

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • German Edition Besuchen Sie uns
auf der IDS
Halle 10.1
Stand B-039Garrison
Dental Solutions**WISSENSCHAFT: Parodontitis und Krebs**

Studien belegen: Orale Infektionen können schwerwiegende Folgen haben. Sie sind Risikofaktoren für die Entstehung, Invasion und Metastasierung maligner Tumore. Von Dr. Christa Eder, Wien.

EVENTS: Endlich wieder Fortbildung

Am 24. und 25. September 2021 findet auf dem Gelände des Klinikums Konstanz zum sechzehnten Mal das EUROSYMPOSIUM statt. Die wissenschaftliche Leitung hat Prof. Dr. Dr. Frank Palm inne.

ZAHNPROPHYLAXE: Micro-Zahnbürste

Klein und effizient – genau das sind die *para® brush-sticks* der Schweizer Esro AG. Sie sind geeignet für die schnelle Zahnpflege zwischendurch, egal wo Sie gerade sind. www.paroswiss.de

DPAG Entgelt bezahlt · OEMUS MEDIA AG · Leipzig · No. 6/2021 · 18. Jahrgang · Leipzig, 8. September 2021 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 3,00 € · www.zwp-online.info ZWP ONLINE

ANZEIGE



ReViCal[®]
Pulp Cap

- lichthärtbar
- für Cp, P
- auf MTA-Basis

ReViCal[®]

R-dental
Dentalerzeugnisse
T 040-30707073-0
E info@r-dental.com
I www.r-dental.com



IDS 2021: Rund 830 Unternehmen aus 56 Ländern

Starke internationale Beteiligung unterstreicht entscheidende Bedeutung als globale Branchenplattform.

KÖLN – Zum nunmehr 39. Mal öffnet die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 22. bis 25. September 2021 ihre Tore. Die IDS steht ganz im Zeichen einer neuen Positionsbestimmung für die gesamte internationale Dentalbranche: Sie spielt eine entscheidende Rolle für einen erfolgreichen Restart des Marktes. Zugleich setzt die IDS auch konzeptionell neue Maßstäbe: Mit der IDSconnect verknüpft die Weltleitmesse die großen Stärken einer physischen Veranstaltung mit zukunftsweisenden digitalen Möglichkeiten. Der hybride Ansatz ermöglicht es den Fachleuten der Dentalwelt, attraktive Messeauftritte und Produkte zu entdecken und über innovative Kanäle mit relevanten Ansprechpartnern in Kontakt zu treten.



© Koelnmesse

Hohe Internationalität

Zur international führenden Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik werden im September rund 830 Unternehmen aus über 56 Ländern in Köln erwartet. 74 Prozent der Aussteller kommen aus dem Ausland. Die hohe Internationalität unterstreicht einmal mehr die herausragende Bedeutung der IDS als die wichtigste globale Branchenplattform – gerade auch mit Blick auf die außergewöhnlichen Rahmenbedingungen. Die stärksten Ausstel-

lerbeteiligungen stellen neben Deutschland Frankreich, Großbritannien, Italien, Korea, die Schweiz und die USA. Ausländische Gruppenbeteiligungen stellen Unternehmen aus Brasilien, Bulgarien, China, Frankreich, Italien, Korea, Russland und den USA.

Hallenplanung

Die IDS 2021 belegt die Hallen 2, 3, 10 und 11. Alle Hallen sind durch einen einfachen Rundlauf miteinander verbunden. Die vier Eingänge Süd, Ost, West und der Eingang Messeboulevard sorgen für eine gleichmäßige Verteilung der Besucher auf die

Messehallen. Zu den bestehenden Restaurant- und Ruheflächen in den Hallen, die mit zusätzlichen Flächen für einen abstandskonformen Ablauf erweitert werden, wird in Halle 4.1 ein neuer Gastronomiebereich eingerichtet. Die Hallenaufplanung gewährleistet alle erforderlichen Maßnahmen und behördlichen Vorgaben zum Schutz von Ausstellern und Besuchern. Die Koelnmesse hat mit dem Sicherheits- und Hygienekonzept #B-SAFE4business die besten Voraussetzungen für ein interessantes Messeerlebnis geschaffen. [DI](https://www.koelnmesse.de)

Quelle: Koelnmesse

today **SHOW PREVIEW**

39. Internationale Dental-Schau • Köln • 22.-25. September 2021

Damit Ihre Messeplanung entspannt abläuft, empfehlen wir die Lektüre der dieser Ausgabe beiliegenden today zur IDS – PREVIEW 2021.

Studienplatz Zahnmedizin

Interesse größer als Angebot.

BERLIN – 15.770 Personen bewarben sich im Wintersemester (WS) 2020/21 auf einen Studienplatz im Fach Zahnmedizin. Viele davon werden sich allerdings noch gedulden müssen, denn die Zahl der tatsächlichen Studienplätze ist mit 1.547 nur etwa ein Zehntel so groß. Die gegenüber dem WS 2019/20 deutlich gestiegene Bewerbungszahl dürfte mit dem reformierten Vergabeverfahren zusammenhängen, das eine zeitgleiche Bewerbung für mehrere zulassungsbeschränkte Studiengänge ermöglicht. [DI](https://www.bun.de)

Quellen: Bundeszahnärztekammer; Klartext 08/21, Stiftung für Hochschulzulassung

Impfen schützt und ist ein Gebot der Solidarität

Zahnärzte appellieren an ihre Patienten.

MÜNCHEN – Die Bayerische Landes Zahnärztekammer (BLZK) und die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB) appellieren an ihre Patienten und die gesamte Bevölkerung, sich gegen Corona impfen zu lassen:

Die Impfung ist ein Schutz vor COVID-19, ein Gebot der Solidarität und alternativlos, um die weitere Ausbreitung von SARS-CoV-2 zu verhindern. Jeder Ungeimpfte ist ein potenzieller Infektionsträger, der nicht nur seine eigene, sondern auch die Gesundheit anderer gefährdet.



© Kunal Mahto/Shutterstock.com

Gefährdet sind auch und gerade die Mitarbeiter der Zahnarztpraxen, die jeden Tag Tausende von Patientenkontakten haben. Die äußerst geringen Infektionsraten in unseren Praxen beweisen, dass die Zahnärzte „Hygiene können“ und sich schützen, ein Restrisiko bleibt aber bestehen – gerade dann, wenn der Patient während der Behandlung keine Maske tragen kann.

Angesichts der durch die Delta-Variante wieder gestiegenen Infektionszahlen lautet die realistische Prognose: Impfung oder Infektion. Wir sind in Deutschland in der glücklichen Lage, jedem Erwachsenen ein Impfangebot machen zu können. Bitte lassen Sie sich impfen und helfen Sie damit uns, damit wir Ihnen optimal helfen können! [DI](https://www.bun.de)

Quellen: BLZK und KZVB

ANZEIGE

IDS 2021 Wir sind dabei – informieren Sie sich vom 22. bis 25.09.2021: **Innovationshalle 2.2 | Stand A 30 + B 31**

SICHERN SIE SICH IHRE SAMMELTASSE!

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

MIT SAFEWATER IHRE TRINKWASSERHYGIENE ENDLICH SICHER UND ZUVERLÄSSIG AUFSTELLEN.

Jetzt profitieren: Für SAFEWATER 4.2 entscheiden und einen neuen Apple iMac 24" geschenkt bekommen.*

hello **SAFEWATER**

Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen, kostenfreien Beratungstermin** für die Praxis oder Ihren Messebesuch:
Fon 00800 88 55 22 88
WhatsApp 0171 991 00 18
www.bluesafety.com/Sommeraktion

* Nähere Informationen finden Sie beim Angebot.

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

Schmerzensgeld

Klinik muss für verlorene Zahnprothese zahlen.

NÜRNBERG – Nach dem Verlust einer Zahnprothese im Krankenhaus muss die Klinik an den betroffenen Patienten Schmerzensgeld zahlen. Auch die neue Prothese geht zulasten der Klinik. 500 Euro Schmerzensgeld stehen dem Mann zu, weil er drei Monate ohne Zahnprothese auskommen musste und dadurch in seiner Lebensqualität stark beeinträchtigt war, wie das Amtsgericht Nürnberg in einem am 3. August veröffentlichten Urteil entschied. So habe er bei nur vier eigenen Zähnen lediglich weiche Kost essen können.



Der Mann war im Sommer vergangenen Jahres sechs Tage im Krankenhaus. Vor einer Operation musste er seine Zahnprothese herausnehmen und in einen Behälter legen. Nach der Rückkehr in sein Zimmer war das Gebiss allerdings weg.

Obwohl der Mann direkt Ersatz verlangt habe, lehnte die Versicherung des Krankenhauses dies ab. Nachdem der Mann daraufhin drei Monate ohne dritte Zähne lebte, ließ er sich für rund 1.400 Euro ein neues Gebiss fertigen.

Das Amtsgericht sprach ihm nun Anspruch auf Erstattung der Ausgaben sowie das Schmerzensgeld zu. Dem Urteil zufolge verletzte das Krankenhauspersonal seine Pflicht, das Gebiss ordnungsgemäß aufzubewahren – daraus ergebe sich der Anspruch. Den Patienten treffe auch kein Mitverschulden. **DT**

Quelle: www.medinlive.at

Zahlen des Monats

1.157

Aktuell gibt es in der zahnärztlichen Versorgung 1.157 Medizinische Versorgungszentren in Deutschland, davon sind rund 22 Prozent investorengetragen.

98.734

Zum 31. Dezember 2020 waren laut BZÄK bei den deutschen Zahnärztekammern 98.734 Mitglieder registriert. Circa 72.500 davon sind aktiv im Beruf tätig.

46,6 Mill.

2020 wurden 46,6 Mill. Zahnfüllungen in Deutschland gelegt – 5,4 Prozent weniger als 2019. Trotz Corona – ein Indiz für eine bessere Mundgesundheit.

Inklusive Zahnarztambulanz gewinnt Sozialpreis

Zahnärzte der Uni Witten/Herdecke ermöglichen Behandlung in gewohnter Umgebung.

”

Durch die Zahnarzt-Ambulanz wird ein Beitrag zur Verminderung sozial bedingter Ungleichheit von Gesundheitschancen geleistet.



Dr. Peter Schmidt bei der Behandlung eines Bewohners im Haus Bethanien der Ev. Stiftung Volmarstein.

WITTEN/HERDECKE – Seit 2019 gibt es für die Bewohner der beiden Spezialpflege-Einrichtungen der Evangelischen Stiftung Volmarstein eine eigene Zahnarztambulanz. Dieses besondere Gemeinschaftsprojekt mit der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke (UW/H) ist mit dem Sozialpreis „innovatio“ ausgezeichnet worden. Mit diesem Preis werden konkrete Projekte der kirchlichen Wohlfahrt ausgezeichnet, die Menschen neue Perspektiven eröffnen. Von dem Preisgeld in Höhe von 4.000 Euro wird ein Röntgengerät angeschafft.

