Desinfektionsbeständigkeit geprüft und getes-

tet – für eine sichere und lang anhaltend schöne Optik.

Das weiche Premiumsofpolster RELAX-line im Farbton Graphite fügt sich mit seiner handgefertigten, eleganten Nahtführung nicht nur optisch subtil in die Gesamtästhetik ein, sondern ist auch besonders komfortabel – und erinnert an die Optik luxuriöser Sitzmöbel italienischer Manufakturen (Abb. 3). Je nach Praxisinterieurkonzept sind bspw. auch die Farben Agave oder Cashmere harmonische Begleiter.

**Abb. 1:** Stilvoll, kraftvoll, maskulin: Behandlungseinheit der Style Edition. **Abb. 2:** Highlight: Matte Lackierung in Kombination mit dezent strukturierter Folie in edlem Grau.





1./2. Oktober 2021  
Maritim Hotel Köln

# VISIONS IN IMPLANTOLOGY

## KÖLN

KONGRESSPROGRAMM  
ONLINE-ANMELDUNG



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

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



Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas



Prof. Dr. Thorsten M. Ausschil



Dr. Georg Bach



Prof. Dr. Florian Beuer MME



Prof. Dr. Christian Gernhardt



Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati



Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz



Prof. Dr. Daniel Grubeanu



Prof. Dr. Friedhelm Heinemann



Dr. Dr. Wolfgang Jakobs



Dr. Jan Klenke



Prof. Dr. Katja Nelson



Prof. Dr. Dr. Frank Palm



Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets

Premium Partner:

**camlog**

**straumann**group

**Geistlich**  
Biomaterials

**SDS** SWISS DENTAL  
SOLUTIONS

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

OEMÜS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290 · [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) · [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



**Abb. 3:** Das Premiumsofpolster der RELAXline erinnert an die Optik luxuriöser Sitzmöbel italienischer Manufakturen.

Diese Behandlungseinheit hat in vielerlei Hinsicht sprichwörtlich Style: Im architektonisch spannenden Materialmix aus Holz- und Betonelementen entstehen kraftvolle, urban-sportliche Kontraste mit maskulinen Momenten. In Kombination mit der Optik von kühlem Marmor und schwarz-weißen Akzenten entsteht ein klassisches, zeitlos modernes Ambiente. Aber auch Kompositionen mit edlen Cognac-Tönen, dezenten Candy Colours oder Naturfarben funktionieren – die Style Edition hat stets Klasse.

### Dreiklang aus Ästhetik, Qualität und Technologie

Auch die beste Optik kann nur dann nachhaltig begeistern, wenn dahinter eine überzeugende, moderne Technologie steht. Daher gehört bei KaVo stets auch eine außergewöhnliche Funktionalität zur Vollkommenheit: Die KaVo ESTETICA E70/E80 Vision überzeugt vor allem durch intuitive Bedienelemente, präzise und innovative Funktionalität sowie ihr ergonomisches Design.

Für zeitsparende und reibungslose Behandlungsabläufe sorgt nicht nur das effektive Bedienkonzept durch

einen direkten Zugriff auf alle wichtigen Funktionen, sondern auch das integrierte automatisierte Hygiene-Center für die zuverlässige Reinigung und Desinfektion.

In den letzten Jahren sind der Komfort und das Wohlfühlen der Patientinnen und Patienten immer weiter in den Mittelpunkt gerückt. Verständliche, freundlich-offene und umfassende Kommunikation hat sich in diesem Zusammenhang zu einem wesentlichen, da vertrauensbildenden Faktor entwickelt. Die neue KaVo DIAGNOcam Vision Full HD unterstützt dabei im Rahmen der Kariesdiagnostik und -früherkennung – eine innovative Technologie, die begeistert. Röntgenfrei und mit nur einem Klick erstellt sie drei Bilder und schießt brillant scharfe Intraoral-, Transilluminations- oder Fluoreszenz-Aufnahmen in HD-Qualität (Abb. 4).

Die Symbiose aus Materialien, Farbnuancen und Technologie überzeugt. Diese Behandlungseinheit steht, eingefügt in ein spannendes Interieurkonzept, sinnbildlich für eine Zahnarztpraxis, in der Qualität,



**Abb. 4:** Die neue KaVo DIAGNOcam Vision Full HD.

Service und Innovation höchste Priorität haben.

Mit der Style Edition ist es KaVo gelungen, Dental Excellence auf ein neues Level zu heben. Denn es ist keine Frage von „Entweder-oder“, sondern es geht um das „Sowohl-als-auch“. In Sachen Design und Technologie für eine moderne Zahnarztpraxis. In Sachen Ambiente und Komfort für Patientinnen und Patienten. In Sachen Effizienz und Ergonomie für Zahnärztinnen und Zahnärzte mit ihrem Praxispersonal.

*Die einmalige Chance in 2021: Die KaVo Style Edition im Paket. Zum Launch ist die Style Edition beim Kauf einer KaVo ESTETICA E70/E80 im Paket – und damit ohne den Design-Aufpreis – erhältlich. Dieses Angebot ist zeitlich begrenzt und gilt nur für das Jahr 2021.*

**Informationen hierzu erhalten Sie auch bei Ihrem Dentaldepot.**

### KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: +49 7351 56-0  
info@kavokerr.com  
www.kavo.com

Mundhygiene als Praxiskonzept

# MUNDHYGIENETAG 2021

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



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

**1./2. Oktober 2021**  
Maritim Hotel Köln

**Jetzt  
Teilnahme  
sichern!**

## **Wissenschaftliche Leitung:**

Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

## **Referenten u. a.:**

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg  
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg  
Prof. Dr. Mozhgan Bizhang/Witten  
Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg

**PRAXISAUSSTATTUNG** // Egal, ob Zahnärztin, Zahnarzt oder zahnmedizinische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Das Problem Rückenschmerzen ist sicher schon in jeder Zahnarztpraxis zum Thema geworden. Für eine verbesserte Haltung mit optimierter Unterstützung der Wirbelsäule und damit weniger Beschwerden auch bei langem Sitzen sorgen die Bambach Sattelsitze.

## ENDLICH EIN SCHMERZFREIER RÜCKEN DANK DEM BAMBACH SATTELSITZ

Sabrina Schneider/Bühl



Wer kennt das nicht? Ein gewöhnlicher Arbeitstag mit vielen Behandlungen steht uns bevor, so wie es das tägliche Praxisleben in jeder Praxis widerspiegelt: manchmal kurze Behandlungen, häufig aber auch stundenlanges Sitzen.

Das stundenlange Sitzen auf planer Sitzflächen strengt definitiv an, zudem verkrampft die Muskulatur durch ständiges Abrutschen von der Sitzfläche. Die Lendenwirbel kommen bei planer Sitzfläche in eine ungünstige Kurvenlinie, die sogenannte C-Kurve. Das ständige Verkrampfen der Muskulatur durch eine fehlerhafte Sitzhaltung verursacht Spannungs- oder Rückenschmerzen und schränkt die Beweglichkeit ein. Krankheitsbedingte Ausfälle und ständige Terminvereinbarungen bei Physiotherapeuten aufgrund von Rückenproblemen bleiben leider nicht aus.

Aber was tun? Einfach so hinnehmen oder gibt es eine Möglichkeit, den Schmer-

zen vorzubeugen? Nach einigen Umfragen und Recherchen im Freundeskreis fand ich für mich die Antwort: Ja, die gibt es, sogar ohne großen Aufwand.

Als unsere Praxis zum ersten Mal in Kontakt mit den Bambach Sattelsitzen kam, war nach kurzer Probezeit klar – wir haben unser Hilfsmittel gegen Rückenschmerzen gefunden. Die Anatomie des Bambach Sattelsitzes ähnelt einem Pferdesattel und sorgt für eine natürliche Haltung des Beckens, automatisch geht die Wirbelsäule im Sitzen in eine schonende s-förmige Linie über. Der Druck zwischen den Bandscheiben wird so nachweislich verringert (Abb. 1).

Nach unserer einwöchigen Testphase mit einem Bambach Sattelsitz, der uns von Hager & Werken kostenlos zur Verfügung gestellt wurde, entschieden wir uns dazu, die Stühle in der Praxis nach und nach durch dieses Modell zu ersetzen.

**Abb. 1:** Der Bambach Sattelsitz sorgt für eine natürliche Haltung des Beckens, sodass die Wirbelsäule im Sitzen in eine schonende s-förmige Linie übergeht



**Abb. 2:** Der Sattelsitz erinnert an einen Pferdesattel und kann den individuellen Bedürfnissen und Wünschen angepasst werden.

Die Auswahl ist gut und übersichtlich, sodass man klare Entscheidungen treffen kann. Hilfreich ist hier der Bambach-Wunsch-Konfigurator ([www.bambach-sattelsitz.de](http://www.bambach-sattelsitz.de)). Die dort angegebenen

Preise sind nur UVP-Angaben und die Stühle im Dentalfachhandel deutlich günstiger zu beziehen.

Im ersten Schritt wählten wir ein für uns passendes Modell aus (Abb. 2). Es gibt die Wahl zwischen der Standardausführung, mit und ohne Rückenlehne oder Armlehne, welche variabel lang oder kurz wählbar ist. Die Angabe der Körpergröße spielt für die richtige Wahl des Stoßdämpfers ebenso eine Rolle. Zum Schluss kann entschieden werden, ob man einen Fußring, eine Fußhöhenverstellung oder ein Chromgestell haben möchte. Alternative Rollen können je nach Bodenbeschaffenheit ebenso geordert werden.

Nachdem diese Wahl getroffen war, durften wir uns für ein Leder entscheiden. Zur Auswahl stehen Premiumleder und Kunstleder in verschiedenen Farbnuancen. Das Premiumleder gibt es in vielen Standard- und Sonderfarben. Damit die Praxis lange Freude am Sattelsitz hat, ist die regelmäßige Pflege genauso wichtig wie die Reinigung und Wartung von Praxisinstrumenten und Geräten. Ein- bis zweimal wöchentlich ist die Anwendung einer Lederpflege zu empfehlen. Um die Lederflächen weich und geschmeidig zu halten und schnellem Abnutzen oder möglicher Rissbildung im Leder vorzubeu-

gen, verwenden wir das Bambach Lederpflegeöl.

**Fazit**

Von dem Tag an, an dem ich zum ersten Mal während der Arbeit einen Bambach Sattelsitz nutzte, verbesserte sich meine Körperhaltung. Dies erspart mir nicht nur den Gang zum Physiotherapeuten, sondern wirkt sich ebenso positiv auf mein privates Budget aus und verschafft mir mehr Freizeit. Ich habe an Vitalität und Lebensqualität gewonnen. Spannungsschmerzen, Verkrampfungen und eine schlechte Körperhaltung gehören endlich der Vergangenheit an. Der Bambach Sattelsitz war für mich und das Praxisteam eine sinnvolle und wertvolle Investition in unsere Gesundheit.

**SABRINA SCHNEIDER**

Dentalhygienikerin  
Dres. Nothelfer, Brandes & Grimm  
Eisenbahnstraße 28  
77815 Bühl

**Abb. 3a und b:** Vergleich der Sitzhaltung auf einem herkömmlichen Stuhl (a) und beim Sitzen auf einem Sattelsitz (b).



**INTERVIEW //** Geräte über das Web vernetzen, dadurch Prozesse optimieren und neue Services ermöglichen – ioDent® steht für ein völlig neues Zeitalter in der Dentalwelt – und das seit 2019. Wir sprachen mit Josi Erbschwendtner (Leitung Service bei W&H Deutschland GmbH & W&H Austria GmbH) über die Praxisvorteile des cloudbasierten Systems, das Thema Datenschutz/-sicherheit und erfuhren, wie Geräteausfallzeiten dank des cloudbasierten Lösungsansatzes nahezu vollständig vermieden werden können.

## KONNEKTIVITÄT ALS PRAXISKONZEPT

Christin Bunn/Leipzig

**Herr Erbschwendtner, im Oktober erscheint mit der Lisa Remote Plus ioDent® eine weitere Ihrer Produkte mit maximaler digitaler Vernetzung. Bitte erklären Sie uns die erfolgte Weiterentwicklung.**

In diesem Produkt haben wir unser technisches Know-how sowie die bewährte W&H Qualität mit dem Thema „Digitalisierung“ vereint. Somit haben wir eine Symbiose für unsere Kunden als auch Partner geschaffen, die zumindest in der dentalen Welt neue Maßstäbe setzt. Themen wie „Fernwartung, smarte Dokumentationslösungen“ als auch das Thema „deutlich verringerte Ausfallzeiten“ werden damit abgedeckt. Zudem haben wir in der neuen Lisa Remote Plus ioDent® für nochmals mehr Performance mittels eines 6. Trays gesorgt.

**Warum war eine Weiterentwicklung in Form der Gerätedigitalisierung erforderlich? Kundenwusch oder Eigeninitiative?**

Beides. Die Digitalisierung in der Zahnmedizin ist für W&H als Innovationsführer der Branche von höchster Bedeutung. In einer stetig wachsenden komplexeren und vernetzten Welt setzt sich W&H zur Mission, seinen Kunden und Partnern eine bessere Performance durch smarte digitale Services zu ermöglichen.

Zum einen wollten wir uns hinsichtlich des Themas „Digitalisierung“ weiterentwickeln, zum anderen uns im After Sales-Bereich die Digitalisierung zunutze machen, um entsprechend für unsere Kunden und Partner eine deutlich verbesserte sowie optimierte Serviceabwicklung zu gestalten.