„Durch die Zahnarzt-Ambulanz wird ein Beitrag zur Verminderung sozial bedingter Ungleichheit von Gesundheitschancen geleistet“, heißt es in der Würdigung. Bundesweit ist es ein zahnärztliches Pilotprojekt, bei dem die Versorgung zu Hause bei den Patienten stattfindet. Konkret sind es rund 130 Menschen mit schwerer Behinderung, die im Haus Bethanien und im Hans-Victor-Haus in Volmarstein leben. Jeden Dienstag kommt für sie Dr. Peter Schmidt, Oberarzt der

Zahnklinik der UW/H ins Haus Bethanien. Dort wurde die Ambulanz mit den üblichen Geräten eingerichtet.

Für die Bewohner der beiden Einrichtungen war das eine große Erleichterung: Denn bis dato mussten sie bei allen Zahnproblemen stets mit Begleitung in die UW/H-Zahnklinik nach Witten gefahren werden. „Solch ein Termin dauerte drei bis vier Stunden und war enorm strapaziös“, erklärt Felicitas Kleeberg, Leitung sozialtherapeutische Dienste in der Spezialpflege der Stiftung Volmarstein. Dank der Ambulanz vor Ort in Volmarstein sind die Termine nun wesentlich kürzer. „Und weil sie in gewohnter Umgebung stattfinden, sind sie für die Patienten auch wesentlich entspannter“, berichtet Dr. Peter Schmidt.

Die UW/H freut sich über Spenden für das Projekt auf das Konto Behindertenorientierte Zahnmedizin e.V., Sparkasse Witten, IBAN: DE53 4525 0035 0000 7081 72. **DT**

Quelle: Universität Witten/Herdecke

Langzeitfolgen der Coronapandemie

WHO: Auswirkungen der Krise auf die psychische Verfassung eines jeden.

KOPENHAGEN – Das Europa-Büro der Weltgesundheitsorganisation (WHO) weist darauf hin, dass die Auswirkungen der Pandemie auf die psychische Gesundheit langfristig und weitreichend sein werden. Von den Ängsten vor Ansteckung mit dem Virus und den psychologischen Folgen von Ausgangsbeschränkungen und Selbstisolation über die Auswirkungen von Arbeitslosigkeit, finanzieller Sorgen und sozialer Ausgrenzung bis hin zu den Hindernissen beim Zugang zu Präsenzkonsultationen: Jeder und jede ist auf die eine oder andere Weise betroffen.

Nicht nur die Infektion oder die Angst vor Infektion haben Auswirkungen auf die psychische Gesundheit der Menschen. Vielmehr spielen auch die sozioökonomischen Ungleichheiten und die Folgen von Quarantäne, Ausgangsbeschränkungen und Schließun-



Dr. Hans Kluge

gen von Schulen und Arbeitsplätzen eine erhebliche Rolle.

„Die Menschen in der europäischen Region brechen buchstäblich unter der Belastung von COVID-19 und seinen Folgen zusammen“, erklärte WHO-Regionaldirektor Dr. Hans Kluge. „Doch die Pandemie, die in vielerlei Hinsicht so verheerende Auswirkungen hat, beinhaltet für die Länder auch eine Chance, ihre psychische Gesundheitsversorgung zu überdenken und zu reformieren. Diese Gelegenheit darf sich kein Land entgehen lassen, wenn wir einen Wiederaufbau zum Besseren anstreben. Psychische Gesundheit und seelisches Wohlbefinden müssen als grundlegende Menschenrechte verstanden werden. Von einer Verbesserung der psychischen Gesundheitsversorgung profitieren letztendlich alle.“ **DT**

Quelle: WHO-Regionalbüro für Europa

Auf den Punkt ...

Bundestagswahl

Zwei Drittel der Deutschen (68 Prozent) messen der Gesundheits- und Pflegepolitik eine große bis sehr große Bedeutung bei ihrer Stimmabgabe zur Bundestagswahl am 26. September bei.

Abwasseruntersuchungen

Wissenschaftler können mit Abwasseruntersuchungen frühzeitig den Verlauf der Coronapandemie erkennen. Zu diesem Ergebnis kam eine einjährige Studie des LMU Klinikum München.



© Felipe Caparros/Shutterstock.com

COVID-19 bei Kindern

Laut einer im Fachmagazin *The Lancet Child & Adolescent Health* veröffentlichten Untersuchung sind Kinder mit COVID-19-Symptomen im Durchschnitt nach sechs Tagen wieder gesund.

Antidepressiva

Wurden 2010 in Deutschland noch 1.174 Milliarden Tagesdosen Antidepressiva verordnet, so waren es 2019 bereits 1.609 Milliarden – das entspricht einem Plus von 435 Millionen Dosen.

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

Verleger
Torsten R. Oemus

Verlagsleitung
Ingolf Döbbeke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Chairman Science & BD
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Redaktionsleitung
Majang Hartwig-Kramer (mhk)
m.hartwig-kramer@oemus-media.de

Anzeigenverkauf/Verkaufsleitung
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
hiller@oemus-media.de

Projektmanagement/Vertrieb
Nadine Naumann
n.naumann@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Lysann Reichardt
l.reichardt@oemus-media.de

Art Direction
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
a.jahn@oemus-media.de

Satz
Matthias Abicht
abicht@oemus-media.de

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geführte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt
Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Erscheinungsweise

Dental Tribune German Edition erscheint 2021 mit 8 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 12 vom 1.1.2021.

Es gelten die AGB.

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH,
Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel,
Deutschland

Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune German Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das 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 geht 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, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass – aus Gründen der Lesbarkeit – auf eine durchgängige Nennung der männlichen, weiblichen und diversen Bezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf Männer, Frauen und diverse Personen.

BZÄK: neue Mundgesundheitsziele bis 2030

Ein Beitrag zur Gesundheitssystemgestaltung.

BERLIN – Bereits 1996 verabschiedete die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) die ersten Mundgesundheitsziele für Deutschland. Ausgangspunkt waren die damals entwickelten Initiativen von WHO und FDI. Die mittlerweile dritte Weiterentwicklung der Mundgesundheitsziele der BZÄK erfolgte 2020/2021 auf Grundlage aktueller oral-epidemiologischer Studien und bietet erneut die Möglichkeit der Reevaluierung und der gesundheitspolitischen Positionierung.

Sowohl die Häufigkeiten von Mund-, Kiefer-, Gesichtserkrankungen als auch der Versorgungsgrad und die Therapiebedarfe stellen die Basis. Die vormals zahnbezogene Zentrierung wurde um krankheitsbezogene als auch mundgesundheitsförderliche und präventive Zielprojektionen erweitert.

Der zahnärztliche Berufsstand konnte in den letzten 35 Jahren nachweisen, dass zahnmedizinische Prävention unter entsprechenden Rahmenbedingungen des Gesundheitssystems sehr erfolgreich ist. Die Zahnmedizin nimmt dabei im medizinischen Fächerkanon eine Vorbildrolle ein.

Dennoch gibt es noch zahlreiche Präventionspotenziale, nicht nur in der Zahnmedizin, die genutzt werden können. Die aktuellen Mundgesundheitsziele für Deutschland bis 2030 verdeutlichen dies und zeigen Strategien zur Erreichung der formulierten Zielsetzungen auf. Dabei geht es auch um sozialpolitische und gesundheitsökonomische Voraussetzungen im Gesundheitssystem, die erfüllt sein müssen. An diesen Punkten setzt die BZÄK an.

Die Mundgesundheitsziele sind vom Institut der Deutschen Zahnärzte publiziert: www.idz.institute/mundgesundheitsziele.

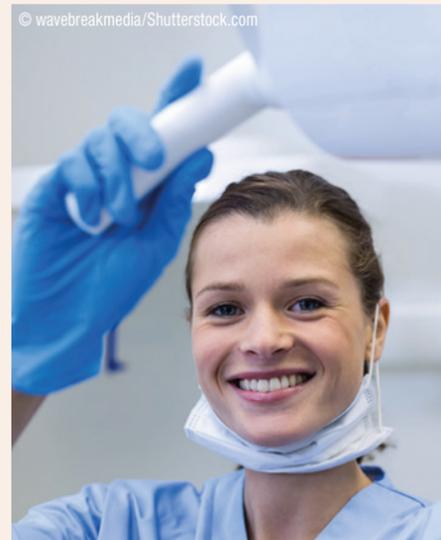
DT

Quelle: BZÄK



Engpass bei ZFA verstärkt durch Ausbildung begegnen

BZÄK und vmf ermutigen dazu, mehr Ausbildungsplätze bereitzustellen.



Sylvia Gabel, Referatsleiterin ZFA vom vmf, erklärt: „Nach einem Anstieg der Arbeitslosenzahlen im vergangenen Frühjahr lag die Arbeitslosen-Stellen-Relation im Juni 2021 bereits wieder unter der Zahl 1. Rein theoretisch standen im Juni für 100 bei der Arbeitsagentur gemeldete freie Stellen nur 86 arbeitslose ZFA zur Verfügung.“ Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der BZÄK, ergänzt: „Die Fachkräfte, die heute nicht ausgebildet werden, fehlen morgen in der Assistenz bei zahnärztlichen Behandlungen, in der Betreuung von Patienten, beim Management von Abrechnung, Verwaltung und der Durchführung der Hygienemaßnahmen. Zugleich brechen uns damit auch die ZFA weg, die nach ihrer Ausbildung gesetzlich geregelte Fortbildungen absolvieren und z. B. als Zahnmedizinische Prophylaxeassistentinnen bzw. Dentalhygienikerinnen das hohe Niveau der Zahnprophylaxe in der Bevölkerung sicherstellen.“

„Das ist gerade mit Blick auf die älter werdende Bevölkerung ein schlechtes Zeichen. Wir rufen die Praxisteams deshalb dazu auf, im Arbeitsalltag zu zeigen, wie abwechslungsreich und spannend der ZFA-Beruf sein kann, um möglichst viele Jugendliche dafür zu begeistern“, so Gabel. „Damit die Coronakrise nicht zu einer Ausbildungskrise wird: Investieren wir gemeinsam in die Zukunft junger Menschen und gleichzeitig in die der Praxen“, bekräftigt Benz. DT

BERLIN – Die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge für Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) ist 2020 gegenüber 2019 um rund 9,5 Prozent gesunken. Dabei hatte die Bundesagentur für Arbeit bereits für 2019 einen Fachkräfteengpass in diesem Ausbildungsberuf festgestellt. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. (vmf) und die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) rufen die niedergelassenen Zahnärzte und ihre Praxisteams dazu auf, jetzt verstärkt Schulabsolventen für den Beruf der ZFA zu interessieren.