**Welche W&H Produkte sind bislang ioDent®-fähig? Muss es immer eine Neuanschaffung sein oder ist auch eine Nachrüstung möglich?**

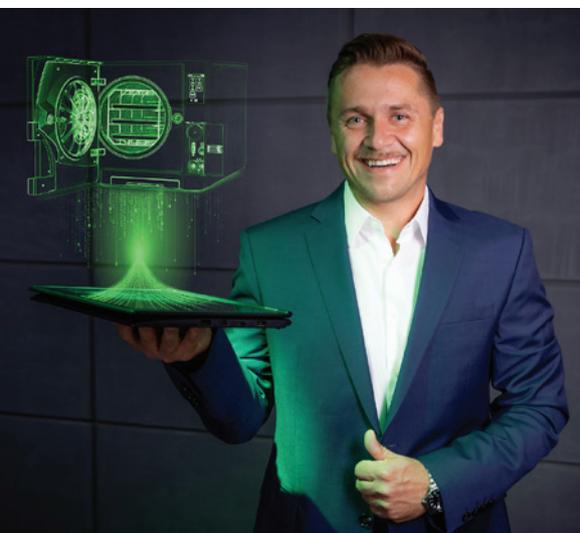
Aktuell sind sämtliche Sterilisatoren der aktuellen Baureihe mit ioDent® mittels eines einfachen Software-Updates nachrüstbar. Bei der Lisa Remote plus ioDent® ist diese digitale Vernetzung bzw. Dienstleistung bereits inkludiert.

**Warum ist Gerätevernetzung Ihrer Meinung nach heute so wichtig?**

Wenn wir uns andere Branchen ansehen, in denen die digitale Welt schon oftmals deutlich mehr Einzug gehalten hat, kann man dabei meist eine Vereinfachung der jeweiligen Arbeitsabläufe feststellen. Um sich stetig weiterzuentwickeln, den immer strenger werdenden Gesetzesregulationen zu entsprechen und auch am Puls der Zeit zu bleiben, ist es absolut notwendig, sich hierzu breit aufzustellen und auch Lösungen zu erarbeiten bzw. diese unseren Kunden und Partnern anzubieten. Durch die Vernetzung unterschiedlicher Geräte schafft man die Möglichkeit, diese miteinander interagieren zu lassen und somit neue, noch nie dagewesene Services anzubieten. Zusätzlich ist es möglich, durch die Verarbeitung und den Zugriff auf Gerätedaten, einen besseren Service via Fernwartung anzubieten.

**ioDent® wurde bereits 2019 an den ersten Geräten eingeführt. Gab es vorab eine Testphase?**

Ja, wir haben seit ca. 5 Jahren ein ähnliches Modell in Frankreich mit ca. 3.000 vernetzten Geräten, von denen wir eine Menge an Daten sammeln und für verschiedenste Weiterentwicklungen diesbezüglich nutzen konnten. Dabei konnten wir z.B. das Thema „Sternfahrten“ der Techniker durch schnellere und wesentlich bessere Lösungsansätze um ca. 30 Prozent



**Abb. 1:** Josi Erbschwendtner, Leitung Service bei W&H Deutschland GmbH & W&H Austria GmbH, seit 1993 im Unternehmen und begleitet die digitalen technischen Weiterentwicklungen.

reduzieren. Auch die Servicequalität hat sich aufgrund des Wissensvorsprungs (100 Prozent Dateninformation auf die Sekunde) massiv verbessert! In Deutschland haben wir seit Herbst 2019 mehrere Geräte bei Testkunden installiert, von denen wir hervorragende Informationen erhalten als auch ein geniales Feedback zu ioDent®.

**Wie ist die bisherige Resonanz der Kunden?**

Da wir hier mit einer cloudbasierten Lösung arbeiten, welche zudem auch sämtliche sicherheitsrelevanten Themen abbildet und erfüllt, können wir nochmals wesentlich smartere Zugänge aus den ZAPs gewährleisten. Die erhöhte Ausfallsicherheit, welche durch die cloudbasierte Lösung ioDent® ermöglicht wird, führt zu einer äußerst positiven Resonanz.

**Lassen Sie uns über den Remote Service sprechen, sicherlich einer der größten Vorteile. Wie kann man sich diesen an konkreten Beispielen vorstellen?**

Wie Sie schon sagen, einer der größten und vor allem aus meiner Sicht spannendsten Vorteile. Wir haben damit zu jeder Zeit eine 100%ige Information zum technischen Zustand des Gerätes. Aufgrund der riesigen Datenmengen aus Frankreich (wie vorhin erwähnt – mehr als 3.000 vernetzte Geräte) konnten wir somit viele zusätzliche Informationen sammeln, welche uns auf der ioDent®-Plattform schon frühzeitig eine schlechte Performance oder anbahnende Fehlermeldungen am Gerät aufzeigen, bevor diese beim

Kunden mit einer entsprechenden Alarmmeldung aufschlagen. Auch haben wir smarte Lösungen für die Verbrauchsartikel umgesetzt. Hier können wir oder unsere entsprechenden Partner schon vorzeitig durch eine Reminderfunktion die zu tauschenden Verbrauchsartikel an den Kunden senden, bevor der Zähler dies am Kundengerät der HelferIn anzeigt. Und eine Menge mehr ...

**Wie steht es um die Kriterien Datenschutz und Datensicherheit, schließlich sind Patientendaten ein sensibles Thema.**

Datenschutz ist für uns ein höchst sensibles und wichtiges Thema. Derzeit arbeiten wir ausschließlich mit maschinen- bzw. gerätespezifischen Daten ohne Patientenbezug. Es werden somit keine personenbezogenen (Gesundheits-)Daten von Endkunden verarbeitet. Ferner werden in der Plattform nur jene nicht sensible Daten unserer Kunden erhoben und verarbeitet, die für die Zurverfügungstellung der Services notwendig sind. Aber auch diese Daten sind auf unseren Systemen durch entsprechende technische und organisatorische Maßnahmen ausreichend geschützt: (Zertifikatbasierte Geräte-Authentifizierung und Kommunikationsverschlüsselung, zusätzliche Verschlüsselung der Daten in den Datenbanken, Two-factor-Authentifizierung Geräte-zu-Endkunde Zuweisungsprozess). Um Entwicklungsbegleitend sicherstellen zu können, dass unsere Services datenschutzkonform sind, sind sowohl unternehmensinterne Spezialis-



**Abb. 2:** Eine cloudbasierte Monitoring- und Serviceplattform für vernetzte Produkte. Proaktive Services und planbare Wartung. Automatische Versorgung mit Verbrauchsgütern. – Das sind nur einige der vielen Vorteile des digitalen ioDent®-Systems.

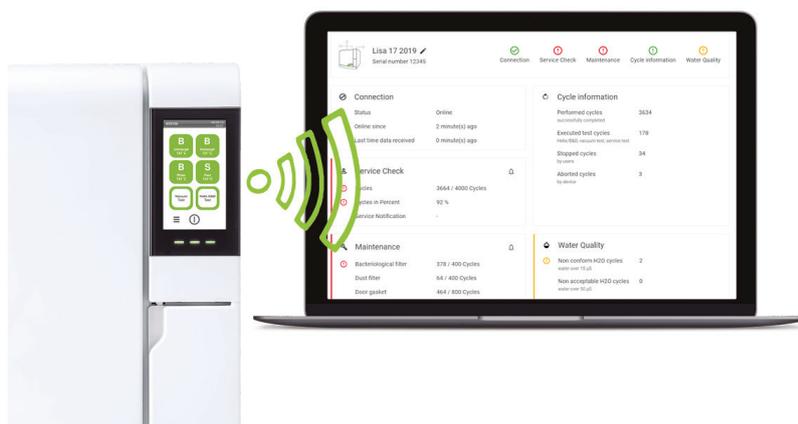
ten sowie auch eine externe Betreuung durch eine auf Digitalisierung und Datenschutz spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei miteingebunden.

**Welche technischen Weiterentwicklungen wird es zukünftig geben?**

Wir sehen ioDent® als innovatives Ökosystem für die Vernetzung von Geräten in der Dentalpraxis, mit dem Ziel, die Performance aller Benutzer der ioDent®-Plattform zu steigern. Derzeit arbeiten wir an der Vernetzung weiterer bestehender sowie neuer W&H Geräte.

In naher Zukunft wird es für Servicetechniker die Möglichkeit geben, Sterilisatoren aus der Ferne „remote“ updaten zu können, ohne einen normalerweise notwendigen Besuch vor Ort. Ferner erweitern wir die Funktionalitäten der Fernwartung für die Geräte, um Einsätze vor Ort noch weiter zu minimieren. Dazu gehören unter anderem auch Services, welche vorab bereits Fehlverhalten bzw. Anomalien der Geräte detektieren können, sodass es im besten Fall zu gar keinem Ausfall kommt.

**Abb. 3:** Ab Oktober erhältlich: Auch der Lisa-Sterilisator ist ab Herbst standardmäßig mit ioDent® ausgestattet.



**Vielen Dank für das Gespräch!**

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**  
 Raiffeisenstraße 3b  
 83410 Laufen/Obb.  
 Tel.: +49 8682 8967-0  
 Fax: +49 8682 8967-11  
 office.de@wh.com  
 www.wh.com

**ERFAHRUNGSBERICHT** // Die Zahnarztpraxis „berliner MundArt“ bietet ihren Patienten einen stressfreien Behandlungsansatz fern der Großstadttheketik. Bei der Verwirklichung dieses Konzeptes wird das Team von der Innovation Careclave, einer Zusammenführung aus Thermodesinfektor und Autoklav, der Firma MELAG optimal in der Instrumentenaufbereitung unterstützt.

## MEHR ZEIT FÜR DIE PATIENTEN: DER ALLESKÖNNER IM AUFBEREITUNGSRAUM

Dr. Lars Eichmann/Berlin

Wir haben uns immer gewünscht, Bereiche für Patienten zu schaffen, die nicht gängigen Vorstellungen einer Zahnarztpraxis entsprechen. Unser Praxiskonzept

sollte dem üblichen Stress und der Hektik einer Großstadt entgegenwirken und einen ganzheitlichen Behandlungsansatz bieten. Mit modernster Technik und stil-

vollen Praxisräumen haben wir diese Idee 2018 in unserer Zahnarztpraxis berliner MundArt verwirklicht.

### Der Workflow der Zukunft

Auch die Instrumentenaufbereitung in unserer Zahnarztpraxis entspricht nicht mehr gängigen Workflows. Denn seit 2019 setzen wir zum Schutz unserer Patienten und Instrumente auf Careclave. Innerhalb einer Testphase konnten wir uns bereits vor der Markteinführung von dem neuen Gerätekonzept überzeugen. Die Verbindung von Autoklav und Thermodesinfektor in nur einem Gerät klingt nicht nur vielversprechend, sondern sie ist es auch. Mit der innovativen Lösung von MELAG gehören endlich die besonders zeitaufwendigen Aufbereitungs- und Pflegeprozesse von dentalen Hohlkörperinstrumenten in unserer Praxis der Vergangenheit an.

**Abb. 1:** Nach dem Einhängen der Carebox in die Tür des Careclave kann das Programm gestartet werden.



Und so einfach gehts: Direkt nach der Behandlung beladen wir die Carebox entweder mit bis zu acht Übertragungsinstrumenten oder mit bis zu acht ZEG-Spitzen und Prophylaxe-Handstücken im unreinen Bereich unseres Aufbereiterungsraums. Für eine schnelle Wiederverfügbarkeit der Instrumente muss mein Praxisteam lediglich die Carebox in die Tür des Careclave einhängen und ein Programm starten: In nur 16 Minuten übernimmt Careclave die Aufbereitung und optional die Ölung der Instrumente (Abb. 1).

Nach der anschließenden Sichtkontrolle erfolgt nicht nur die Dokumentation, Freigabe und Kennzeichnung (Abb. 2), sondern auch die für den langfristigen Werterhalt so wichtige Spannzangenpflege direkt am Careclave. Hierfür ist extra eine Pflegestation in der Tür integriert. Eine Funktion, die ich so bei noch keiner anderen Lösung zur Dekontamination gesehen habe.

Der Alleskönner von MELAG ist natürlich auch auf die Sterilisation der Instrumente abgestimmt. Entweder wir verwenden Careclave mit Carebox und kurzer Tabletthalterung als Kombigerät oder mit einer langen Tabletthalterung als Praxis-Autoklav. Mit einer Beladungsmenge von bis zu 11 Kilogramm sterilisie-



**Abb. 2:** Beladung der Carebox mit bis zu acht kontaminierten Hohlkörperinstrumenten auf der unreinen Seite des Aufbereiterungsraums.

ren wir unsere als kritisch eingestuften Medizinprodukte auf acht Tablets oder in vier MELAstore-Boxen.

### Fazit

„Sieben Tage die Woche sind wir für unsere Patienten da. Nur für unsere Patien-

ten! Denn Careclave übernimmt zeitsparend die Aufbereitung zwischen den Behandlungen.“

Das gesamte Praxisteam der Berliner MundArt (Abb. 3) ist sich einig: „Auf Careclave können wir uns zu 100 Prozent verlassen – und das an sieben Tagen pro Woche. Der innovative und ganzheitliche Ansatz passt optimal zu unserem Praxis-konzept. Reinigung, Desinfektion, Pflege und Sterilisation in nur einem Gerät gewährleistet eine RKI-konforme Aufbereitung, langfristige Werterhaltung der Übertragungsinstrumente und schenkt uns gleichzeitig die wertvollste Ressource in der heutigen Welt: Zeit. Zeit, die wir nicht mehr im Aufbereiterungsraum, sondern mit der individuellen Behandlung unserer Patienten verbringen können.“

**Abb. 3:** Das Praxisteam kann sich dank effizienter Aufbereitung ganz der individuellen Patientenbehandlung widmen.



### BERLINER MUNDART MVZ GMBH

Dr. Lars Eichmann &  
Dr. Francy Eichmann  
Hauptstraße 23/24  
10827 Berlin  
[www.berliner-mundart.de](http://www.berliner-mundart.de)

**ERFAHRUNGSBERICHT** // Polymerisationslampen gehören seit längerem zur Grundausstattung einer Zahnarztpraxis und kommen täglich zum Einsatz – bei der Lichtpolymerisation von Kompositfüllungen, der adhäsiven Eingliederung vollkeramischer Restaurationen, der Infiltration initialer kariöser Läsionen, der Aushärtung von flüssigem Kofferdam oder beim Anbringen von Brackets in der kieferorthopädischen Behandlung. Daher ist es entscheidend, ein zuverlässig funktionierendes Produkt zur Verfügung zu haben. Im Folgenden werden die Erfahrungen von 10 Jahren Nutzung zweier VALO™ Polymerisationsleuchten beschrieben.

## 10-JÄHRIGE ERFAHRUNGSWERTE MIT EINER POLYMERISATIONSLEUCHE

Dr. Jörn Noetzel/Mutlangen



### Einleitung

Nach den Halogen- und Plasmalampen früherer Jahre sind seit einiger Zeit Produkte von verschiedenen Herstellern erhältlich, die die LED-Technologie (Licht emittierende Dioden) als Lichtquelle verwenden. Auch die Firma Ultradent Products (Köln) ist seit 2009 mit der VALO™ Polymerisationsleuchte auf dem Markt vertreten. Zum damaligen Zeitpunkt wurde nur eine Variante mit Kabel und Netzteil angeboten. Im Jahre 2011 ist die kabellose VALO™ Cordless eingeführt worden. Sie bietet dieselben Leistungsdaten und Programmiermöglichkeiten und ist mit zwei Lithium-Ionen-Akkus ausgestattet. 2016 komplettierte die VALO™ Grand (zunächst als Cordless-Variante, ab

**Abb. 1:** Die schlanke Form und der niedrige Leuchtenkopf ermöglichen auch im Bereich der hinteren Seitenzähne eine suffiziente Polymerisation.

2019 auch kabelgebunden) die Produktlinie, die eine um 50 Prozent größere Linse besitzt.

### Technische Beschreibung und Eigenschaften

Bei unserer Praxisübernahme im Jahr 2010 stand die Frage im Raum, für welche Polymerisationslampe wir uns entscheiden sollen. Eine Lampe mit LEDs als Lichtquelle wurde vor allem wegen der geringeren Wärmeentwicklung und der längeren Lebensdauer bevorzugt. Relativ schnell fiel die Wahl auf die VALO™ Polymerisationsleuchte – damals wie erwähnt nur mit Kabel erhältlich. Jedoch würde die Entscheidung heutzutage vermutlich nicht anders ausfallen, da das Kabel im Alltag weder vom Behandler noch von der Assistenz als störend empfunden wird. Es ist verhältnismäßig dünn und dadurch leicht und sehr flexibel. Darüber hinaus ist die kabelgebundene Variante aufgrund des fehlenden Akkus die leichteste. Die Masse beträgt lediglich 115 g (zum Vergleich: VALO™ Cordless 170 g), und durch das schlanke Design liegt sie beinahe ähnlich einem Füllfederhalter in der Hand. Zudem muss bei der kabelgebundenen Variante nicht auf ein rechtzeitiges Aufladen geachtet werden. Allerdings sind die eben genannten Vor-

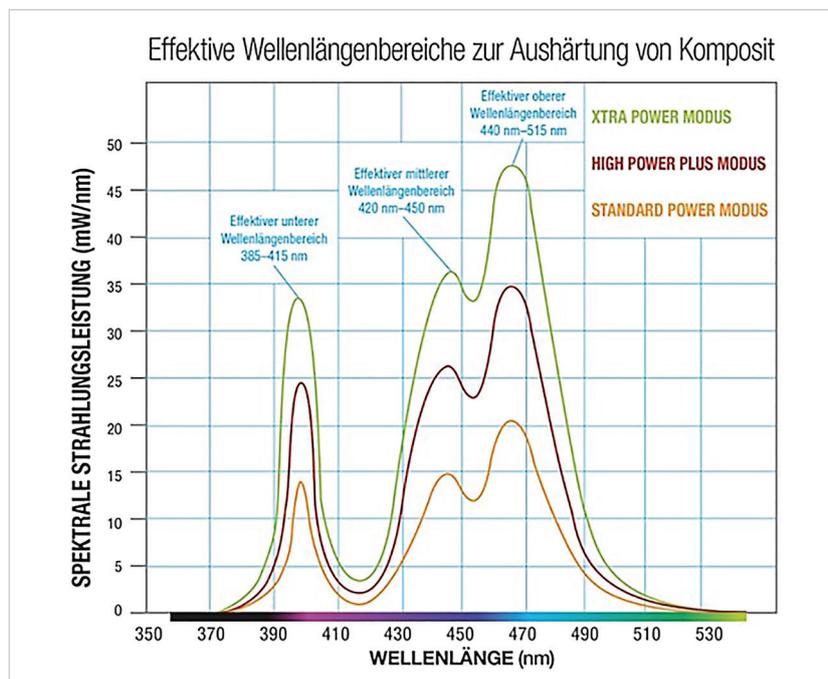


Abb. 2: Darstellung der effektiven Wellenlängenbereiche zur Aushärtung von Kompositen (Ultradent Products 2009).

teile eher als subjektiv anzusehen; andere Behandlerinnen und Behandler favorisieren kabellose technische Geräte.

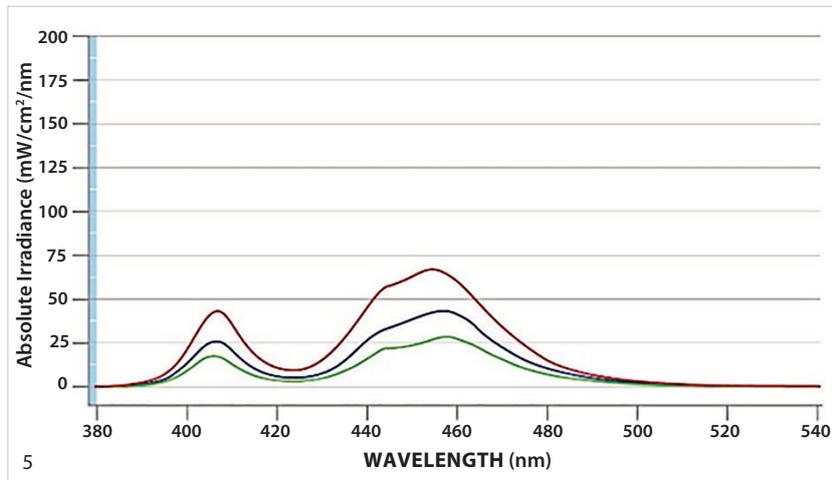
Ein bedeutender Aspekt bei der Entscheidungsfindung war die geringe Höhe des Leuchtenkopfes (11,4 mm). Diese wird durch einen Verzicht auf einen Lichtleiter

und den direkten Einbau der LEDs im Kopf erzielt. Somit ist eine suffiziente Lichthärtung in schwer zugänglichen Bereichen wie im hinteren Molarenbereich problemlos möglich. Da der Austrittswinkel des Lichtstrahls 85 Grad beträgt, ist auch bei applizierter Segmentmatrize der zervikale

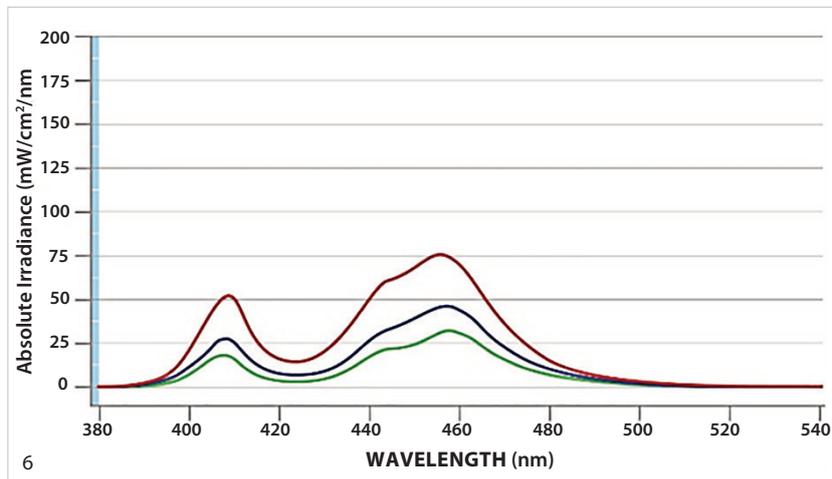
Abb. 3: Auch nach über zehnjähriger täglicher Nutzung und konsequenter Wischdesinfektion nach jeder Behandlung zeigen sich beide Leuchten äußerlich in einwandfreiem Zustand. Bei der oberen VALO™ Polymerisationsleuchte ist die übergestreifte Schutzhülle erkennbar. Abb. 4: Die Schutzhüllen sind in Verpackungen mit jeweils 500 Stück erhältlich.



Testkurve der Leuchte 1



Testkurve der Leuchte 2



Anteil im mesialen Approximalkasten einer Seitenzahnkavität durch eine entsprechende Positionierung der Lampe sicher erreichbar (Abb. 1). Bei Lampen mit Lichtleitern beträgt die Abwinkelung oftmals nur etwa 60 Grad, was verbunden mit der größeren Bauhöhe zu Problemen führen kann. Ein weiteres wichtiges Argument war die Breitband-Technologie der VALO™ Polymerisationsleuchte. In der Anfangszeit waren einige LED-Lampen kritisch zu betrachten, da sie nur ein begrenztes Lichtwellenspektrum aufwiesen. Die Verwendung von vier LEDs, die gemeinsam ein Spektrum von 385 bis 515 nm (nach ISO 10650:2018) abdecken, ermöglicht die Aktivierung aller dentalen Photoinitiatoren und damit die Aushärtung aller momentan erhältlichen Komposite. Die höchste Effektivität erreicht die VALO™ Polymerisationsleuchte im Bereich von

385 bis 415 nm (unteres Wellenlängenband), bei 420 bis 450 nm (mittleres Wellenlängenband) sowie zwischen 440 und 515 nm (oberes Wellenlängenband, Abb. 2). Typische Initiatoren und deren Absorptionsmaxima sind derzeit: Campherchinon ( $\lambda_{\max} = 468 \text{ nm}$ ), Diphenyl(2,4,6-trimethylbenzoyl)phosphinoxid (Lucirin® TPO,  $\lambda_{\max} = 385 \text{ nm}$ ), 1-Phenyl-1,2-propanon (PPD,  $\lambda_{\max} = 393 \text{ nm}$ ), Irgacure® 819 ( $\lambda_{\max} = 397 \text{ nm}$ ), Ge-3 (Ivocerin®,  $\lambda_{\max} = 408 \text{ nm}$ ).

Die VALO™ Polymerisationsleuchte benötigt kein Gebläse, was im klinischen Alltag durch die absolute Geräuschlosigkeit positiv auffällt. Die große Oberfläche des massiven, aus einem Stück gefrästen Aluminiumgehäuses, in das der LED-Chip eingepresst ist, leitet die Wärme ähnlich dem Prinzip von Kühlrippen bei elektronischen Geräten nach außen ab.

Jedoch ist davon im klinischen Alltag in der Hand nichts zu spüren. Durch dieses System besitzt die VALO™ Polymerisationsleuchte keine Lüftungsschlitze und ist vollkommen geschlossen – aus hygienischer Sicht ein großer Vorteil. Die Lampe kann damit nach jeder Nutzung mühelos und suffizient wischdesinfiziert werden. Zusätzlich wird in unserer Praxis bei jeder Patientin/jedem Patienten eine Schutzhülle aus Klarsichtfolie (VALO™ Disposable Barrier Sleeve) verwendet, die den Hygienestandard noch einmal erhöht und zugleich die Lampe vor Beschädigungen und Verschmutzungen schützt (Abb. 3 und 4).

## Testergebnisse und Erfahrungen

Anlässlich dieses Erfahrungsberichtes wurde retrospektiv die bisherige Nutzungsdauer anhand der in der Abrechnungsoftware unserer Praxis erfassten Behandlungsdaten geschätzt. Wir verwendeten beide Lampen nahezu ausschließlich im Standard-Modus (1.000 mW/cm²) für maximal 20 Sekunden. Allerdings wurde dieser Zyklus beispielsweise beim Aushärten des Befestigungskomposits bei Inlays, Teilkronen und Kronen bis zu sechsmal direkt hintereinander (ohne nennenswerte Pause) angewandt, während bei Füllungen die Polymerisation schrittweise nach der Applikation einer jeden Komposition erfolgte. Dahingegen konnte die Aushärtung eines Adhäsivsystems oder von flüssigem Kofferdam zur zusätzlichen Abdichtung bei bereits appliziertem Spannungsgummi auch mal eine Zeitspanne von lediglich zehn bis 15 Sekunden in Anspruch nehmen. Unter Berücksichtigung der genannten Variablen wurde ermittelt, dass die Leuchte 1 in dem Zeitraum von Juni 2010 bis Juli 2020 insgesamt etwa 744 Stunden lang genutzt worden ist, Leuchte 2 rund 658 Stunden.

Im Juli 2020 wurden beide Leuchten der Firma Ultradent Products zugesandt und dort ausgiebig geprüft. Das Verfahren, auf dem die Messungen basierten, war das MARC®-System (BlueLight Analytics®). Es ist eine wissenschaftlich anerkannte Prüfmethode zur Messung der Lichtleistung (physikalisch korrekt: Bestrahlungsstärke) und Wellenlänge von Polymerisationslampen. Es ist für Laboruntersuchungen

	<b>Leuchte 1</b> Lichtleistung (mW/cm <sup>2</sup> )	<b>Leuchte 2</b> Lichtleistung (mW/cm <sup>2</sup> )	<b>Sollwert</b> Lichtleistung (mW/cm <sup>2</sup> )
Standard Mode (10 s)	1.210	1.286	1.000
High Power Mode (4 s)	1.816	1.904	1.400
Xtra Power Mode (3 s)	2.978	3.333	3.200

**Tabelle:** Testergebnisse (Mittelwerte) zur Lichtleistung beider VALO™ Polymerisationsleuchten im Juli 2020.

theoretischer Art und darüber hinaus zur Simulation von klinischen Situationen konzipiert. Für Letztere insbesondere deshalb, weil die Leistung an der Stelle gemessen wird, wo sie in der Kavität benötigt wird; sowohl bei einer Frontzahn- als auch bei einer Seitenzahnkavität. Die Lichtleistung beider Lampen übertraf bei dieser Untersuchung auch nach über zehn Jahren täglicher Nutzung zum Teil deutlich den Sollwert. Lediglich die Leuchte 1 verfehlte im Modus „Xtra Power“ den Sollwert von 3.200 mW/cm<sup>2</sup> um 6,9 Prozent (siehe Tabelle).