Quellen: BZÄK und vmf

ANZEIGE

SRP plus PerioChip®

Das eingespielte Team bei mäßiger bis schwerer Parodontitis

einfach | effizient | nachhaltig

SRP plus PerioChip® reduziert Taschentiefen signifikant besser als SRP* allein.¹

Jetzt bestellen über unsere kostenfreie Servicehotline 0800 - 284 37 42 oder unter www.periochip.de

Attraktive Mengenrabatte



PerioChip® 2,5 mg Insert für Parodontaltaschen
Wirkst.: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zus.:** 2,5 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat) **Sonst. Best.:** Hydrolyst. Gelatine (vernetzt m. Glutaraldehyd), Glycerol, Gereinig. Wasser. **Anw.:** In Verb. m. Zahnsteinentfern. u. Wurzelbehandl. zur unterstütz. bakteriostat. Behandl. v. mäßig bis schwer, chron. parodont. Erkr. m. Taschenbildg. b. Erwachs., Teil ein. parodont. Behandl. programm. **Gegenanz.:** Überempf. geg. Chlorhexidinbis(D-gluconat) o. ein. d. sonst. Bestandt. **Nebenw.:** Bei ungef. ein. Drittel der Pat. treten währ. d. erst. Tage n. Einleg. d. Chips Nebenw. auf, die normalerw. vorübergeh. Natur sind. Diese könn. auch a. mechan. Einleg. d. Chips in Parodontaltasche od. a. vorhergeh. Zahnsteinentfern. zurückzuf. sein. Am häufigst. treten Erkr. des Gastroint. tr. (Reakt. an d. Zahn., am Zahnfleisch o. den Weichteil. i. Mund). auf, d. auch als Reakt. am Verabr.ort beschrieb. werd. könn. **Sehr häuf.:** Zahnschmerzen; **Häuf.:** Zahnfleischschwell., -schmerz., -blutung; **Geleg.:** Infekt. d. ob. Atemwege, Lymphadenopathie, Schwindel, Neuralgie, Zahnfleischhyperplasie, -schrumpfg., -juckreiz, Mundgeschwüre, Zahnempfindl., Unwohlis, grippeähn. Erkrank., Pyrexie. **Nicht bek.:** Überempfindl. (einschl. anaph. Schock), allerg. Reakt. w. Dermatitis, Pruritus, Erythem, Ekzem, Hautausschl., Urticaria, Hautreiz. u. Blasenbildg.; **aus Berichten nach Zulassg.:** Zellgewebsentzünd. u. Abszess am Verabr.ort. Geschmacksverlust, Zahnfleischverfärbg. **Weitere Hinw.:** s. Fachinform. **Apothekenpflichtig.** **Stand:** 06/2020. **Pharmaz. Untern.:** Dexcel® Pharma GmbH, Carl-Zeiss-Straße 2, 63755 Alzenau, Deutschland, Tel.: +49 (0) 6023 94800, Fax: +49 (0) 6023 948050

¹ Soskolne, W.A. et al. (2003): Probing Depth Changes Following 2 Years of Periodontal Maintenance Therapy Including Adjunctive Controlled Release of Chlorhexidine. J Periodontol, Vol. 74, Nr. 4, p. 420 - 427; *Scaling und Root Planing

Die elektronische Patientenakte (ePA)

Neuer KZBV-Leitfaden für Zahnarztpraxen.

BERLIN – Seit 1. Juli 2021 sind alle Zahnarzt- und Arztpraxen gesetzlich verpflichtet, die elektronische Patientenakte in der Versorgung zu unterstützen. Um Zahnarztpraxen den Umgang mit der neuen Anwendung zu erleichtern, hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) einen neuen Leitfaden für die Anwendung der ePA in der Zahnarztpraxis veröffentlicht. Dieser richtet sich speziell an Zahnärzte und zahnmedizinisches Fachpersonal. Tipps und konkrete Hinweise machen klar, wie die ePA nutzenbringend in Anamnese und Behandlung eingebunden werden kann. Zudem hält die Publikation grundsätzliche Informationen bereit und macht mit potenziellen Fragestellungen vertraut, die sich für Praxen und Patienten mit Einführung der ePA ergeben.

Schwerpunkte des Leitfadens liegen unter anderem auf Voraussetzungen und Rahmenbedingungen der ePA, Anwendungsfällen in Praxen und bei sonstigen wichtigen Fragen und Antworten.

Der Leitfaden kann ebenso wie weitere Informationsmaterialien zur ePA kostenfrei auf der Website der KZBV abgerufen werden. Das Informationsangebot wird bei Bedarf fortlaufend aktualisiert und erweitert.

Die KZBV hatte die Zahnärzteschaft bereits vor Monaten mit einem Flyer ausführlich über die Testphase der ePA informiert sowie die Patienteninformation *Meine elektronische Patientenakte* herausgegeben, die Versicherten einen Überblick über die digitale Gesundheitsanwendung verschafft.

Hintergrund: Die elektronische Patientenakte

Seit 1. Januar erhalten gesetzlich Versicherte auf Antrag von ihrer jeweiligen Krankenkasse eine ePA. Mit dieser können Diagnose- und Behandlungsdaten interdisziplinär für die an der Behandlung beteiligten Zahnarzt- und Arztpraxen, Klini-



ken, Apotheken und künftig auch Einrichtungen weiterer Gesundheitsberufe verfügbar gemacht werden. Sofern eine Praxis der gesetzlichen Vorgabe zur Unterstützung ab dem 1. Juli 2021 nicht nachkommt, ist die zuständige Kassenzahnärztliche Vereinigung verpflichtet, die Vergütung aller vertragszahnärztlichen Leistungen pauschal so lange um ein Prozent zu kürzen, bis die Praxis die ePA unterstützt. Auch das zahnärztliche Bonusheft wird künftig digital in der ePA gespeichert und aktualisiert. Die ePA muss spätestens ab

1. Januar 2022 technisch gewährleisten, dass diese Daten zur Verfügung gestellt werden können.

Hintergrund: Weitere TI-Leitfäden der KZBV

Die KZBV hat für die Zahnärzteschaft eine ganze Serie von Spezialleitfäden veröffentlicht, die als kostenfreie PDF-Dateien auf der Website der KZBV verfügbar sind. Sie sollen Praxen die Anbindung an die Telematikinfrastruktur (TI) – Deutschlands größtes Gesundheitsnetz – erleichtern. Zu der

Serie zählen neben dem neuen ePA-Leitfaden die Publikationen *Telematikinfrastruktur – ein Überblick*, *Elektronischer Medikationsplan/Arzneimitteltherapie-Sicherheitsprüfung (eMP/AMTS)*, *Notfalldatenmanagement (NFDm)* sowie ein Leitfaden zum Nachrichtendienst KIM (Kommunikation im Medizinwesen). Alle Leitfäden sind mit einem allgemeinverständlichen Randtext versehen, der als Zusammenfassung und zur Orientierung dient. [DI](#)

Quelle: KZBV

Echte Patientenberatung statt Callcenter-Qualität und -Quantität

DAZ über die Beratung bei der Unabhängigen Patientenberatung Deutschland.

BERLIN – Die zurzeit anstehende Evaluation und Neuformierung der vor einigen Jahren an eine „Firma“ vergebenen Unabhängigen Patientenberatung Deutschland (UPD) ist Anlass für den Deutschen Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ), auf die schon bei der seinerzeitigen Vergabe geäußerte Kritik zurückzukommen.

Damals wurde, nicht nur vonseiten des DAZ, auf die Bedeutung des persönlichen und häufig auch ärztlich qualifizierten Kontaktes zu den Rat-

suchenden hingewiesen. Vonseiten der verantwortlichen Politiker wurde der Wunsch nach einer vorzeigbaren großen Zahl an Beratungsvorgängen sehr in den Vordergrund gestellt. Es wurde damals wenig über die substanzvoll qualitätssichernden Funktionen einer Beratung im Gesundheitswesen gesprochen. Der einzelne Patient darf ebenfalls eine Beratung von angemessener fachlicher Qualität fordern, die in erträglicher Zeitnähe zur Verfügung stehen sollte. Die bestehende Gestaltung der UPD wurde diesen Anforderungen offenbar nicht gerecht.

An fachlicher Qualität orientieren

Dass die Neuvergabe des Beratungsauftrags jetzt gestoppt worden ist und die Einrichtung einer Stiftung für die UPD überdacht werden soll, ist Anlass für den DAZ, die Entscheidungsträger für die Neuordnung der UPD zu einer Orientierung an fachlicher Qualität aufzurufen. Eine unabhängige Patientenberatung muss leider in einem Gesundheitswesen, das immer stärkere Industrialisierungstendenzen aufweist – weg von ärztlicher Betreuung hin zu hohem Durchsatz mit viel technischem Aufwand kompensatorisch wirken. Sicherlich kann ein erheblicher Teil der Anfragen auf einer eher verwaltungsmäßigen Ebene beantwortet werden. Der Kern der Arbeit muss aber von medizinisch geschulten und im Gesundheitssystem erfahrenen Fachleuten mit möglichst viel persönlichem Kontakt erbracht werden. [DI](#)

Quelle: DAZ



Ja zur Novellierung der Approbationsordnung

FVDZ Studierendenparlament: Verbesserungspotenzial nutzen.

BONN – Die Studierenden im Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) befürworten im Großen und Ganzen die Änderungsvorschläge zu der 2019 beschlossenen Novellierung der Approbationsordnung für Zahnärztinnen und Zahnärzte (ZApprO). „Allerdings sind unverschuldet verlängerte Studienzeiten zum Nachteil der Studierenden wegen ungenauer Formulierungen in der aktuellen Version nicht ausgeschlossen“, erklärte Antje Dunkel, Vorstandsmitglied im FVDZ Studierendenparlament (StuPa), zum aktuellen Referentenentwurf der ZApprO vom 14. Juni. Ausdrücklich begrüßt wird die Klarstellung, dass ein nach der alten Approbationsordnung begonnenes Zahnmedizinstudium auch nach den bisher gültigen Regelungen abgeschlossen werden kann. „Damit wurde eines unserer Hauptanliegen zur Approbationsordnung jetzt auf den Weg gebracht“, betonte Dunkel als Leiterin der Arbeitsgruppe Approbationsordnung des StuPa.