Das Wellenlängenspektrum wurde in allen drei Leistungsmodi untersucht. Dabei erfolgte die Messung der Strahlungsleistung in Abhängigkeit von der Wellenlänge, wodurch sich bei Eintragung der gewonnenen Daten in ein entsprechendes Diagramm Kurvenverläufe ergeben. Die Messung wurde zwei Sekunden nach dem Einschalten der jeweiligen Lampe vorgenommen. Auch bei diesem Test lagen die Ergebnisse beider Lampen oberhalb der Sollwerte (Abb. 5).

Bei einer VALO™ Polymerisationsleuchte musste im Jahre 2019 ein Kabel wegen eines Bruchs ausgetauscht werden. Vermutlich entstand dieser Defekt durch mehrfaches versehentliches Überrollen mit einem Stuhl. Dieser Vorfall wäre natürlich bei der kabellosen Variante nicht aufgetreten. An den Lampen selbst waren dahingegen bisher keinerlei Reparaturen notwendig; es kam zu keiner Zeit zu Funk-

tionsausfällen. Die robusten und pflegeleichten Aluminiumgehäuse sind nach wie vor nahezu frei von Gebrauchsspuren (Abb. 3).

#### Fazit

Die beiden in unserer Praxis seit über zehn Jahren im Einsatz befindlichen kabelgebundenen VALO™ Polymerisationsleuchten verrichteten bisher fehlerfrei ihren Dienst. Die technische Überprüfung der Leistungsdaten nach dieser Gebrauchsperiode bestätigte die einwandfreie Funktionstüchtigkeit. Die schlanke Form, das geringe Gewicht, der abgeflachte Leuchtenkopf, der annähernd rechtwinklige Lichtaustritt und das stabile, vollständig geschlossene und damit einfach zu reinigende Gehäuse erwiesen sich im täglichen Gebrauch als äußerst vorteilhaft. Diese Eigenschaften und nicht zuletzt das ansprechende Design führen zu einem hervorragenden Gesamteindruck der VALO™ Polymerisationsleuchte.

#### Danksagung

Der Firma Ultradent Products danke ich für die kostenlose Durchführung der Prüfverfahren beider Leuchten. Bei Herrn Sven Kirch, Geschäftsführer der Jan Langner GmbH (Schwäbisch Gmünd), bedanke ich mich für die Zurverfügungstellung des Fototischs (Abb. 3 und 4).

#### DR. MED. DENT. JÖRN NOETZEL

Zahnarztpraxis Gerner & Noetzel  
Schillerstraße 5, 73557 Mutlangen  
info@gernernoetzel.de  
www.gernernoetzel.de

**HERSTELLERINFORMATION** // Mit dem CS 8100 3D bewies Carestream Dental, wie Panoramabildgebung, präzise DVT-Technologie und 3D-Modellscanning in einem Gerät vereint werden. Das neue CS 8200 3D bietet all das – plus einiges mehr, damit der Behandler alles sehen und alles tun kann, um seine Patienten optimal zu versorgen.

## EINFACH ALLES SEHEN: DAS CS 8200 3D – EIN VIELSEITIGES MULTIMODALITÄTSSYSTEM

Inga Kruse / Hamburg

Zahnmediziner verfolgen das Ziel, Patienten optimal zu behandeln und ein best-

mögliches Ergebnis zu erzielen. Dafür muss sich der Behandler ein umfassendes Bild von der Behandlungssituation machen. Carestream Dental unterstützt seine Kunden seit Jahren dabei, eine exakte Anamnese als Grundbaustein für eine gelungene Therapie durchzuführen.

Mit der neuen Produktlinie CS 8200 3D ist es nun gelungen, auf den Erfolg der CS 8100 3D-Familie aufzubauen, die für schlankes Design, benutzerfreundliche Funktionen und einfache Installation bekannt ist. Carestream Dentals CS 8200 3D ist eine vielseitige 4-in-1-DVT-Lösung, die praktisch alle Anforderungen an Bildgebungsanwendungen in der Praxis erfüllt (Abb. 1).

Exaktere, hochauflösende und umfassendere Bildaufnahmen: Mit dem CS 8200 3D wird das möglich. Optional bringt die nachrüstbare Einheit u.a. eine umfassende Volumengröße von bis zu 12x10 cm mit:

Mit dieser werden Scans des gesamten Kiefers mög-

lich. „Die CS 8200 3D-Produktlinie hilft dabei, Behandlungsmöglichkeiten zu erweitern und somit mehr Behandlungsschritte inhouse zu bieten“, sagt Andreas Binder, Regional Sales & Service Director Central EMEA bei Carestream Dental.

Doch nicht nur Hochfrequenzgeneratoren und hochmoderne Sensoren garantieren Präzision bei der Bildgebung: Die Carestream Einheiten sind zusätzlich mit neuen Software-Algorithmen ausgestattet, die die Bilder im Nachgang bearbeiten und dem Behandler mehr Sicherheit bei der Diagnosestellung bieten. Eine der neuesten Innovationen stellt hierbei die Tomosharp-Technologie dar. Der Algorithmus erzeugt mühelos scharfe Panoramabilder – selbst, wenn der Patient nicht perfekt ausgerichtet ist. Die automatische Metallartefakt-Reduzierung sorgt dafür, dass Metallobjekte im Mundraum klarer dargestellt werden. Ein Echtzeit-Vergleich mit einer Aufnahme ohne CS MAR bietet dem Behandler stets den besten Blick auf die Behandlungssituation (Abb. 2). An-



Abb. 1: Flexible Bildgebung für jede Patientensituation.

gesichts dieser innovativen Produkt-features ist der CS 8200 3D die Lösung für nahezu alle täglichen Bildgebungsanwendungen.

Der ultrakompakte CS 8200 3D hat nicht nur viele Funktionen, sondern ist durch Design und Bedienfreundlichkeit praktisch sofort einsatzbereit. Sie verfügt dank der CS Imaging Version 8 Software über eine Benutzeroberfläche, die absolut intuitiv bedienbar ist. Unterschiedliche Aufnahmen wie 2D-Bilder, 3D-Bilder und CAD/CAM-Daten lassen sich auf einem Bildschirm ansehen, ohne zwischen Programmen zu wechseln. Mithilfe der Kommentarfunktion können Bilder beschriftet und so die Patientendaten noch einfacher verwaltet werden.

Auch die Kommunikation mit Patienten und Kollegen wird vereinfacht: Patienten werden in die Lage versetzt, dank qualitativ hochwertiger Aufnahmen den Behandlungsplan besser zu verstehen. Dies steigert ebenso die Akzeptanz der Behandlungsplanung. Die Kommunikation mit Überweisern und Laboren gestaltet

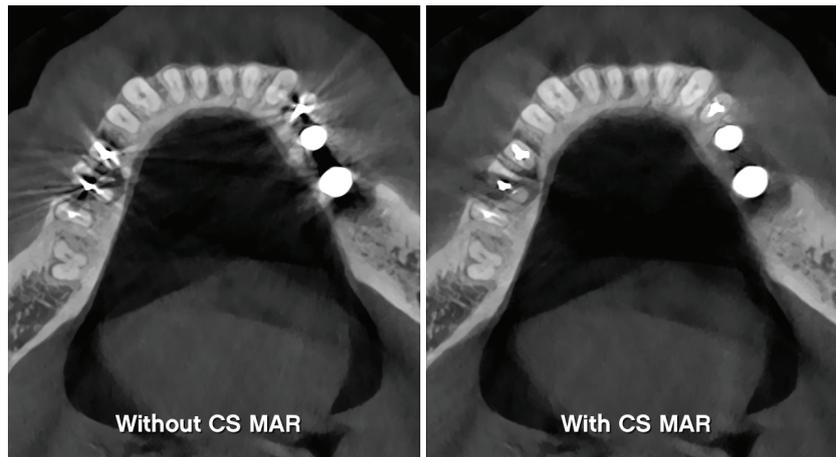


Abb. 2: Die automatische Metallartefakt-Reduzierung (MAR) sorgt dafür, dass Metallobjekte im Mundraum klarer dargestellt werden, links Darstellung ohne, rechts mit CS MAR.

sich mittels des kinderleichten Datenexports und -transfers, unterstützt durch Drag-and-drop-Funktion, vollkommen reibungslos. Mit diesen und weiteren Funktionen unterstützt die Software die Optimierung des praxiseigenen Workflows und gestaltet die Arbeit effizienter.

**CARESTREAM DENTAL  
GERMANY GMBH**

Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Tel.: +49 711 49067420  
deutschland@csdental.com  
www.carestreamdental.de

ANZEIGE



**VALO™  
GRAND**

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE  
MIT BREITBANDTECHNOLOGIE

**DIE NEUE  
DIMENSION**

Folgen Sie uns!

-  facebook.com/  
ultradentproductsdeutschland
-  instagram.com/  
ultradentproducts\_deutschland
-  BLOG de.ultradent.blog

ULTRADENT.COM/DE

© 2021 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

**HERSTELLERINFORMATIONEN** // Über 32 Jahre Unternehmenskompetenz. Mehr als 90 Mitarbeiter. Rund 100 Produkte, darunter vielfach Marktführer in ihrem Segment – das sind die Kennzahlen der in St. Georgen-Peterzell ansässigen ALPRO MEDICAL GMBH. Ein Marktführer unter den Produkten ist die im Jahr 2006 entwickelte WL-Serie. Hinter die Kulissen eines Erfolgstrios geblickt.

## EINFACHE AUFBEREITUNG VON ÜBERTRAGUNGS- INSTRUMENTEN – MANUELL ZUM ZIEL? ABER SICHER.

Christin Bunn/Leipzig

Manchmal ist weniger mehr, auch im Bereich Hygiene. Doch dafür bedarf es einerseits, die geltenden Hygienerichtlinien zu kennen und diese für die eigene Praxis entsprechend zu bewerten, andererseits sind die richtigen Produkte Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung. Blicken wir auf die Aufbereitung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente. Diese ist maschinell und manuell möglich, bei der Bewertung von geeigneten Verfahren für den eigenen Praxisbetrieb sollten immer Zeitaufwand und Arbeitskosten (einschließlich Geräteanschaffungskosten) berücksichtigt werden. Sind in einer Praxis nur wenige rotierende Übertragungsinstrumente im Gebrauch, und zwar ständig? Dann kann eine schnelle Aufbereitung erforderlich sein. Sind in einer Praxis eine größere Anzahl verfügbar und/oder invasive Behandlungen seltener, dann kann es ausreichend sein, alle Instrumente am Ende des Tages zu pflegen und zu desinfizieren. Fest steht: Es muss nicht immer die maschinelle Aufbereitung sein. Richtig angewendet, ist die manuelle Variante ebenso patienten- sowie rechtssicher und noch dazu hygienisch effizient. Außerdem punktet die manuelle Aufbereitung durch ihre Materialschonung.

### Mit dem Marktführer manuell auf der sicheren Seite

Für die Aufbereitung komplexer Übertragungsinstrumente bietet ALPRO MEDICAL mit der WL-Serie ein gesichertes Verfahren

an; die Serie wurde bereits 2006 entwickelt und am Markt eingeführt. Dass sie seit 15 Jahren fester Praxisbestandteil ist, sich nach wie vor großer Beliebtheit erfreut und vor allem auch allen geforderten Hygienestandards vollständig entspricht, gibt dem Team um Geschäftsführer Alfred Hogeback recht: Sicher, sauber? Manuell!

### Ein starkes Trio – die WL-Serie

Ein einfaches, sicheres und schnelles Handling bei der Reinigung und Desinfektion der Spraywasser-, Sprayluftwege und

Innenflächen von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken bietet die Druckspülreinigungs- und Entkeimungsserie WL-clean und WL-cid. Mit diesem System können die Instrumente nach nur wenigen Minuten Aufbereitungszeit unmittelbar am nächsten Patienten verwendet oder gemäß der Risikobewertung des Robert Koch-Instituts weiter aufbereitet (z. B. verpackt sterilisiert) werden. In Kombination mit spezifischen Adaptern entfernt die Produktserie zuverlässig Verschmutzungen auch an schwierigen Stellen im Inneren der Instrumente. Durch die Anwendung der WL-Serie nach jedem Patienten

#### Vorher



#### Nachher



Fotografische Darstellung der Reinigungsleistung mit 25–30-facher Vergrößerung. **Abb. 1 und 2:** Turbinenkopf nach einer Antriebszeit von zehn Minuten, vor der Reinigung mit WL-clean. **Abb. 3 und 4:** Turbinenkopf nach der manuellen Reinigung mit WL-clean (Abreicherung 2–3 log).

## Freiheit zum Greifen nah



## Der neue kabellose CS 3800

Machen Sie den Sprung auf ein neues Niveau der intraoralen Scanleistung mit dem CS 3800. Er ist kompakt und ultraleicht – insbesondere für Komfort und Agilität ausgelegt.

Ein größeres Sichtfeld und eine verbesserte Tiefenschärfe mit mehr Bildern pro Sekunde machen ihn zu unserem schnellsten intraoralen Scanner.

Eine verbesserte Erfahrung für Anwender und Patienten.

### Demo anfordern

[ip.carestreamdental.com/CS\\_Solutions\\_de](http://ip.carestreamdental.com/CS_Solutions_de)

[deutschland@cspdental.com](mailto:deutschland@cspdental.com)

Tel.: 0711 49067 420



Design by  
STUDIO F·A·PORSCHE

© 2021 Carestream Dental LLC.



Abb. 5: Mit den leistungsstarken Komponenten WL-clean, WL-cid, WL-dry und WL-Blow des Systems sowie den herstellerspezifischen Adaptern steht der zahnärztlichen Praxis ein ideales Reinigungs- und Desinfektionssystem zur Verfügung.

verringern sich nachweislich die im Instrument befindlichen Proteinrückstände deutlich unter den seit Dezember 2013 von der DGVS, DGKH und AKI geforderten Richtwert (< 80 µg). Die Wirksamkeit des Systems zur manuellen Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten wird durch zahlreiche aktuelle Gutachten und Praxisversuche belegt.\*

### WL-clean

Gebrauchsfertige Lösung zur nicht proteinfixierenden Reinigung (Innen- und Außenflächen) vor der Desinfektion/Sterilisation von ärztlichen und zahnärztlichen Hohlkörperinstrumenten, wie Turbinen, Hand- und Winkelstücke, innengekühlte Instrumente und Endoskope. Durch den Reinigungsprozess mit WL-clean (alkohol- und aldehydfrei entsprechend der Empfehlung zur Vermeidung proteinfixierender Chemikalien) wird mit der effektiven Beseitigung von Bohrstaub, Speichel, Blut und anderen organischen sowie anorganischen Rückständen eine Abreicherung von Protein und möglicher Krankheitserreger um 99 Prozent erzielt.

### WL-cid

Gebrauchsfertige Lösung zur Desinfektion (Innen- und Außenflächen) von ärztlichen

und zahnärztlichen Hohlkörperinstrumenten wie Turbinen, Hand- und Winkelstücken nach der nicht proteinfixierenden Vorreinigung mit WL-clean. Nach der intensiven Vorreinigung erfolgt die Desinfektion mit WL-cid. Dieses Präparat zeichnet sich durch ein breites Wirkungsspektrum gegen Bakterien sowie Pilze und auch Viren des oberen Respirationstrakts aus. Es werden beispielsweise HBC-, HCV-, HIV- sowie Influenza- und Herpes- als behüllte und Adeno- als unbehüllte Viren effizient inaktiviert.

### WL-dry

Medizinisch reines Trocknungsspray zur Reinigungsunterstützung nach der Reinigung und/oder Desinfektion der Innenflächen von ärztlichen und zahnärztlichen Hohlkörperinstrumenten (Turbinen, Hand- und Winkelstücke, innengekühlte Instrumente und Endoskope).

### WL-Blow

Die Ausblasvorrichtung WL-Blow mit integriertem Luftmengenbegrenzer dient zum Ausblasen, Trocknen und zur Reinigungsunterstützung nach der Anwendung von WL-clean/WL-cid (Reinigung/Desinfektion) an Innenflächen von Hohlkörper- und Übertragungsinstrumenten.

\* Auf Nachfrage über die Redaktion zu beziehen.

Diese Produkte sind exklusiv über den Fachhandel erhältlich.

## Nachgefragt – darum die WL-Serie, darum manuell



Abb. 6: Alfred Hogeback – Gründer und Geschäftsführer der ALPRO MEDICAL GMBH.

### 1. Herr Hogeback, bitte skizzieren Sie uns die damalige Produktentwicklung der Serie.

Von der Produktidee bis zur Realisierung des fertigen Produkts bzw. der fertigen Produktlinie vergingen zwei Jahre, ohne dass auch nur eine WL-Druckflasche verkauft werden konnte.

Die Zeit war notwendig, um mit namhaften Herstellern die Ideen zu besprechen und im Anschluss durch aufwendige Materialverträglichkeitstests letztendlich eine Freigabe zu erhalten.

Parallel mussten, für optimale Reinigungs- und Desinfektionsergebnisse, instrumentenspezifische Adapter entwickelt werden, die wie eine Kupplung sicher in die Übertragungsinstrumente adaptieren und die entscheidenden Bereiche auch erreichen.

Erst danach konnten akkreditierte Laboratorien beauftragt werden, die WL-Serie auf ihre Stabilität und Wirksamkeit hin zu prüfen. Hierzu wurde jede Instrumentenfamilie auf ihre Aufberei- tbarkeit hin mit Gutachten zunächst für die Medienwege (Luft und Wasser) untersucht. Daher auch der Name WL = Waterline.

Die Anforderungen waren, wie man sich vorstellen kann, hoch. Der Markt, und vor allem die Zahnärzteschaft, freuten sich jedoch, dass neben dem rein maschinellen nun auch ein semimaschinelles oder manuelles Aufbereitungsverfahren möglich wurde. Entscheidend war hierbei nicht allein die Desinfektion, sondern die Kombination mit einer zuverlässigen und nicht proteinfixierenden Reinigung.

### 2. Wie ging es nach der Einführung 2006 weiter, welche Weiterentwicklungen wurden vorgenommen?

Nach der Einführungsphase wurde schon nach kurzer Zeit die Anforderung von behördlicher Seite gestellt, nicht nur die Medienwege, sondern die gesamten Innenflächen und Getriebeteile inklusiv der Instrumentenköpfe der Übertragungsinstrumente in den Aufbereitungsprozess miteinzubeziehen.

Nun hieß es, alles von vorne... mit neuen Adaptern und neuen Gutachten. Ebenso mussten neue Materialverträglichkeitstests bei den Instrumentenherstellern durchgeführt werden.

Diese Veränderungen schafften noch mehr Sicherheit für den Patienten und den Praxisbetreiber. Außerdem braucht jeder Betreiber einer Praxis, gemäß behördlicher Anforderung, neben dem maschinellen Aufbereitungsverfahren, bei Ausfall desselben, auch ein sicheres alternatives „semimaschinelles“ Aufbereitungsverfahren auch für Übertragungsinstrumente.

### 3. Wie ist die WL-Serie heute am Markt positioniert?

Heute ist ALPRO mit der WL-Serie weltweit in diesem speziellen Bereich der Aufbereitung Marktführer.

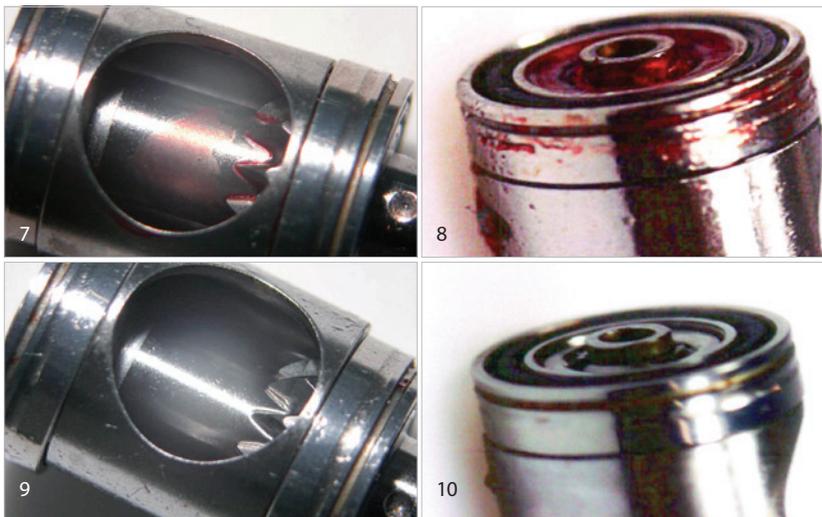
### 4. Wird es zukünftige Weiterentwicklungen geben?

Ja, natürlich arbeiten wir ständig an Weiterentwicklungen, da insbesondere das WL-cid den neuen Anforderungen genügen muss und regelmäßig neue Untersuchungen hinsichtlich neuer Wirksamkeiten durchgeführt werden.

Die WL-Serie erfüllt heute die aktuellen geforderten Normen zur Aufbereitung semikritisch B eingestufte Übertragungsinstrumente. Somit ist das Aufbereitungsverfahren mit WL-clean, WL-cid und WL-dry nicht nur in Deutschland, sondern auch weltweit in der Zahnmedizin wie auch in der Humanmedizin nicht mehr wegzudenken. Des Weiteren wird dieses Aufbereitungsprinzip auch neuerdings in Aufbereitungssystemen/-geräten verwendet. Hier ist ALPRO somit auch als OEM-Hersteller ein gefragter Partner für diese Gerätehersteller.

### 5. Wie sind die Produkteigenschaften der WL-Serie mit Blick auf die aktuellen Herausforderungen (Corona) zu bewerten?

Auch in Zeiten der Coronapandemie erfüllt die WL-Serie selbstverständlich alle Anforderungen hinsichtlich der Wirksamkeit gegenüber dem Virus SARS-CoV-2 im Zuge der aktuellen Pandemie. Somit steht den Praxisinhabern auch hier zur Absicherung dieser Problemstellung ein sicheres Aufbereitungsverfahren gegen Coronaviren zur Verfügung.



Fotografische Darstellung eines Turbinenkopfs nach einer Antrocknungszeit von zehn Minuten. **Abb. 7 und 8:** Vor der Reinigung. **Abb. 9 und 10:** Nach der Reinigung mit WL-clean.

### Hintergrundwissen: Umfassende Labortests unter klinischen Bedingungen

Um die Wirksamkeit der WL-Serie zu bestätigen, wurden und werden kontinuierlich Tests durchgeführt. Die Untersuchungen sollen zeigen, dass eine manuelle Reinigung und Desinfektion dieser Instrumente standardisierbar und reproduzierbar (validierbar) möglich ist.

Einblick in das Testverfahren: Als Akzeptanzkriterien der Aufbereitung wurden eine Reduktion des Testkeims *Enterococcus faecium* um > 5 Log-Stufen sowie die Reduktion der von der Oberfläche und aus dem Lumen der Instrumente eluierbaren Proteinmenge bis unter den Richtwert von 100 Mikrogramm (OPA-Methode) definiert. Die Kontamination der Instrumente erfolgte mit gerinnungsfähigem Blut, welches (analog des in der Zahnmedizin üblichen Einsatzes von Spül- und Kühlwasser) mit physiologischer Kochsalzlösung im Faktor 1:5 verdünnt wurde. Zur manuellen Aufbereitung wurden der Reiniger WL-clean sowie das Desinfektionsmittel WL-cid eingesetzt.

Im Ergebnis der Untersuchungen wurde in allen Fällen eine ausreichende Desinfektionswirkung nachgewiesen. Eine Unterschreitung des Richtwerts von 100 Mikrogramm Restprotein wurde erreicht, wenn die Instrumente vor der eigentlichen Aufbereitung innerhalb von zehn Minuten

nach der Kontamination mittels eines speziellen Aufbereitungsadapters komplett mit Wasser gespült wurden. Dabei existieren Unterschiede in der Wirksamkeit der Reinigung zwischen den Typen der Übertragungsinstrumente. Von entscheidender Bedeutung für die Wirksamkeit des manuellen Reinigungsverfahrens ist ein Training der die Aufbereitung durchführenden Mitarbeiter.

### How-to – Schulungen, Produkttest, Selbstcheck

Damit wären wir bei einem wichtigen Punkt – das Können und Wissen des Praxisteams ist elementar für den Aufbereitungserfolg. Die ALPRO MEDICAL GMBH bietet dazu Schulungen an, die entweder direkt im Schulungszentrum am Unternehmensstandort erfolgen können oder aber unmittelbar in der Praxis. Natürlich ist auch das Testen der Produkte möglich, für beide Optionen kann direkt mit ALPRO Kontakt aufgenommen werden, weitere Informationen finden sich zudem auf der Website.

Um regelmäßig zu überprüfen, wie es um die Aufbereitungskompetenz des Praxisteams steht, sollte routinemäßig ein Hygiene-Monitoring erfolgen, beispielsweise über die Firma proCheck. Testpakete sind für zwei bzw. drei Instrumente bestellbar und dienen zur

labortechnischen Bestimmung des Restproteinwerts am Instrument nach Aufbereitung. Nach der Anwendung werden die Eluate zur Auswertung einfach an das dafür akkreditierte Prüflabor geschickt. Der Praxisbetreiber erhält das Ergebnis der Überprüfung zeitnah für seine Dokumentation. Der Prüfbericht ist zur Bewertung gemäß Validierungsleitlinien der DGSV, DGKH und AKI anerkannt.

### ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9  
78112 St. Georgen-Peterzell  
Tel.: +49 7725 9392-0  
info@alpro-medical.de  
www.alpro-medical.de

**STERILISATION** // Der programmierbare Kammerautoklav SciCan BRAVO G4 passt sich aktuellen Bedürfnissen an und unterstützt Praxisteams effizient und zuverlässig bei der Durchführung und Dokumentation der Instrumentensterilisation.

## SAUBERE DOKUMENTATION PER G4

Juliane Speigl/München

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

Nicht erst seit der COVID-19-Pandemie unterstützt der Kammerautoklav BRAVO G4

der Firma SciCan aus der COLTENE-Unternehmensgruppe Praxisteams bei der souveränen Durchführung und Dokumentation der Instrumentensterilisation. Dank seines durchdachten Designs erfüllt der EN 13060-konforme Autoklav souverän alle Praxisanforderungen an Sicherheit, Effizienz und Funktionalität. Innerhalb von 33 Minuten sterilisiert und trocknet der Sterilisator der Klasse B Instrumente zuverlässig und effektiv. Zur Verbesserung der

Dampfpenetration entfernt ein Vorvakuumzyklus die Luft im Gerät, der Nachvakuumzyklus sorgt für eine verlässliche Trocknung, sodass die Instrumente direkt für den nächsten Einsatz vorbereitet werden. Praktische Funktionen wie ein programmierbarer Startzeitpunkt, automatische Wartungs- und Testprogramme sowie das Vorheizen und die erweiterte Trocknung erleichtern zusätzlich die Abläufe in der Praxis. Außerdem verfügt der SciCan BRAVO G4 über verschiedene Optionen zum Befüllen und Entleeren des Behälters: manuell von oben und vorne sowie automatisch durch entsprechende Anschlüsse auf der Rückseite. Zusätzliche Wasserbehälter ermöglichen die flexible Integration in alle bestehenden Aufbereitungsräume.