Digitalisierung und Inklusion

Positiv werten die Studierenden zudem die neuen Regelungen zu Digitalisierung und Inklusion: Die Erweiterung des sogenannten Nachteilsausgleichs in Prüfungen (§ 22 ZApprO) etwa sei „ein wichtiger und richtiger Schritt“ in Richtung Inklusion von Menschen mit Behinderung, kommentierte StuPa-Vorstandsmitglied Jasmin Mansournia. Erfreut zeigte sich das StuPa über die feste Etablierung digitaler Lehrmethoden. Dilara Arslan, die im StuPa die Projektgruppe Digitalisierung leitet, sagte dazu: „Gerade die Erfahrungen aus der Lehre unter Pandemiebedingungen haben die Digitalisierung im Zahnmedizinstudium vorangebracht. Diese nun in der Approbationsordnung zu verschriften, ist ebenso zeitgemäß wie notwendig.“

Schwachstellen

Das StuPa sieht jedoch auch Schwachstellen. So lasse die neue ZApprO eine klare Regelung im Falle von Patientenmangel im Staatsexamen vermissen: „Die bislang übliche Auslegung, dass ein Fernbleiben von Patienten einem Fehlversuch bzw. einem Prüfungsversagen gleichkommt, bedarf dringend einer adäquaten Nachjustierung“, erläuterte Dunkel. Ein weiteres Defizit in der Ausbildung für den manuell besonders anspruchsvollen zahnmedizinischen Beruf sieht die Studierendenvertretung in der Kürzung zahntechnischer Inhalte in der Vorklinik. Zudem fehle der neuen ZApprO (§ 15) eine klare Regelung zur Umsetzung der Praxisfamulaturen.

Dunkel resümierte: „Wir wünschen uns eine ZApprO, die praxisorientiert und studierendengerecht ausgerichtet und für die Universitäten ohne große Komplikationen umsetzbar ist. Die aktuellen Ansätze im Referentenentwurf sind gut – aber noch ausbaufähig.“ [DI](#)

Quelle: FVDZ

Eine Zahnfehlstellung ist keine Anomalie

Krankenversicherung zur Übernahme von kieferorthopädischen Aufwendungen verurteilt.

FRANKFURT AM MAIN – Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main (OLG) hat die Frage nach „Anomalien“ im Antragsformular auf Abschluss einer privaten Krankheitskostenversicherung in Bezug auf Zahnfehlstellungen als unklar erachtet, weil sie dem Versicherungsnehmer in unzulässiger Weise eine Wertung abverlange und deshalb mit veröffentlichter Entscheidung die Krankenversicherung zur Übernahme von kieferorthopädischen Aufwendungen verurteilt.

Der Sachverhalt

Die Parteien streiten um Erstattung von Aufwendungen für eine kieferorthopädische Behandlung der Tochter des Klägers. Der Kläger beantragte im März 2017 bei der Beklagten den Abschluss einer privaten Krankheitskosten- und Pflege-

hiergegen gerichtete Berufung hatte vor dem OLG überwiegend Erfolg.

Das OLG-Urteil

Die Beklagte sei nicht zur Vertragsanpassung unter Aufnahme eines Risikoausschlusses für die Behandlung von Zahnfehlstellungen/Anomalien berechtigt gewesen, entschied das OLG. Der Kläger habe keine Anzeigepflichten verletzt. Soweit bei seiner Tochter ein Engstand der Backenzähne vorgelegen und ihm bekannt gewesen sei, sei dies nicht anzeigepflichtig gewesen.

Es handele sich nicht um eine „Krankheit“. „Krankheit“ im versicherungsvertraglichen Sinne sei „ein anormaler Körper- oder Geisteszustand, der eine nicht ganz unerhebliche



„Die Frage des Krankenversicherers bei Vertragsabschluss nach bestehenden „Anomalien“ berechtigt nicht zum nachträglichen Ausschluss der Kostenübernahme für kieferorthopädische Behandlungen.“

versicherung. Hinsichtlich seiner mitzuversichernden neun Jahre alten Tochter beantwortete er folgende Frage mit „nein“: Bestehen/bestanden in den letzten drei Jahren Beschwerden, Krankheiten, Anomalien (auch Implantate [zum Beispiel Brustimplantate] und/oder Unfallfolgen ...), die nicht ärztlich ... behandelt wurden?

Die Tochter des Klägers befand sich seit 2011 in regelmäßiger zahnärztlicher Kontrolle. Unstreitig lag bei ihr ein Engstand der Backenzähne vor. Im Sommer 2017 erlitt die Tochter des Klägers einen Unfall, bei dem sie sich einen Zahn abbrach. Im Zusammenhang mit dieser Behandlung wurde die Indikation für eine kieferorthopädische Behandlung gestellt; im Heilbehandlungs- und Kostenplan der Kieferorthopädin vom November 2017 heißt es u. a. „Platzmangel im UK (Unterkiefer), Scherenbiss Zahn 24, diverse Rotationen und Kippungen“.

Die Beklagte hat die Auffassung vertreten, der dem Kläger bekannte Engstand der Backenzähne seiner Tochter habe eine anzeigepflichtige „Anomalie“ im Sinne der Antragsfrage dargestellt. Bei Kenntnis hätte sie den Vertrag nicht einschränkungslos angenommen, sondern einen Leistungsausschluss für die kieferorthopädische Behandlung vereinbart. Dementsprechend sei der Vertrag wegen Anzeigepflichtverletzung nachträglich anzupassen.

Der Kläger hat sich demgegenüber darauf berufen, dass er erstmals im Sommer 2017 von der Notwendigkeit einer kieferorthopädischen Behandlung Kenntnis erlangt habe. Auf eine solche habe zuvor nichts hingedeutet; insbesondere auch nicht der Engstand der Backenzähne. Das Landgericht hatte die Klage auf Erstattung von Aufwendungen für die kieferorthopädische Behandlung abgewiesen. Die

Störung körperlicher oder geistiger Funktionen mit sich bringt“, führte das OLG aus. Dass der Engstand hier zu einer solchen Störung körperlicher Funktionen führte, habe auch die Versicherung nicht behauptet.

Soweit die Versicherung meine, es liege eine „Anomalie“ vor, sei die Antragsfrage unklar. Für den durchschnittlichen Versicherungsnehmer sei nicht erkennbar, was unter einer Anomalie im Zahnbereich zu verstehen sei. Gemäß der Definition im Duden verstehe man unter einer Anomalie eine Abweichung vom Normalen, eine körperliche Fehlbildung. Darunter dürfe der durchschnittliche Versicherungsnehmer eher eine Missbildung, eine Behinderung verstehen, als eine Zahn- und Kieferfehlstellung. Dafür spreche auch der Klammerzusatz, der auf Implantate verweise. Hinzu komme, dass dem Begriff der Anomalie eine gewisse Dauerhaftigkeit immanent sei, der Zahnstatus der neunjährigen Tochter des Klägers aufgrund fortschreitenden Wachstums und Zahnwechsels aber naturgemäß Änderungen unterworfen gewesen sei. Die Frage verlange jedenfalls dem Versicherungsnehmer in unzulässiger Weise eine Wertung ab.

Fragen, die eine Wertung des Versicherungsnehmers voraussetzen, seien grundsätzlich unzulässig. Sie könnten deshalb auch keine Anzeigepflicht begründen.

Die Entscheidung ist rechtskräftig; die Revision hat der Senat nicht zugelassen. [DU](#)

Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Urteil vom 24.03.2021, Az. 7 U 44/20 (vorausgehend Landgericht Gießen, Urteil vom 07.02.2020, Az. 2 O 166/19).

Quelle: OLG Frankfurt am Main

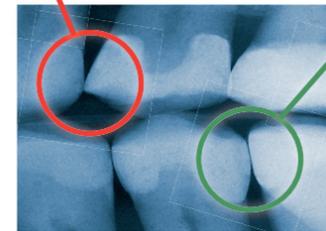
Composi-Tight® 3D Fusion™ Sectional Matrix System

Warum sollten Sie ein Teilmatrizensystem verwenden?

System im Tofflemire-Stil



Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystem



- ✓ Benutzerfreundliches System
- ✓ Natürlich konturierte Bänder
- ✓ Anatomisch korrekte Kontakte
- ✓ Kontakte auf der richtigen Höhe
- ✓ Eine optimale Separierung der Zähne für einen festen Kontakt

NEU!



Das neue Composit-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystem bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.

FX-KFF-00
Preis € 459,00*

FX-KFF-00 Starter Set

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

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

Das haben wir verbessert:



NEUES Herstellungsverfahren sorgt für eine längere Haltbarkeit der Ringe.

Ultra-Grip™ Retentionsspitzen verhindern ein Abrutschen aller Composit-Tight® 3D Fusion™ Ringe.

Harter Kunststoffkern separiert die Zähne approximal.

Weiches Soft-Face™ Silikon für perfekte Adaption der Matrize an den Zahn.

Erster Ring mit extra breiten Füßen für weite Kavitäten.



Composit-Tight 3D Fusion Sparpack
Art.Nr. FXR01 (3 Stück/Pack)
Preis: € 285,00* je Pack

Garrison
Dental Solutions

Rufen Sie uns an:
02451 971 409

Tel.: +49 2451 971 409 • info@garrisdental.net • www.garrisdental.com

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB. © 2021 Garrison Dental Solutions, LLC

ADGM921 DT

Parodontitis und Krebserkrankung – Folgen eines destabilisierten Mikrobioms

Orale Infektionen sind Risikofaktoren für Entstehung, Invasion und Metastasierung maligner Tumore. Von DDr. Christa Eder, Wien.

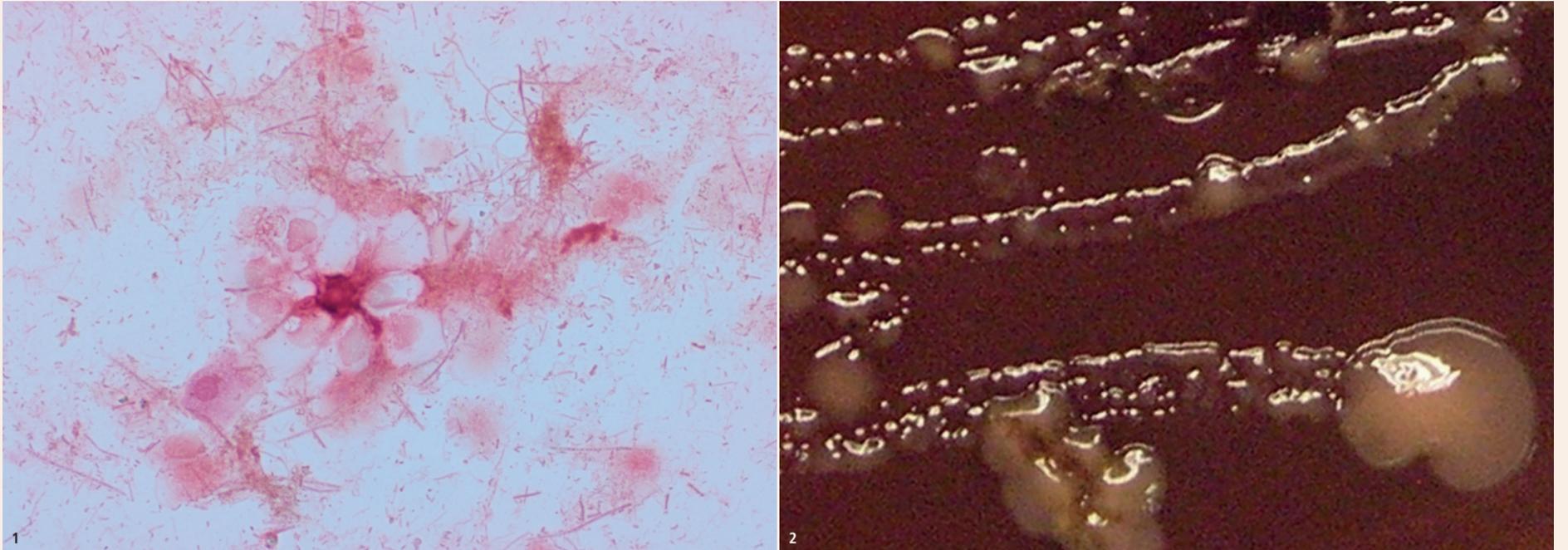


Abb. 1: Gramgefärbte Keime und Entzündungszellen aus dem subgingivalen Biofilm. – Abb. 2: Anaerobe Mischkultur aus dem Sulkus.

In zahlreichen Untersuchungen werden Zusammenhänge zwischen chronisch-entzündlichen Infektionskrankheiten und der Genese maligner Tumore belegt.¹ Das Zusammenspiel eines spezifischen inflammatorischen Milieus mit tiefgreifenden Veränderungen der großen Mikrobiome unseres Körpers fördert sowohl die maligne Transformation von Zellen und Geweben als auch eine Progression vorbestehender kanzeröser Läsionen. Bekannte Beispiele für krebsassoziierte Erreger sind *Helicobacter pylori* für die Genese von Magenkarzinomen, *Salmonella typhi* in Zusammenhang mit Malignomen der Gallengänge, Papillomaviren (HPV) für die Dysplasie der Cervix uteri und Hepatitis B- und C-Viren für hepatozelluläre Karzinome.²

Malignome durch krebsassoziierte Biofilme

Parodontitis zählt zu den häufigsten chronischen inflammatorischen Erkrankungen weltweit. Der Zusammenhang zwischen Entzündungen des Zahnhalteapparates und systemischen Erkrankungen wie Diabetes mellitus, Rheuma und arteriosklerotischen Gefäßveränderungen ist inzwischen hinlänglich bekannt. Neben prädisponierenden Faktoren sind potenziell pathogene Bakterien im oralen Biofilm und deren Interaktion mit den Hart- und Weichgeweben der Mundhöhle Auslöser und Betreiber der Erkrankung. Darüber hinaus kommt es durch die Gewebeinvasivität vieler Parodontalkeime zu einer Einschwemmung von Bakterien ins periphere Blut. Damit gelangen die mikrobiellen Antigene und Toxine zu sämtlichen Organen des Körpers.

Gramnegative anaerobe Bakterien produzieren Enzyme und Lipopolysaccharide, die eine vermehrte Ausschüttung von Entzündungsmediatoren (Prostaglandin E2, Interleukin-1, -6, -8, TNF α , Thromboxan) und von Kollagenasen bewirken (Abb. 1). Durch Frei-

setzung von Sauerstoffradikalen entsteht oxidativer Stress, welcher Defekte an der DNA von Körperzellen und Veränderungen in der Molekularstruktur von Proteinen verursacht und so die maligne Transformation von Körpergeweben fördert. Spezifische Pathomechanismen oraler Bakterien begünstigen zusätzlich dysplastische Veränderungen. Besonders *Aggregatibacter actinomycetemcomitans*, *Porphyromonas (P.) gingivalis*, *Treponema denticola* und *Tannerella forsythia* spielen bei der Krebsentstehung und Progression auch außerhalb der Mundhöhle eine wichtige Rolle (Abb. 2).^{3,4}

Michaud et al. untersuchten über einen Zeitraum von 18 Jahren insgesamt 48.000 Personen hinsichtlich des Auftretens von Krebserkrankungen in Zusammenhang mit parodontalen Infektionen.⁵ Unabhängig von bekannten Risikofaktoren wie Tabak und Alkohol konnten hoch signifikante Assoziationen zwischen chronischer Parodontitis und oralen Plattenepithelkarzinomen, Malignomen des Pankreas, Dickdarm, der Brustdrüse sowie Leber, Nieren und des haematopoetischen Systems nachgewiesen werden. Seither haben weitere Studien diese Ergebnisse mehrfach bestätigt (Abb. 3).⁶

Für die beiden oralpathogenen Arten *Fusobacterium (F.) nucleatum*⁷ und *P. gingivalis* wurden die Mechanismen der bakteriellen Tumorinduktion detailliert untersucht. Sie gelten heute als Schlüsselkeime der Kanzerogenese. *F. nucleatum* bindet über sein Adhäsion FadA (Fusobakterien-Adhäsion) an das Endothel der Blutgefäße und erhöht so deren Permeabilität. Zusätzlich interagiert FadA mit den Epithelien zahlreicher Organe. Dies erhöht die Expression von Onkogenen und stimuliert die Proliferation von Tumorzellen. *P. gingivalis* kann durch ein spezifisches Enzym, dem Gingipain, die Migration von Karzinomzellen begünstigen und deren natürliches Absterben verhindern. Interaktionen zwischen *Fusobacterium* und *Porphyromonas*

stimulieren zusätzlich über sogenannte „toll-like receptors (TLR)“ die Proliferation von Krebszellen.

Virale Komponenten beim oralen Plattenepithelkarzinom

Die räumliche Nähe zu keimbelasteten parodontalen Herden erhöht die Anfälligkeit der Mundschleimhaut für dysplastische Veränderungen und damit für die Entstehung von Plattenepithelkarzinomen (OSCC; Abb. 4).^{8–10} Jeder Millimeter Verlust an Alveolarknochen steigert das Risiko für maligne Entartung des Epithels um das Fünffache. Die Ursache liegt in einer gestörten Interaktion zwischen dem oralen Mikrobiom und dem Wirtsgewebe und der Präsenz von kanzerogenen Viren. Herpesviren, Cytomegalieviren^{11,12}, das Epstein-Barr-Virus¹³ und vor allem humane Papillomaviren sind bei Parodontitispatienten um bis zu 79 Prozent häufiger im Sulkus und Speichel nachweisbar als bei Gesunden. Die komplexen Biofilme der Zahnfleischtaschen sind ideale Reservoirs für Viren, die, von dort ausgehend, in die benachbarten Gewebe streuen. Bei intakter Mundschleimhaut können Papillomaviren die Epithelschranke nicht überwinden. Entzündungen hingegen machen die Barriere durchlässig und ermöglichen den Viren, bis zu den basalen Epithelschichten vorzudringen. Hier finden sie ein ideales Substrat für ihre Vermehrung. Die potenziell kanzerogenen Papillomaviren gehören, ganz ähnlich wie die Auslöser des genitalen Zervixkarzinoms, zur sogenannten „high risk“-Gruppe, wobei HPV 16 die wichtigste Rolle spielt.¹⁴ Die genetische Information dieser Viren wird in das Erbgut der Schleimhautzellen integriert und setzt Gene, die normalerweise das Tumorentstehen unterdrücken, außer Kraft. Zusätzlich werden Protoonkogene aktiviert. Die Erbinformation des HPV 16-Virus kann im Tumor-

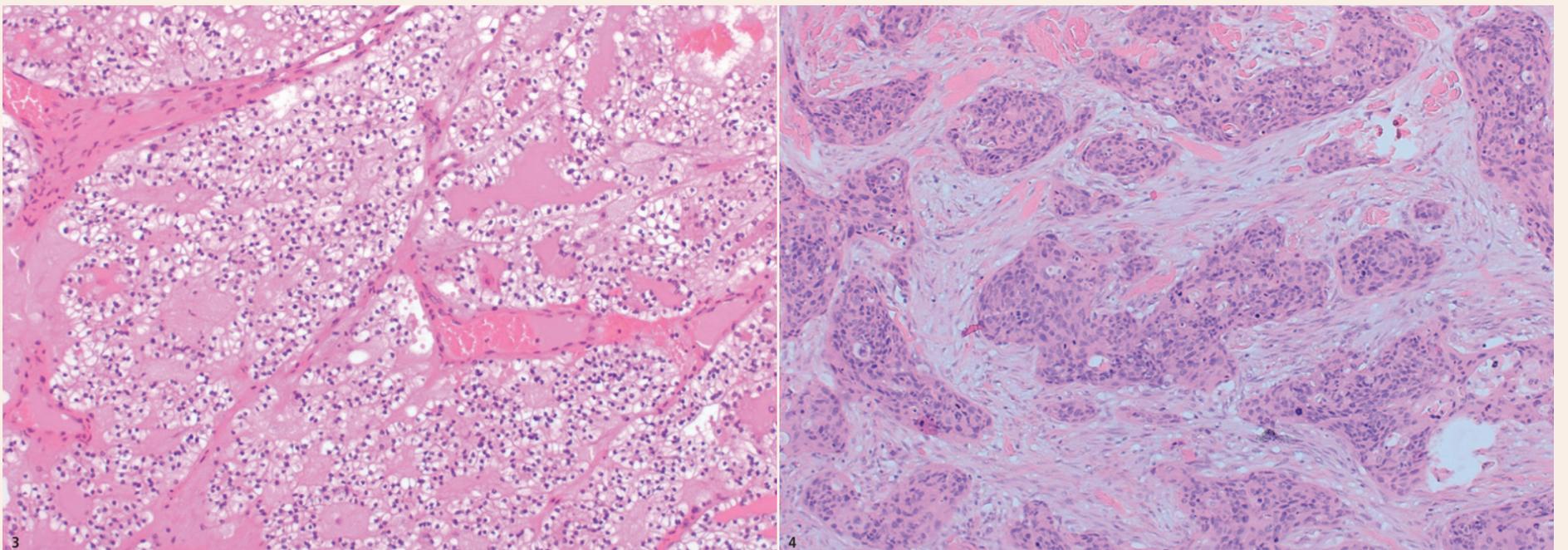


Abb. 3: Klarzelliges Nierenzellkarzinom. – Abb. 4: Orales Plattenepithelkarzinom.