Für eine wirksame Sterilisation überwacht ein elektronisches Steuerungssystem mit Autostopp-Funktion die verschiedenen Phasen und Einhaltung aller kritischen Parameter. Die Datenprotokollierung erfolgt automatisch und kann mittels innovativer G4-Technologie per USB-Stick oder E-Mail bequem ausgelesen und verschickt werden – oder gleich am praxiseigenen Netzwerkdrucker ausgedruckt werden (Abb. 1). Per Ethernet-Schnittstelle



**Abb. 1:** Automatische Datenprotokollierung mittels innovativer G4-Technologie per USB-Stick oder E-Mail.



**Abb. 2:** Der BRAVO G4 ist in drei verschiedenen Größen mit 17l, 22l und 28l Kammervolumen je nach individuellem Kapazitätsbedarf erhältlich und ermöglicht die gleichzeitige Aufbereitung von fünf Trays oder drei Kassetten bzw. sechs Trays oder vier Kassetten.

greifen Praxismitarbeiter bequem vom Smartphone oder Computer auf Zyklusdaten und Wartungsinformationen zu. In einer ersten Anwenderumfrage loben Zahnärzte vor allem die intuitive Bedienbarkeit sowie den großzügig bemessenen Tank.

Erhältlich ist der BRAVO G4 in drei verschiedenen individuellen Kapazitätsbedarf. Sein umfangreiches Fassungsvermögen ermöglicht die gleichzeitige Aufbereitung von fünf Trays oder drei Kassetten bzw. sechs Trays oder vier Kassetten bei der 28l-Variante (Abb. 2).

Zum umfassenden Service von SciCan gehören darüber hinaus die persönliche Beratung und Schulung zu allen Produkten im Bereich Infektionskontrolle – in Zeiten von Corona wichtiger und aktueller denn je.

#### SCICAN GMBH

Wangener Straße 78  
88299 Leutkirch  
[www.scican.com](http://www.scican.com)

Diese Produkte sind exklusiv über den Fachhandel erhältlich.



**JEDE EINRICHTUNG IST EINZIGARTIG**

**EXKLUSIVE PRAXISEINRICHTUNGEN**



## Friedrich Ziegler GmbH

Am Weiherfeld 1 - 94560 Offenberg / OT Neuhausen  
Tel. +49 (0) 991 99807-0 - Mail: [info@ziegler-design.de](mailto:info@ziegler-design.de)

[www.ziegler-design.de](http://www.ziegler-design.de)



**PARODONTALGESUNDHEIT** // Eine ausgewogene Ernährung ist wichtig für die allgemeine, aber auch für die parodontale Gesundheit. Sie spielt eine wesentliche Rolle im komplexen Gleichgewicht zwischen gesundem Mundgewebe sowie oralen Mikroorganismen und der Wirtsreaktion. Dentalprofis können im Interesse von Mund- und Allgemeingesundheit über Ernährung aufklären.

## DER EINFLUSS EINER GESUNDEN ERNÄHRUNG AUF DIE ALLGEMEINE UND PARODONTALE GESUNDHEIT

Dr. Michaela von Geijer, Dr. Anna Nilvéus Olofsson / Malmö, Schweden

Die Bedeutung gesunder Ernährung für die allgemeine Gesundheit ist unbestritten. Zahlreiche Forschungsarbeiten haben sich mit diesem Zusammenhang befasst. In Übersichtsarbeiten wurde gezeigt, dass häufiger Verzehr von Obst und Gemüse das Risiko von Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes, Krebs und vielen anderen systemischen Krankheiten verringert. Belegt ist auch, dass bestimmte Nährstoffe

einen entzündungshemmenden Einfluss haben. Die Umstellung auf eine solche Ernährung scheint das Risiko vieler Allgemeinerkrankungen zu senken (Abb. 1).

Nährstoffe werden traditionell in Makro- und Mikronährstoffe unterteilt. Makronährstoffe, d. h. Kohlenhydrate, Proteine und Fette, werden in größeren Mengen benötigt. Mikronährstoffe sind Vitamine und Mineralien, von denen wir zwar nur

eine minimale Menge benötigen; sie sind jedoch für unsere Hormon- und Enzymproduktion unerlässlich.

### Gesunde Ernährung und Parodontalgesundheit

Eine gesunde Ernährung kann auch die parodontale Gesundheit, die Krankheits-

entstehung und die Behandlungsergebnisse beeinflussen. Mehrere Studien haben den Einfluss von Nährstoffen aus Obst und Gemüse auf die Parodontalgesundheit untersucht, zum Beispiel die Rolle einiger Vitamine. Ebenso gut untersucht wie der Einfluss von Vitamin C auf die Parodontitis-Prävalenz ist die Bedeutung von Vitamin D für Zähne und Knochen und es scheint auch einen Zusammenhang zur parodontalen Gesundheit zu geben.

In einer randomisierten kontrollierten Studie wurden die Probanden der Testgruppe gebeten, auf eine entzündungshemmende Ernährung umzustellen, die wenig Kohlenhydrate und tierische Proteine und dafür mehr Omega-3-Fettsäuren und viel Vitamin C, D, Antioxidantien, pflanzliche Nitrate und Ballaststoffe enthielt. Während der vierwöchigen Beobachtungszeit wurde keine Interdentalreinigung durchgeführt. In der Folge trug die entzündungshemmende Diät zu einer signifikanten Verringerung von Zahnfleischblutungen im Vergleich zur Kontrollgruppe bei. Dagegen wurde beim Plaque-Level, der subgingivalen Mikrobiomzusammensetzung oder in serologischen Entzündungsparametern kein Unterschied gefunden.

Auch der Effekt von Obstverzehr auf den Verlauf von Parodontalerkrankungen ist untersucht. Mit dem Ergebnis, dass

mindestens fünf Obst- und Gemüseportionen pro Tag deren Fortschreiten verhindern können. Untersucht wurde auch der spezielle Nutzen von Kiwis, da diese Früchte besonders hohe Vitamin-C-Konzentrationen sowie Mineralien und Polyphenole enthalten (Abb. 2) – Substanzen mit entzündungshemmender, antimikrobieller und antioxidativer Wirkung. Eine Testgruppe aß fünf Monate lang, vor und nach der PAR-Therapie, täglich zwei Kiwis. Noch bevor Mundhygieneinstruktionen oder jegliche Instrumentierung durchgeführt wurden, wiesen die Probanden im Vergleich zur Kontrollgruppe bereits eine signifikante Entzündungsreduktion auf. Sie hatten zudem eine geringere Plaquebildung. Obwohl andere Studien zeigen, dass einige Vitamine und Mineralien die Therapie positiv beeinflussen könnten, hatte der Kiwi-Verzehr jedoch auf das Ergebnis der eigentlichen PAR-Therapie keinen Einfluss.

### Lebensstilfaktoren und Mikronährstoffe

Ein erheblicher Bevölkerungsanteil scheint zu wenig Vitamine und Mineralien aufzunehmen. Der Gehalt an Mikronährstoffen im Körper wird zudem durch verschiedene Lebensstilfaktoren, wie z.B. Rauchen, Drogeneinnahme, Alkohol sowie

starkes Schwitzen und Einnahme bestimmter Medikamente beeinflusst. Industriell verarbeitete Lebensmittel sollten eher vermieden werden, es ist besser, sich von frisch Zubereitetem zu ernähren. Doch auch die Zutatenkombination beeinflusst die Bioverfügbarkeit von Mikronährstoffen. Weil deren Bedarf im Lauf des Lebens variiert, sind auch Alter, Wachstumsphasen, Schwangerschaft, Stillen, Wechseljahre und systemische Erkrankungen bekannte Einflussfaktoren. Der Forschungsbereich Nutrigenetik, welcher sich mit den biologischen Reaktionen von Individuen auf bestimmte Nährstoffe beschäftigt, hat gezeigt, dass einige Menschen auch genetisch bedingte Schwierigkeiten haben, Mikronährstoffe aus Lebensmitteln effizient zu nutzen.

Zusammenfassend scheint eine Ernährungsweise, die Obst, Beeren, Gemüse, Hackfrüchte (z.B. Kartoffeln oder Mais), Nüsse, Vollkorngetreide, Ballaststoffe und ungesättigte Fettsäuren enthält, einen positiven Einfluss auf die Allgemeingesundheit zu haben, und auch der Mundgesundheit zu nützen. Es ist unsere Aufgabe, Patienten nicht nur über eine optimale Mundhygiene, sondern auch über eine gesündere Ernährung zu beraten.

**Literatur kann in der Redaktion unter [dz-redaktion@oemus-media.de](mailto:dz-redaktion@oemus-media.de) angefordert werden.**

**Abb. 2:** Kiwis enthalten Substanzen mit entzündungshemmender, antimikrobieller und antioxidativer Wirkung.



© Roman Samokhin – stock.adobe.com

#### DR. MICHAELA VON GEIJER

Specialist Odontology  
TePe, Malmö (Schweden)

#### DR. ANNA NILVÉUS OLOFSSON

Manager Odontology and  
Scientific Affairs  
TePe, Malmö (Schweden)

#### TEPE D-A-CH GMBH

Langenhorner Chaussee 44 a  
22335 Hamburg  
Tel.: +49 40 570123-0  
[kontakt@tepe.com](mailto:kontakt@tepe.com)  
[www.tepe.com](http://www.tepe.com)

**DRUCKLUFTVERSORGUNG** // Die METASYS Dentalkompressoren bieten sowohl technisch als auch hygienisch einen hohen Standard der Druckluftversorgung für die Dentalpraxis und CAD/CAM-Systeme und erfüllen die Anforderungen der Klasse IIa für Medizinprodukte.

## HYGIENISCHE DRUCKLUFT FÜR DIE PRAXIS UND CAD/CAM-SYSTEME

Mag. Walter Ruffini/Innsbruck

Im METASYS Produktportfolio finden sich neben zentralen Nasssaugsystemen mit Amalgamabscheidung auf Sedimentationsbasis mit META Air und META CAM Dentalkompressoren weitere Lösungen für den Maschinenraum einer Dentalpraxis.

Der Druckluftversorgung kommt ein hoher Stellenwert zu. Sie steht in direktem Kontakt zum Patienten und muss daher nicht nur technischen, sondern absolut hohen hygienischen Standards Genüge leisten.

METASYS META Air Kompressoren bieten höchste qualitative und medizinische Standards zum angemessenen Preis. Die innovative Hub- und Motorentechnik ermöglicht einen geräuscharmen und regelmäßigen Druckaufbau. Besonders

Augenmerk ist dabei auf die einzigartige Kühltechnik zu legen, welche eine dauerhafte Kühlung von stark beanspruchten Einzelteilen im Motorgehäuse gewährleistet. Die Innenlackierung der Tanks erfolgt mit Komponenten, die in der Lage sind, eine bestmögliche Erhaltung der Luftreserve zu sichern. Ist eine zusätzliche Geräuschsenkung gewünscht, so kann der Kompressor im passenden Schalldämmschrank geordert werden.

Alle Modelle der META Air Kompressoren-Linie arbeiten absolut ölfrei und sind – ausgenommen der Light-Modelle – mit Membrantrocknung und doppelten Filterverfahren ausgestattet. Diese sorgen für die Bereitstellung von absolut trockenem und hygienisch einwandfreier Druckluft. Ein zusätzlicher Betriebsstundenzähler ermöglicht die genaue Definition der Wartungsintervalle.

### CAD/CAM-Systeme

Neben den META Air Modellen für die Dentalpraxis führt METASYS in seinem Angebot auch leistungsstarke META CAM Kompressoren für den Betrieb von CAD/CAM-Systemen. Konventionelle Dentalkompressoren im herkömmlichen Druckbereich von 5 bis 7 bar können den Anforderungen vieler dentaler Frässysteme nicht gerecht werden. CAD/CAM-Frässysteme benötigen oftmals einen Arbeitsdruck von bis zu 10 bar, um z. B. die Si-

cherheit bei einem Werkzeugtausch zu gewährleisten.

META CAM Kompressoren sind eigens für solche Systeme konzipiert, da sie im Betrieb einen Druckbereich von 8 bis 10 bar sicherstellen. Wie bei META Air Modellen wird ölfreie, trockene und hygienisch einwandfreie Druckluft bereitgestellt, die für die Qualität der Endprodukte entscheidend ist.

Den passenden Kompressor für viele am Markt erhältliche CAD/CAM-Systeme findet man anhand des jeweiligen Anforderungsprofils (Leistung und Fördermenge) des Frässystems.

Seit Jahresbeginn sind alle METASYS Kompressoren aufgrund ihrer Leistungsparameter als Medizinprodukte der Klasse IIa eingestuft. Nach geltenden Regularien dürfen in Dentalpraxen nur Kompressoren mit IIa-Einstufung zum Einsatz kommen.

Weitere Informationen zu METASYS Kompressoren: [www.metasys.com](http://www.metasys.com)



### METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Florianstraße 3  
6063 Rum bei Innsbruck  
Österreich  
[info@metasys.com](mailto:info@metasys.com)  
[www.metasys.com](http://www.metasys.com)

Preis trifft Leistung

# PERFECT MATCH!

6er-Pack ab

39<sup>99</sup>€



Die neue  
Endofeilen-Generation  
von EdgeEndo.  
Jetzt im Shop  
[henryschein-dental.de](http://henryschein-dental.de)

Erfolg verbindet.

 HENRY SCHEIN®  
DENTAL

## STATISCHE UND DYNAMISCHE OKKLUSIONSPRÜFUNG: EFFIZIENT UND HYGIENISCH

Der Firma Bausch ist mit der Kombination aus der bewährten Arti-Fol Metallic-Folie schwarz-rot und einem integrierten Halter aus kaschiertem Karton zur einmaligen Verwendung eine Punktlandung in Hinsicht auf einfaches Handling, Hygiene und Anwenderfreundlichkeit gelungen.

Aufgrund der geringen Materialstärke von 12 µm passt sich die Folie hervorragend an das Kaurelief an. Arti-Fol metallic Complete markiert präzise und deutlich durch die beidseitige Farbbeschichtung, antagonistisch auf unterschiedlichsten Okklusalflächen. Somit kann mit nur einer Folie die statische und die dynamische Okklusion geprüft werden.

Durch die ergonomische Form des Karton-Halters wird eine Berührung mit der Farbe verhindert und gleichzeitig die Applikation im Mund des Patienten ohne Klemmpinzette ermöglicht. Die gebogene Form ermöglicht die Überprüfung des gesamten Zahnbogens

mit zwei Streifen Arti-Fol metallic Complete.

Eine Packung Bausch Arti-Fol metallic Complete BK 328 beinhaltet 100 Streifen zur Einmalanwendung, die zu jeweils 10 Streifen hygienisch verpackt sind.



**DR. JEAN BAUSCH  
GMBH & CO. KG**

Oskar-Schindler-Straße 4  
50769 Köln  
Tel.: +49 221 70936-0  
info@bauschdental.de  
www.bauschdental.de

## „ABSOLUTE FREIHEIT“ DANK ECHTER END-TO-END-WORKFLOWS

Alles dreht sich um Freiheit: von Kabeln, beim Angebot verschiedener Behandlungsmöglichkeiten und die Freiheit, mit den entsprechenden Partnern zusammenzuarbeiten, um Patienten eine optimale Behandlung zu bieten. Genau diese finden Anwender mit dem neuen Intraoralscanner CS 3800 und seinen umfassenden Workflow-Optionen. Er zählt zu den leichtesten, kompaktesten und zuverlässigsten Drahtlosscannern auf dem Markt. Das in Zusammenarbeit mit Studio F. A. Porsche entwickelte schlanke schnur-

lose Design sorgt dafür, dass der CS 3800 besser in der Hand liegt und dem Anwender erhöhten Komfort beim Scanvorgang bietet. Mit dem auf 16 x 14 mm vergrößerten Sichtfeld (Field of View, FOV) sowie der Tiefenschärfe von 21 mm bietet der CS 3800 diverse neue Möglichkeiten und erweitert als neuestes Modell Carestream Dentals Portfolio von Intraoralscannern, das auch den CS 3700 und den CS 3600 umfasst. Dank ihrer intuitiven Benutzeroberflächen sind alle drei Scanner ideal geeignet für Ärzte, die ihre Workflows digitalisieren möchten.

Der CS 3800 ebnet den Weg zu allen Möglichkeiten eines echten End-to-End-Workflows. Die leistungsstarke Software des Scanners CS ScanFlow 1.0.4 umfasst Indikationen für Restaurationen, implantatbasierte Restaurationen, Kieferorthopädie, Schlagschienen und mit der neuesten Software-Version auch für Zahnprothesen. So können Ärzte mehr Patienten mit den unterschiedlichsten klinischen Bedürfnissen behandeln. Erhältlich ist der Scanner mit einer Standardversion der Software – Ärzte haben jedoch die Möglichkeit, auf

eine umfassendere Version aufzurüsten, wenn die Ansprüche ihrer Praxis dies erfordern.

Zudem stellt der CS 3800 den Einstieg in ein offenes und flexibles „digitales Ökosystem“ dar, das Anwendern die Freiheit bietet, diejenigen Komponenten und Partner auszuwählen, die am besten zu dem von ihnen bevorzugten Workflow passen. „Heute dreht sich alles um die ‚vernetzte Praxis‘, die es Ärzten ermöglicht, Geräte, Software, Daten und Partner zu einer endlosen Anzahl möglicher Workflows zu kombinieren“, so Ed Shellard, Chief Dental Officer bei Carestream Dental. Um mehr über den CS 3800, CS ScanFlow oder das CAD/CAM-Portfolio von CS Solutions zu erfahren, besuchen Sie bitte die Website [carestreamdental.com/CS3800](http://carestreamdental.com/CS3800)



**CARESTREAM DENTAL**

Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
deutschland@csdental.com  
www.carestreamdental.com

## VOLLDAMPF FÜR DIE PRAXIS

Aufbereitungsspezialist Euronda bietet mit dem E10 einen Praxisautoklaven an, der seit seiner Markteinführung stetig optimiert wurde. Der Autoklav wurde dadurch noch leistungsfähiger und komfortabler. So konnten die Programmlaufzeiten verkürzt und die Zuverlässigkeit weiter erhöht werden. Die unverbindliche Preisempfehlung für diesen unentbehrlichen Praxisbegleiter liegt dabei weiterhin deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Geräte. Der Einsatz optimierter Bauteile und einer grundlegend überarbeiteten Software machen den E10 zu Eurondas leistungsfähigstem Autoklaven. Im Schnellprogramm B134 benötigt er kaum mehr als 20 Minuten für das komplette Sterilisationsprogramm inklusive Trocknung. Dabei arbeitet er außer-

ordentlich sparsam: Lediglich 300 ml Wasser pro Zyklus werden durchschnittlich verbraucht. Zahlreiche Assistenzsysteme unterstützen das Praxispersonal bei der Anwendung und die Wartungstechniker beim Service des E10. Alles in einem: Ein moderner Autoklav, der die Bedürfnisse von Zahnärztinnen, Zahnärzten und Hygienefachkräften erfüllt. Mit dem parallelen Einsatz des Thermo-desinfektors Eurosafe 60 und des Folien-siegelgeräts Euroseal Valida ist Euronda einer der wenigen Hersteller, welcher den gesamten Arbeitskreislauf zur sterilen Aufbereitung von Medizinprodukten abdeckt und somit einen kompetenten Partner für die Technik im Steriraum darstellt. Erfahren Sie mehr unter <https://www.euronda.de/autoklaven>



### EURONDA DEUTSCHLAND GMBH

Am Landwehrbach 5  
48341 Altenberge  
[info@euronda.de](mailto:info@euronda.de)  
[www.euronda.de](http://www.euronda.de)

## VIRTUELLER MESSESTAND UND JUBILÄUMSANGEBOTE



100 Prozent. So können Kunden, trotz der Teilnahmeabsage des Medizinprodukteherstellers an der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2021, zumindest digitale IDS-Messeluft schnuppern und sich einen Überblick über das Gesamtsortiment und Produktneuheiten verschaffen, egal, ob in Praxis oder Labor, im Büro oder von zu Hause aus. Ein absoluter Mehrwert mit Erlebnischarakter – davon ist Jens Günther, Marketingleiter des Unternehmens, vollends überzeugt. Hier geht es zum virtuellen Messestand und den Jubiläumsangeboten: [www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)

Zum virtuellen  
Messestand

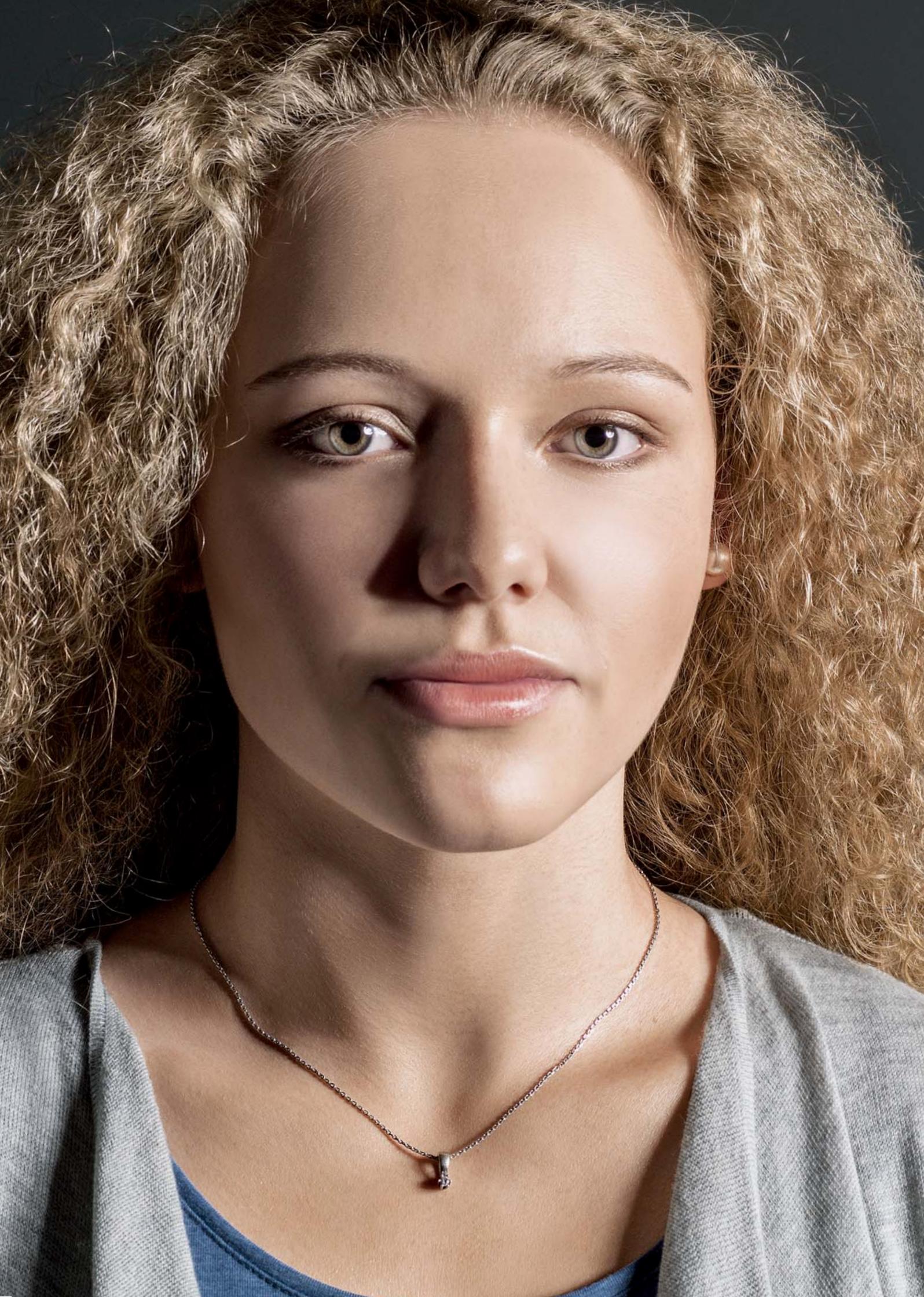


Der deutsche Hersteller von hochwertigen Dentalprodukten, Müller-Omicron GmbH & Co. KG mit Sitz in Lindlar/NRW, feiert sein 60-jähriges Bestehen. Heute ist das familiengeführte, mittelständische Unternehmen ein international renommierter Anbieter von Abformmaterialien, zahntechnischen Silikonem und Desinfektionsmitteln. Das wachsende Portfolio erfreut sich bei Zahnarzt und Zahntechniker gleichermaßen größter Beliebtheit. Ab 1. September 2021 startet Müller-Omicron

mit einer breit angelegten Marketingaktion den Jubiläumsendspurt mit attraktiven Gratisangeboten und Jubiläumspaketen mit einem Sparvorteil von 25 Prozent und mehr. Darüber hinaus bietet ein Besuch auf dem neu konzipierten virtuellen Messestand im 360-Grad-Design nicht nur eine ganz neue Sichtweise auf Produkte und Innovationen, sondern auch exklusive Online-Jubiläumsangebote. Ein Highlight: der virtuelle Auftritt entspricht dem realen IDS-Messestand zu

### MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG

Schlosserstraße 1  
51789 Lindlar  
Tel.: +49 2266 47420  
[www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)



# DENTAL- ENTDECKERIN

EINE AUSBILDUNG NACH DEN QUALITÄTS-  
STANDARDS DES BVD MACHT NICHT ALLE GLEICH.  
ABER JEDEN GLEICH BESSER.

Nach zwei Dritteln der Ausbildung hält die dentale Karriere einen ersten Höhepunkt für den Nachwuchs der BVD-Mitgliedsunternehmen bereit: Den Zertifikats-Lehrgang „Dentalfachberater/in IHK“. Er vermittelt einen intensiven Überblick über Materialien, Einrichtungen und Abläufe in Praxis und Labor. Nach einheitlichen Grundsätzen, objektiv, unabhängig und herstellerneutral. Für einen Beruf mit Zukunft.

Eine anerkannte Leistung Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## DANK INTUITIVER SOFTWARE ZUM HOCHPRÄZISEN SCANERGEBNIS

Digitalisierung in der Zahnmedizin ist eine der Kernkompetenzen der orangedental.



Formschön, handlich, vielseitig, schnell und präzise – so präsentiert sich der neue Intraoral 3D-Scanner FUSSEN by orangedental. Der FUSSEN 3D-Scanner rundet den digitalen Workflow des Unternehmens optimal ab und bietet den idealen Einstieg.

Der FUSSEN 3D-Scanner findet Anwendung in den Gebieten KFO, Implantologie, komplexe Restaurationen, Totalprothetik, Ästhetische Zahnheilkunde sowie Zahntechnik. Die Integration in die bekannte, offene byzz<sup>nxt</sup>-Software ermöglicht den Export der Daten in STL-, OBJ- und PLY-Formate sowie die Kompatibilität mit den gängigen CAD-Systemen wie z. B. exocad, 3Shape, inLab oder Dental Wings.