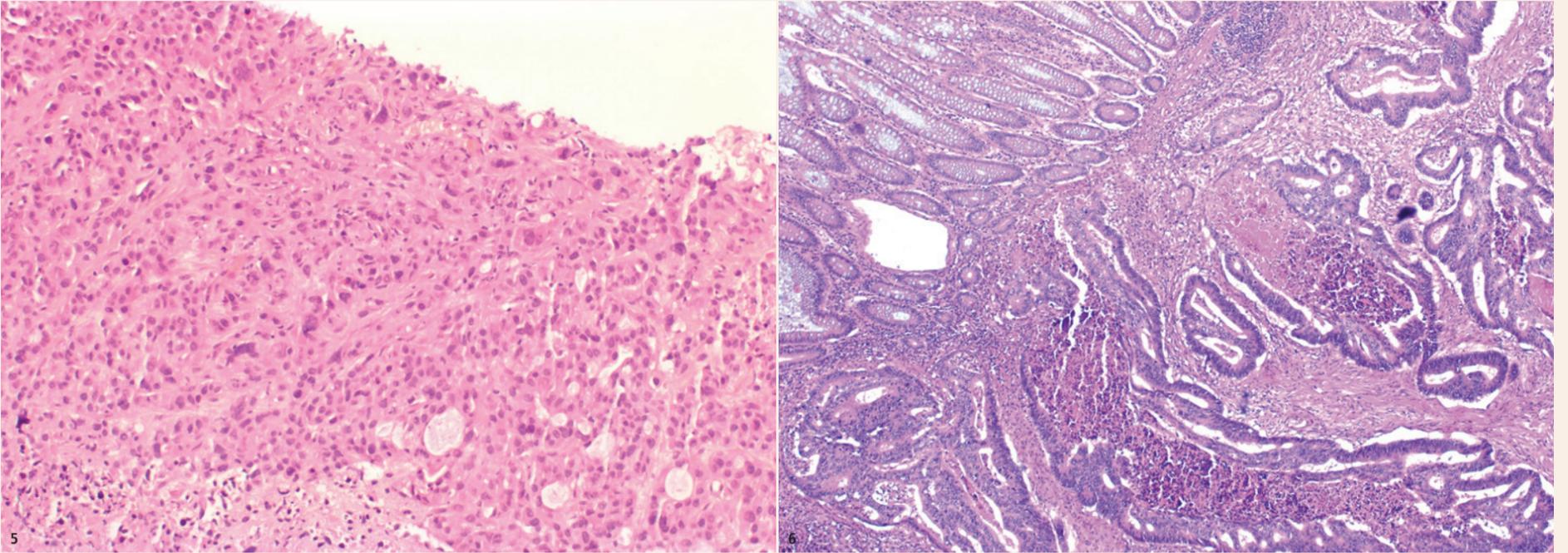


Abb. 5: Adenokarzinom der Bauchspeicheldrüse. – Abb. 6: Tubuläres Adenokarzinom des Dickdarms.

gewebe mittels PCR nachgewiesen werden. Auch in Krebsvorstufen, wie dem oralen Lichen planus, lässt sich häufig HPV-DNA nachweisen. Durch die parodontale Knochendestruktion und die erhöhte Aktivität von Osteoklasten wird das Einwachsen von Tumorzellen in das vorgeschädigte Gewebe erleichtert und vorangetrieben.

Disseminierung oraler Keime fördert Karzinome in peripheren Organen

Neben dieser „Vor-Ort“-Kanzergenese können orale Keime aber auch in anderen Körperorganen zur Tumorentstehung beitragen. Im Rahmen des Research Meeting der American Association of Cancer wurden 2016 die Zusammenhänge zwischen Parodontitis und Krebs der Bauchspeicheldrüse dargestellt (Abb. 5).

Bei Präsenz von *P. gingivalis* und/oder *Agregatibacter actinomycetemcomitans* besteht ein um 50 bis 60 Prozent erhöhtes Risiko, bei positivem Nachweis von *P. gingivalis* und ein um 50 Prozent erhöhtes Risiko für die Entstehung eines Pankreaskarzinoms.¹⁵ Im Serum der betroffenen Patienten fanden sich signifikant höhere Werte von Antikörpern gegen *P. gingivalis* als bei Gesunden. Ähnliche Ergebnisse gibt es auch für *Treponema denticola* und *Tannerella forsythia*.

Der Gastritiserreger *Helicobacter pylori* wird als unabhängiger Risikofaktor für Entstehung und Progression von Bauchspeicheldrüsenkrebs angesehen. Neben einer möglichen Streuung aus dem Magen ist hier auch eine Verbreitung des Keims aus aktiven Zahnfleischtaschen in Betracht zu ziehen.¹⁶ *H. pylori* findet nämlich in parodontalen Taschen ein für ihn ideales Milieu vor. Geschützt im subgingivalen Biofilm kann er sich dem Angriff einer antibiotischen Eradikation entziehen und später von dort aus die Magenschleimhaut erneut infizieren. Darüber hinaus wird *H. pylori* bei parodontaler Gewebedestruktion gemeinsam mit anderen Bakterien über die Blutbahn zur Bauchspeicheldrüse transferiert.

Krebsaffines Milieu durch *P. gingivalis*

Das Kleinökosystem Mundhöhle steht in enger Verbindung mit dem Mikrobiom des Darms. Keime aus der Mundhöhle werden verschluckt und danach in die Darmflora integriert.¹⁷ *P. gingivalis* hat im Dickdarm, ganz ähnlich wie auch in der Mundhöhle, die Rolle eines „Keystone-Pathogens“. Dabei ist der Keim selbst nur in sehr geringer Menge nachweisbar, führt aber durch seine bloße Anwesenheit zu massiven Veränderungen im Mikrobiom. Er verursacht eine schwerwiegende Dysbiose und bereitet so das Milieu für weitere virulente Mikroorganismen vor.

Genetische Vergleiche von *F. nucleatum* aus Zahnfleischtaschen mit jenen in der Darmflora zeigten, dass es sich um idente Stämme

handelt. Auf intakter gesunder Darmmukosa ist *F. nucleatum* entweder gar nicht oder nur in sehr geringen Mengen nachweisbar. Bei chronischer Entzündung und in gutartigen Adenomen steigt hingegen seine Präsenz bereits deutlich an. Im Gewebe von Adenokarzinomen des Dickdarms kann man seine höchste Anreicherung feststellen.^{19–21} Durch die Fähigkeit von *Fusobacterium* zur Koaggregation mit anderen Keimen wie *Campylobacter* und *Streptococcus* kommt es zu einer synergistischen Förderung und Progression von Karzinomen (Abb. 6).

Fazit

Orale Infektionen können schwerwiegende Folgen haben. Sie sind bekanntermaßen Risikofaktoren für die Entstehung, Invasion und Metastasierung maligner Tumore. Die Forschungen auf diesem Gebiet stehen derzeit noch am Anfang, allerdings lassen bisherige Ergebnisse weitere interessante Resultate erwarten. [D](#)

¹ Hoare A, Soto C, Rojas-Celis V, Bravo D et al. Chronic Inflammation as a Link between Periodontitis and Carcinogenesis. *Mediators Inflamm.* 2019 Mar 27;2019: 1029857. doi: 10.1155/2019/1029857. E Collection 2019.
² Lax AJ, Thomas W. How Bacteria could cause cancer: One step at a time. *Trends Microbiol.* 2002; 10:293–9.
³ Meurman JH. Oral microbiota and cancer. *J Oral Microbiol.* 2010; 2:5195–205.
⁴ Gowri Pendyala ,Saurabh Joshi, Shantanu Chaudhari, Dhananjay Gandhage. Links demystified: Periodontitis and cancer. *Dent Res J (Isfahan).* 2014; 11(3): 308.
⁵ Michaud DS, Liu Y, Meyer M, Giovannucci E, Josphipura K. Periodontal disease, tooth loss, and cancer risk in male health professionals: A prospective cohort study. *Lancet Oncol.* 2008; 9:550–8.
⁶ Meyer MS, Josphipura K, Giovannucci E, Michaud DS. A review of the relationship between tooth loss, periodontal disease, and cancer. *Cancer Causes Control.* 2008; 19:895–907.
⁷ Kostic AD et al. *Fusobacterium nucleatum* potentiates intestinal tumorigenesis and modulates the tumor-immune microenvironment. *Cell Host Microbe* 14, 207–15, <https://doi.org/10.1016/j.chom.2013.07.007> (2013).
⁸ Soussan Irani, Iman Barati, Mohammadreza Badieli. Periodontitis and oral cancer – current concepts of the etiopathogenesis. *Oncol Rev.* 2020 Feb 18; 14(1):465. Published online 2020 Mar 18. doi: 10.4081/oncol.2020.465.
⁹ Razavi SM, Sajadi S. Epidemiological study of oral and perioral cancers in Isfahan. *Dent Res J.* 2007; 4:18–25.
¹⁰ Tezal M, Sullivan MA, Reid ME, Marshall JR, Hyland A, Loree T et al. Chronic periodontitis and the risk of tongue cancer. *Arch Otolaryngol Head Neck Surg.* 2007; 133:450–4.
¹¹ Saygun I, Kubar A, Ozdemir A, Slots J. Periodontitis lesions are a source of salivary cytomegalovirus and Epstein-Barr virus. *J Periodont Res.* 2005; 40:187–19.

¹² Sahin S, Saygun I. Periodontitis lesions are the main source of salivary cytomegalovirus. *Oral Microbiol Immunol.* 2009; 24:340–2.
¹³ Slots J, Saygun I, Sabeti M, Kubar A. Epstein-Barr virus in oral diseases. *J Periodont Res.* 2006; 41:235–44.
¹⁴ Hormia M, Willberg J, Ruokonen H, Syrjanen S. Marginal Periodontium as a potential reservoir of human papillomavirus in oral mucosa. *J Periodontol.* 2005; 76:358–63.
¹⁵ Chang JS, Tsai, CR, Chen LT & Shan YS. Investigating the Association Between Periodontal Disease and Risk of Pancreatic Cancer. *Pancreas* 2016; 45:134–41.
¹⁶ Anand PS, Nandakumar K, Shenoy KT. Are dental plaque, poor oral hygiene and periodontal disease associated with *Helicobacter pylori* infection? *J Periodontol.* 2006; 77:692–8.
¹⁷ Arimatsu, K et al. Oral pathobiont induces systemic inflammation and metabolic changes associated with alteration of gut microbiota. *Sci Rep* 4, 4828, <https://doi.org/10.1038/srep04828> (2014).
¹⁸ Castellarin M, Warren RL, Freeman JD et al. *Fusobacterium nucleatum* infection is prevalent in human colorectal carcinoma. *Genome Res.* 2012;22: 299–306.
¹⁹ Je-Ming Hu, Cheng-Jung Shen, Yu-Ching Chou, Chi-Feng Hung, Yu-Feng Tian, San-Lin You, Chao-Yang Chen, Chih-Hsiung Hsu, Cheng-Wen Hsiao, Chun-Yu Lin, Chien-An Sun. Risk of colorectal cancer in patients with periodontal disease severity: a nationwide, population-based cohort study. *International Journal of Colorectal Disease* (2018) 33:349–52.
²⁰ McCoy AN et al. *Fusobacterium* is associated with colorectal adenomas. *PLoS One* 8, e53653.
²¹ Castellarin M et al. *Fusobacterium nucleatum* infection is prevalent in human colorectal carcinoma. *Genome Res* 22, 299–306.