Dank federleichter 350 Gramm, seiner kompakten Abmessungen sowie einer kleinen, beheizten und autoklavierbaren Scannerspitze ist der FUSSEN 3D-Scanner einfach in der Handhabung, mit schnellen Scanzeiten und flexiblen Scanprotokollen. Durch eine Tiefenschärfe von 15 mm wer-

den hochpräzise Ergebnisse erreicht – mit einer Kantengenauigkeit unter 10 µm sowie einer Toleranz unter 30 µm im Zahnbogen. Die intuitive Software ermöglicht flexible Aufnahmemodi für alle dentalen Protokolle und geplanten Therapien – vollautomatisch werden die Scandaten durch künstliche Intelligenz optimiert. Die intelligente Analyse der Okklusion sowie der Unterschnitte auf Knopfdruck runden die Möglichkeiten der Software ab.

### ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Aspachstraße 11  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: +49 7351 47499-0  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de

## UMWELTFREUNDLICHE PRODUKTE FÜR DIE PRAXIS

Nachhaltigkeit und Umweltschutz nehmen in Zahnarztpraxen eine immer wichtigere Rolle ein. Auch wenn sich dies auf-

grund der gesetzlichen Vorgaben nur in bestimmten Bereichen umsetzen lässt, stehen Praxisinhaberinnen und -inhaber mittlerweile umweltfreundlichere Alternativen zur Verfügung: Bereits seit 2020 setzt Henry Schein auf nachhaltige Artikel und erweitert in diesem Jahr sein Portfolio um zusätzliche Produkte, die den täglichen anfallenden Plastikmüll in der Praxis reduzieren können.

Im Portfolio des Full Service-Unternehmens finden sich nun Zahnbürsten aus Bambus sowie pflanzenbasierte Zahnseide aus Naturseide. Darüber hinaus setzt Henry Schein im Bereich der Absaugkanülen ebenfalls auf Nachhaltigkeit: Die neuen Bio-Einweg-Absaugkanülen bestehen aus fossilfreiem, biobasiertem Polyethylen und werden aus Zuckerrohr gewonnen – im Gegensatz zu herkömmlichem PE, bei dem fossile Rohstoffe, Öl und Erdgas verwendet werden. Alle Produkte aus der nachhaltigen Linie sind vegan, bis zu 100 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt und somit

vollständig für die kommerzielle Kompostierung geeignet.

„Die Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten in Zahnarztpraxen ist in den letzten Jahren gestiegen. Wir haben auf diese Nachfrage reagiert und verstärkt in nachhaltige Produkte investiert, die – wenn auch bisher nur in kleinem Maße – zu einem ökologischeren Fußabdruck in der Praxis beitragen können“, sagt Anja Merten, Senior Marketing Manager Corporate Brand DACH.

### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: +49 6103 757-6200  
www.henryschein-dental.de



## PREISOFFENSIVE: INVESTITION IN PRÄZISION

Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuver-

lässigkeit – all das vereint die innovative Behandlungseinheit EURUS des weltweit gefragten Herstellers Takara Belmont. Der

hydraulische Mechanismus des Patientensitzes gewährleistet eine sanfte sowie leise Bewegung, und die verfügbare Knickstuhlvariante vereinfacht Kindern sowie in ihrer Beweglichkeit eingeschränkten Menschen das Ein- und Aussteigen. Das Bedienfeld der EURUS ist in Form eines Touchpanels gestaltet, das sich durch ein unkompliziertes, intuitives Handling auszeichnet. Für beste Sicht sorgt die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation. Durch ihre Individualisierbarkeit mittels unterschiedlicher Kunstlederfarben bietet die EURUS die passende Lösung für jeden Kundenwunsch.

Übrigens: Nutzen Sie die aktuelle Preisoffensive mit attraktiven Konditionen – jetzt beim Depot des Vertrauens nachfragen!



**BELMONT TAKARA COMPANY  
EUROPE GMBH**

Tel.: +49 69 506878-0  
[www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)

## DIGITAL VERNETZTE IMPLANTATBEHANDLUNG

NSK hat das chirurgische Mikromotorsystem SurgicPro weiterentwickelt: Es ist nun als Surgic Pro2 erhältlich. Surgic Pro2 ermöglicht eine Bluetooth-Anbindung des Osseointegrations-Messgeräts Osseo 100+ und via Link-Set eine Anbindung zum Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg 3. Die Installation einer Anwendung und die Verbindung eines iPads mit dem Steuergerät ermöglicht die Echtzeitanzeige detaillierter Eingriffsdaten. Behandlungsparameter von Surgic Pro2 und auch Daten von Osseo 100+ können auf dem iPad angezeigt und gespeichert werden. Durch die Rückverfolgbarkeit der patientenspezifischen Behandlungsdaten lässt sich die Implantatbehandlung individuell auf den einzelnen Patienten anpassen. Die Geräte Surgic Pro2

und VarioSurg 3 lassen sich kabellos und hygienisch durch eine gemeinsame Fußsteuerung bedienen. Aber auch ohne Anbindung an weitere Geräte bietet Surgic Pro2 Vorteile für den Behandler: Der neue Mikromotor ist kürzer, leichter und somit noch ergonomischer geworden, mit einer hochauflösenden LED als Lichtquelle im Mikromotor lässt sich wie unter Tageslicht arbeiten, das Pumpenmodul arbeitet noch leiser und das Anbringen des Spülschlauchs ist noch handlicher geworden.

**NSK EUROPE GMBH**

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

Bis Dezember 2021 ist  
Surgic Pro2 zusammen mit  
Osseo 100+ in einem  
attraktiven Aktionspaket  
erhältlich.



## NEUES RÖNTGENSYSTEM FÜR MODERNSTE BILDGEBUNG AUSGEZEICHNET



Axeos, die Lösung von Dentsply Sirona für moderne Röntgenbildgebung, hat den iF Design Award erhalten – eine prestigeträchtige internationale Auszeichnung für die gelungene Kombination von Form und Funktion.

Das neue extraorale Bildgebungssystem von Dentsply Sirona, Axeos, hat einen weiteren Designpreis erhalten. Nach der

Auszeichnung mit dem renommierten Red Dot Award für Produktdesign im Vorjahr folgte nun der internationale iF Design Award. In ihrer Bewertung vergab die 98-köpfige internationale Jury Punkte für die Produktidee, Form, Funktion, Unterscheidungskraft und den Nutzwert. Axeos erzielte in allen Bereichen Bestnoten. Besonders beeindruckt waren die Jurymitglieder von der Form und Funktionalität des Systems, die eine höhere Qualität der Leistung und des Behandlungskomforts gewährleisten. Axeos ist eine moderne Bildgebungslösung mit hervorragender Qualität in 2D und 3D dank DCS-Sensortechnologie und echtem Autofokus, mit flexiblen 3D-Volumina für ein breites Indikationsspektrum und einer nahtlosen Anbindung an die ebenfalls preisgekrönte Bildgebungssoftware Sidexis 4 sowie an zahlreiche Behandlungsprogramme. Des Weiteren sorgen mehrere Merkmale für einen hohen Patientenkomfort: Positionierhilfen unterstützen das schnelle Erreichen

der optimalen Ausrichtung für eine Aufnahme. Zu guter Letzt schaffen Beleuchtungskonzepte wie Ambientelicht für Patienten eine angenehmere, beruhigende Atmosphäre. Mit Axeos sind klassische Standard-Panoramaaufnahmen (auch speziell für Kinder) oder extraorale Bissflügelaufnahmen möglich. Bei Bedarf kann das Gerät mit einem jederzeit nachrüstbaren Fernröntgenarm (links oder rechts) ausgestattet werden.

Weitere Informationen finden Sie hier: [www.dentsplysirona.com/axeos](http://www.dentsplysirona.com/axeos)

### DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: +49 6251 16-0  
[contact@dentsplysirona.com](mailto:contact@dentsplysirona.com)  
[www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)

## HOCHÄSTHETISCHE ERGEBNISSE ERZIELEN UND WERTVOLLE ZEIT SPAREN

Mit der Einführung des neuen Initial IQ ONE SQIN-Konzepts für hochästhetische farbliche Charakterisierungen und Micro-Layering mit malbarer Keramik stellt GC seine Expertise als Laborspezialist erneut unter Beweis. Mit dem neuen Konzept aus malbaren Farb- und Strukturmassen lassen sich Herstellungsprozesse im zahn-technischen Labor durch effiziente Farb-

und Formgebung vollkeramischer Restaurationen beschleunigen.

Das malbare Farb- und Micro-Layering-Keramiksyste**m** basiert auf der bewährten GC Initial „IQ-Philosophie“ und besteht aus optimal aufeinander abgestimmten Keramikmaterialien. In Kombination können mit ihnen monolithische Restaurationen (Maltechnik) und Verblendgerüste

(Micro-Layering-Technik) aus Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat für den Front- und Seitenzahnbereich effizient sowie ästhetisch hergestellt werden. Die mit GC Initial IQ ONE SQIN erzielten Ergebnisse sind ästhetisch betrachtet den konventionell geschichteten Restaurationen ebenbürtig. Aufgrund der einfachen und effizienten Anwendung lässt sich viel Zeit in den täglichen Arbeitsprozessen sparen – ganz gleich, für welche Technik man sich entscheidet.



### GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: +49 6172 99596-0  
[www.europe.gc.dental/de-DE](http://www.europe.gc.dental/de-DE)

## VERLAG

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

Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
dz-redaktion@oemus-media.de

### VERLEGER

Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

### VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke +49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller +49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

### PRODUKTIONSLEITUNG

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

### ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

### VERTRIEB/ABONNEMENT

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

### ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de  
Stephan Krause +49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de

## ANZEIGEN

ALPRO	11
Belmont	23
BVD	60, 61
Carestream	49
Euronda	21
Friedrich Ziegler	53
Henry Schein	57
KaVo	2
Koelnmesse	9
Kulzer	19, 31
Metasys	25
NSK	5
orangedental	68
SciCan	13
Ultradent Products	47
W&H	27

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V. Tel.: +49 221 2409342  
Burgmauer 68, 50667 Köln Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2021 mit 6 Ausgaben  
Es gilt die Preisliste Nr. 22 vom 1.1.2021

### BEIRAT

Gunnar Fellmann, Lutz Müller

### CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann +49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de  
(V. i. S. d. P.)

### REDAKTION

Antje Isbaner +49 341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagssitz

### KORREKTORAT

Marion Herner +49 341 48474-126 m.herner@oemus-media.de  
Frank Sperling +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

### DRUCK

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

## BEILAGEN

Kulzer	Beilagen
NSK	Beilage
W&H	GoodieBook

### Bezugspreis:

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

### Verlags- und Urheberrecht:

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



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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt



Sie finden uns auf:  
YouTube, Facebook,  
Instagram, Twitter,  
Pinterest, LinkedIn,  
Verbinden Sie sich  
direkt mit der Smart-  
phone-Kamera oder  
einer QR-Code-App.



## IDS 2021 UND AKTIONSPAKET ZUM TAG DER ZAHNGESUNDHEIT

An allen Tagen der diesjährigen IDS präsentiert proDente vom 22. bis 25. September ein spannendes Bühnenprogramm. Die Beiträge stellt die Initiative tagesaktuell in ihren Social-Media-Kanälen online. Der proDente-Messestand befindet sich in Halle 11.2, Stand P68.

### IDS 2021: mit proDente on stage!

„Dem hybriden Messekonzept der IDS folgend, wird proDente ein umfangreiches Informationsangebot vor Ort, aber vor allem digital anbieten“, stellt Dirk Kropp, proDente Geschäftsführer, das neuartige Messekonzept der Initiative vor. So prä-

sentiert proDente am Mittwoch drei neue Erklärfilme für Patienten. Am Donnerstag verleiht die Initiative zum 16. Mal den Journalistenpreis „Abdruck“. Im Rahmen des Fotowettbewerbs „Trigger“ zeichnet proDente am Freitag Fotografen aus und mit einer kurzen Show zum Tag der Zahngesundheit beendet proDente am Samstag die IDS in Köln.

### Aktionspaket zum Tag der Zahngesundheit

Bereits im Vorfeld des Tags der Zahngesundheit am 25. September bietet proDente Zahnärztinnen und Zahnärzten

sowie Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern ein kostenfreies Aktionspaket passend zum diesjährigen Motto „Gesund beginnt im Mund – Zündstoff!“ an. Das Paket beinhaltet je 25 Stück vier verschiedener Patientenbroschüren rund um die Volkskrankheit Parodontitis.

### Kostenfreies Aktionspaket bestellen

Bis zum 25. September 2021 können niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie zahntechnische Innungsbetriebe das kostenfreie Aktionspaket „Tag der Zahngesundheit 2021“ unter der Telefonnummer 01805 552255 bestellen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 0221 17099-742 – solange der Vorrat reicht.



### INITIATIVE PRODENTE E.V.

Dirk Kropp  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: +49 221 17099-740  
info@prodente.de  
www.prodente.de

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

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

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

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

### OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-201  
Fax: +49 341 48474-290  
s.schmehl@oemus-media.de  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

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

Unterschrift \_\_\_\_\_



# FUSSEN by orangedental

Intraoral 3D-Scanner: Formschön, handlich, vielseitig, schnell und präzise



NEU



Anwendungsgebiete: KFO / Implantologie / Komplexe Restaurationen  
Totalprothetik / Ästhetische Zahnheilkunde / Zahntechnik

- Einfache Handhabung dank kompakter Abmessungen
- Schnelle Scanzeiten
- Flexible Scanprotokolle
- Full HD 3D Video Farbaufnahme
- Tiefenschärfe bis 15 mm
- Kantengenauigkeit unter 10 µm
- Zahnbogen unter 30 µm
- Autoklavierbare, kleine, beheizte Scannerspitze
- Ergonomisches Design, mit 350 g federleicht
- Offenes System mit Exportformaten STL, OBJ, PLY
- Integration in byzz<sup>next</sup>, kompatibel zu allen gängigen dentalen CAD-Systemen wie z.B. exocad, 3Shape, inLab, Dentalwings...

Zu sehen auf der  
**IDS**  
**2021**  
22. - 25.09. in Köln

Besuchen Sie uns  
Halle 11.2 Stand M20!

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: 0049 7351 474 990 | [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de) | [www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

**orangedental**  
premium innovations