DDr. Christa Eder

Guglgasse 6/3/6/1
1110 Wien, Österreich
Tel.: +43 664 3246661
eder.gasometer@chello.at



Infos zur Autorin

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR

Dental Tribune D-A-CH Edition

Wir sind interessiert an:

- Fundierten Fachbeiträgen
- Praxisnahen Anwenderberichten
- Veranstaltungsinformationen

Kontaktieren Sie **Majang Hartwig-Kramer:**
m.hartwig-kramer@oemus-media.de
Tel.: + 49 341 48474-113



www.oemus.com

„Implantologie vernetzt“ – der Deutsche Implantologentag 2021

Interview mit dem DGI-Präsidenten/DIT-Tagungspräsidenten Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz und dem DIT-Tagungspräsidenten Univ.-Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas.

Herr Prof. Grötz, Herr Prof. Al-Nawas, die Dynamik der vergangenen Monate hat zu neuen Kongress- bzw. Fortbildungsformaten geführt – bis hin zu reinen Online-Veranstaltungen vor allem 2020. Wie war die Resonanz und welche Erfahrungen haben Sie mit diesen Online-Kongressformaten gemacht?

Prof. Al-Nawas: Wie alle Fachgesellschaften haben wir im Lockdown von Präsenz- zu Online-Veranstaltungen umschalten müssen, soweit dies im Einzelfall möglich war. Bei unserem Online-Kongress Ende November 2020 hatten sich rund 1.200 Kolleginnen und Kollegen registriert und 200 haben an unserer nachfolgenden Umfrage teilgenommen. Die Ergebnisse haben uns sehr gefreut. Rund 95 Prozent der Befragten hatte das Konzept gefallen, 94 Prozent fanden die Plattform, das neue virtuelle Kongresszentrum der DGI, gelungen und 93 Prozent würden wieder an einer solchen Veranstaltung teilnehmen. Die Umfrage hat aber auch ergeben, dass 70 Prozent der Kolleginnen und Kollegen einer Hybridveranstaltung gleichwohl den Vorzug geben würden. Daran kann man ablesen, dass der Mehrzahl die Wahlfreiheit wichtig ist – entweder die Teilnahme vor Ort oder am Bildschirm, ganz nach den persönlichen Bedürfnissen und Möglichkeiten.

Prof. Grötz: Seitdem sich die Rahmenbedingungen geändert haben und Präsenzveranstaltungen wieder möglich werden, spürt und hört man aber auch, dass viele Kolleginnen und Kollegen diese vermisst haben. Man kann eine Veranstaltung online gut und erfolgreich realisieren, aber andererseits ist es kein Zufall, dass sich nach und nach eine gewisse Online-Müdigkeit gezeigt hat. Lassen Sie es mich so formulieren: Die Mutter der Fortbildung ist die Präsenzveranstaltung, denn sie erlaubt den kollegialen Austausch auf der persönlichen Ebene und nicht zuletzt auch das praktische Training, dem in der Implantologie bei vielen Themen eine große Bedeutung zukommt.

Welches Format wird der Deutsche Implantologentag in diesem Jahr haben?

Prof. Grötz: Aus den eben genannten Gründen haben wir den Deutschen Implantologentag, der gleichzeitig auch der 35. Kongress der DGI sein wird, als Hybridveranstaltung geplant. Wir bieten eine vollwertige Präsenzveranstaltung an, die man gleichzeitig auch online am Bildschirm verfolgen kann. Hinzu kommt, dass wir allen registrierten Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Vorträge auch für eine gewisse Zeit noch on demand anbieten. Man kann also auch noch eine Woche später am Kongress teilnehmen oder einzelne Vorträge sehen, die man versäumt hatte. Ich denke, dass wir dadurch die Vorteile für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer maximieren. Aus Gesprächen weiß ich, dass es Kolleginnen und Kollegen gibt, die sowohl Präsenz- als auch Online-Veranstaltungen wahrnehmen. Es gibt aber auch solche, die ausschließlich eine der beiden Formen bevorzugen und auf die Teilnahme verzichten, wenn sie im nicht geschätzten Format angeboten wird. Wobei auch klar ist, dass diese drei Gruppen keineswegs statisch sind. Der Einfluss der jeweiligen Lebensumstände ist hier groß und ändert sich immer wieder. Darum wollen wir es allen



Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz

Kolleginnen und Kollegen so einfach und leicht wie möglich machen, am Deutschen Implantologentag teilzunehmen.

Ein besonderes Merkmal des diesjährigen Deutschen Implantologentages ist die Fachgesellschaft-übergreifende Zusammenarbeit. Wie kam es dazu und wie spiegelt sich das im Programm wider?

Prof. Grötz: Man könnte vermuten, dass diese Zusammenarbeit deshalb entstanden ist, weil uns die Pandemie als Krise so durchgeschüttelt hat, dass die beteiligten Gesellschaften der Meinung waren, dass man in diesen Zeiten gemeinsam stärker sei. Doch das war nicht der Fall. Wir haben mit der Planung schon Ende 2018 begonnen – also ein Jahr vor der Pandemie. Wir hatten das Ziel, dass sich die Fachgesellschaften entspannt zusammenfinden, Synergien pflegen und neue entdecken. Es ging nicht um Krisenbewältigung.

Prof. Al-Nawas: Das spiegelt sich auch im Programm. Es gibt keine Sessions einzelner Gesellschaften, sondern jede einzelne Session ist mit Vertreterinnen und Vertretern der verschiedenen Fachgesellschaften besetzt. Das ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass es wirklich zu einem intensiven Austausch über die Fachgrenzen hinweg kommt und sich die Teilnehmer angesprochen fühlen, egal aus welcher Fachgesellschaft sie kommen.



Univ.-Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas

Die Veranstaltung in Wiesbaden steht unter dem Motto „Implantologie vernetzt“. Was kann man darunter verstehen und was folgt möglicherweise daraus?

Prof. Grötz: Es geht um den Blick in die Zukunft. Wir wollen ja nicht auf dem Kongress inner- und interdisziplinär Themen und Konzepte diskutieren und danach, zurück im Alltag in der Praxis oder in der Klinik, macht – salopp gesprochen – jeder wieder sein eigenes Ding. Im Grunde möchten wir durch diesen Kongress einen Gedanken vermitteln, dass sich ab dem Montag, der auf den Kongress folgt, die Kolleginnen und Kollegen aus den verschiedenen Fachrichtungen – Implantologie, Parodontologie, Prothetik – bei einer Behandlung überlegen, ob es sinnvoll ist, mit einer Kollegin oder einem Kollegen aus dem anderen Fach Kontakt aufzunehmen. Denn sind wir nicht sowieso vernetzt am Patienten? Um es konkret zu machen: Bei mir war vor einigen Tagen eine Patientin zur Beratung, überwiesen von ihrer Hauszahnärztin. Ich hatte mir vorab bereits die Röntgenaufnahmen angesehen und war überzeugt, dass wir bei diesem Fall einen Parodontologen hinzuziehen sollten und habe dies mit der Kollegin abgestimmt. Als die Patientin kam, habe ich ihr ein Konzept vorgeschlagen, das in ihrem Fall drei Experten miteinander verknüpft.

Was sind die weiteren Programmhilights und was erhoffen Sie sich von dieser Tagung?

Prof. Grötz: Je weiter der Abstand zwischen den Fachgesellschaften ist, die ihre Erkenntnisse in einer Session einbringen und austauschen, desto eher ist dieser Austausch natürlich eine Singularität. Insofern ist die Teilnahme der Deutschen Gesellschaft für Innere Medizin schon eine Besonderheit. Wir haben eine ganz besondere therapeutische Breite im Auge, denn wann haben wir uns das letzte Mal auf einem DGI-Kongress über Bakteriämie und Endokarditis unterhalten? Das ist sicher lange her. Wir diskutieren auch mit den Internisten über Materialunverträglichkeiten. So kann man bestimmte Themen auch einmal komplett neu von sehr unterschiedlichen Positionen aus ins Visier nehmen.

Prof. Al-Nawas: Unsere Landesverbände aus Hessen und Rheinland-Pfalz gestalten am Samstag eigene Sessions, die ebenfalls online übertragen werden, und nicht zuletzt haben wir auch ein Angebot für die Team-Assistenz. In dieser Session geht es um Abläufe in der Praxis, etwa um eine gute Kommunikation. Die Belange der jüngeren Kolleginnen und Kollegen vertritt die Next Generation der DGI, die zusammen mit der DGÖI unser Partner in der Riege der ausrichtenden Gesellschaften ist. Wir erhoffen uns von dieser Tagung nicht nur einen intensiven Austausch mit den beteiligten Fachgesellschaften, sondern vor allem bleibende Verbindungen, die dann hoffentlich auch im Praxis- und Klinikalltag weiter gepflegt werden.

Ab wann kann man sich anmelden?

Prof. Al-Nawas: Unsere Anmeldung ist bereits geöffnet. Und wer sein Wissen auf der großen Bühne dieses Kongresses mit Kolleginnen und Kollegen teilen will, kann noch bis zum 30. September ein Abstract für einen freien Vortrag oder ein Poster anmelden. Die Erstautorin oder der Erstautor einer angenommenen Präsentation kann gebührenfrei an der Tagung teilnehmen, und es winken auch Preise für die besten Vorträge und das beste Poster. 



Der DIT findet vom 25. bis 27. November 2021 im RMCC Wiesbaden statt. Weitere Informationen: <https://www.dgi-kongress.de/>

Durchblick im Passwortdschungel?

Internetnutzer melden sich nahezu täglich bei digitalen Diensten an und erstellen Accounts.

In einer gemeinsamen Kurzstudie der Hochschule Fresenius und des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK) haben Prof. Dr. Anna Schneider, Serpil Taş und Dr. Lukas Wiewiorra die verschiedenen digitalen Authentifizierungsverfahren, deren Nutzung und die wahrgenommenen Vor- und Nachteile untersucht.

WhatsApp, Onlinebanking, Amazon oder Netflix: Im Zeitalter der Digitalisierung melden sich Internetnutzer nahezu täglich bei digitalen Diensten an, die das Anlegen eines Nutzerkontos erfordern. Sicherheitsexperten empfehlen, für jedes Nutzerkonto ein eigenes Passwort zu verwenden. Die meisten sind bemüht, sich ihre zahlreichen Log-in-Daten zu merken. Mit steigenden digitalen Angeboten wächst aber auch die Anzahl der Anmeldedaten. Für die Nutzer wird es daher zunehmend schwieriger, den Durchblick im Passwortdschungel zu behalten. Mittlerweile gibt es eine Reihe unterschiedlicher technischer Lösungen: So erlauben Passwort-Manager eine komfortable Verwaltung und Speicherung der zahlreichen Anmeldedaten, Single Sign-on-Lösungen ersetzen unterschiedliche Log-ins durch einen zentralen Anmeldedienst oder biometrische Authentifizierungen ermöglichen das Anmelden mit dem Fingerabdruck oder der Gesichtserkennung. Doch welche Verfahren und Lösungen verwenden Internetnutzer? Welche Vor- und Nachteile sehen sie?

© vectorfusionart/Shutterstock.com



Um diese Fragen zu beantworten, hat das Forscherteam in der aktuellen Kurzstudie die Ergebnisse aus einer quantitativen repräsentativen Online-Umfrage mit mehr als 3.000 Teilnehmern mit Ergebnissen aus einer qualitativen Erhebung mit zwölf Konsumenten kombiniert.

Umfrageergebnisse

Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass 48 Prozent der Internetnutzer in Deutschland zwischen vier und zwölf Dienste, am häufigsten Kommunikations- und Unterhaltungsdienste, nutzen, für die Log-ins notwendig sind. Dabei ist die gängigste Methode der Authentifizierung nach wie vor das klassische Anmeldeverfahren: 86 Prozent der Befragten melden sich mit ihrer E-Mail-Adresse und einem individuellen Passwort an. Dabei neigen Verbraucher dazu, nicht nur einfache und unsichere Passwörter zu verwenden, häufig haben sie sogar nur ein Passwort für verschiedene Dienste. Nur 23 Prozent der User geben an, Passwort-Manager einzusetzen, und 15 Prozent machen von Single Sign-on-Diensten (SSO) Gebrauch. Am vergleichsweise häufigsten werden bei den SSO-Lösungen die sogenannten Social Log-ins von großen digitalen Plattformprovidern wie Facebook oder Google genutzt.

„Insgesamt betrachtet, ist die Nutzung von Social Log-ins in Deutschland noch wenig gefragt. Dies liegt daran, dass viele User an der Sicherheit dieser Verfahren zweifeln und Datenschutzbedenken haben“, erklärt Schneider. „Nutzer von Social Log-ins hingegen sind von dem Komfort der Lösung überzeugt, da sie sich bequem und schnell anmelden können, ohne sich viele Passwörter merken zu müssen. „Durch die Verwendung von Social Log-ins besteht die Möglichkeit für große Plattformbetreiber, weitere Daten über ihre Nutzer auch auf anderen Webseiten und bei der Nutzung anderer Diensten zu sammeln“, verdeutlicht Wiewiorra.

Die Authentifizierung über biometrische Merkmale ist zwar etwa 80 Prozent der Befragten bekannt, genutzt wird es aber hauptsächlich zur Entsperrung von Endgeräten wie Laptops oder Smartphones. „Zukünftig können sich Konsumenten jedoch vorstellen, auch im Kontext des Zugangs zu medizinischen Informationen, im Austausch mit Behörden und im Smart-Home-Bereich ihr Gesicht oder ihren Finger zur Authentifizierung zu nutzen“, sagt Schneider.

Die vollständige Studie finden Sie unter www.hs-fresenius.de. 

Quelle: Hochschule Fresenius

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unser Angebot für Ihre Praxis:

smart ZMV

Mit einer intelligenten Abrechnungs- und Verwaltungslösung schafft [dentisratio] Freiräume in Ihrer Zahnarztpraxis.

Systemisches Coaching

Mit [dentisratio] aktivieren Sie Ihre eigenen Ressourcen und finden individuelle Lösungen.

Betriebswirtschaftliche Beratung

Sie treffen strategische Entscheidungen, [dentisratio] berät und begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

[dentisratio] erarbeitet Ihr Konzept für eine zukunftssichere Transformation von der Karteikarte zum digitalen Praxissystem.

Sie finden uns unter
www.dentisratio.de

[dentisratio]

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio GmbH
Großbeerenstr. 179
14482 Potsdam

Tel. 0331 979 216 0
Fax 0331 979 216 69

info@dentisratio.de
www.dentisratio.de

Umfassend grün: Klimaneutrales Unternehmen bietet umweltschonende Zahntechnik

Ein Gespräch mit dem Geschäftsführer der InteraDent Zahntechnik GmbH, Thomas Albrecht, über grünes Bewusstsein und erprobte Logistikprozesse.



Das Lübecker Unternehmen InteraDent Zahntechnik GmbH vereint Kompetenz und Qualität in den Bereichen Zahnersatz und Zahnästhetik mit einem ausgewiesenen Engagement für den Umweltschutz. So arbeiten alle InteraDent Labore klimaneutral und gleichen – vom TÜV Nord überwacht – die unvermeidlichen CO₂-Emissionen vollständig aus.

Herr Albrecht, was macht den Kern Ihrer Unternehmensphilosophie aus?

Bereits seit 1985 fertigen wir Zahnersatz aus Deutschland und den Philippinen mit dem Ziel an, allen Patienten die Umsetzung einer optimalen Therapie durch einen adäquaten Zahnersatz zu ermöglichen. Dabei machen wir keine Abstriche bei der Auswahl hochwertiger Materialien. Unsere globalen Produktionsstätten ermöglichen es uns, hochwertigen Zahnersatz zu attraktiven Preisen anzubieten. Über allem steht, gewissermaßen als Kern unserer Philosophie, eine zu jeder Zeit faire und offene Kommunikation, sowohl extern wie intern. Diese Stärke stellt unser Team in jeder Lage unter Beweis, gerade auch dann, wenn sich Herausforderungen ergeben.

Welche Produkte umfasst Ihr Portfolio und wer ist Ihre Zielgruppe?

Unser Produktkatalog bietet Lösungen für jede Patientensituation. Im Grunde beliefern wir unsere Kunden mit dem gesamten Spektrum der Zahntechnik, wobei natürlich auch moderne, digitale Verfahren und kosmetische Privatleistungen wie zum Beispiel Aligner-Zahnkorrekturen immer mehr nachgefragt werden.

Unsere Kunden sind sowohl Einzelpraxen als auch größere MVZ- und Klinikrichtungen sowie kieferorthopädisch tätige Behandler.

InteraDent tritt als ausgewiesenes klimaneutrales Unternehmen auf. Woher rührt Ihr grünes Engagement und was macht für Sie eine nachhaltige Zahntechnik aus?

Wir sehen uns in der Verantwortung, nachhaltig zu handeln. Wo es möglich ist, setzen wir umweltfreundlichere Materialien oder Pro-

zesse ein. Wir prüfen ständig, ob es geeignetere und umweltfreundlichere Lösungen gibt – der Verpackungsbereich ist hier ein gutes Beispiel. In den vergangenen Monaten konnten wir Kunststoffverpackungen durch abbaubare Papierprodukte ersetzen. Seit 2020 sind wir vom TÜV Nord als klimaneutrales Unternehmen zertifiziert. Die Kompensation unseres CO₂-Ausstoßes erreichen wir aktuell durch Förderung von Windenergieprojekten.

Stichwort Philippinen: Wie gelangt philippinischer Zahnersatz in deutschlandweite Praxen?

Da wir unseren Zahnersatz nicht „einkaufen“, sondern zu jedem Zeitpunkt die Prozesse und das eingesetzte Material selber steuern, hat jede Praxis die Möglichkeit, Arbeitsschritte mit den für sie gewünschten Vorteilen bei uns fertigen zu lassen. Entweder „vor Ort“ oder mit den wirtschaftlichen Vorteilen einer internationalen Fertigung auf den Philippinen. Die gewohnten Ansprechpartner wechseln dabei nicht. Es spielt in der heute vernetzten Welt keine Rolle, wo unsere Kunden ihren Sitz haben. InteraDent hat bereits jahrzehntelange Erfahrung in Logistikprozessen. Unsere Lieferzeiten zeigen das. Zahnarztpraxen aus ganz Deutschland benachrichtigen uns und wir übernehmen innerhalb der nächsten zwei Stunden persönlich oder mit einem unserer Logistikpartner den Auftrag. Alle weiteren Logistikwege wickeln wir auch bereits seit Jahren mit renommierten Partnern in kürzester Zeit ab, auch international.

Die zahnärztliche Implantation wird immer individueller: Inwieweit unterstützt hier InteraDent Praxen bei patientenzugeschnittenen Implantatlösungen?

Mittlerweile entwickeln sich individuelle Implantataufbauten zum Standard der Implantatversorgung. Die Ergebnisse sprechen da für sich. Mit der konventionellen Versorgung durch konfektionierte Aufbauten ist es häufig nicht möglich, die (Patienten-)Erwartung zu erfüllen. So können wir z. B. auf Titanklebebasen mit individuell gefertigten keramischen Aufbauten eine schöne Frontzahnästhetik, ohne störende Farbeffekte vom Titan, herstellen. Ein anderer Anwen-

InteraDents Windenergieprojekt

Caparispisan Gold Standard VER, Philippinen

Auf der philippinischen Insel Luzon ermöglicht ein Windpark die unabhängige Versorgung der Bevölkerung mit sauberem Strom. Die aus Wind umgewandelte Energie wird ohne Verwendung von fossilen Brennstoffen gewonnen und ist somit emissionsfrei. Um der globalen Erderwärmung entgegenzuwirken und gleichzeitig eine langfristige Energieversorgung sicherzustellen, ist der Ausbau erneuerbarer Energiegewinnung essenziell. Darüber hinaus werden die ca. 22.000 im Projektgebiet lebenden Menschen durch den Betreiber des Windparks mittels eines umfassenden Programms unterstützt. Dieses bietet der hauptsächlich von Landwirtschaft, Fischerei und Tourismus lebenden Bevölkerung eine zusätzliche Verbesserung ihrer Lebensbedingungen und schützt die Umwelt. Beispielsweise werden Krankenhäuser durch Materialspenden entlastet oder neue Wassertanks und Filtersysteme errichtet und in Betrieb genommen.

Weitere Informationen zum Klimaschutz-Engagement von InteraDent unter www.interadent.com/klimaschutz.

dingungsbereich ist der Einsatz von individuell gefrästen Titanaufbauten. Dabei können z. B. starke Divergenzen oder schwierige Implantatpositionen gut ausgeglichen werden. Und positiv ist, die Kosten dafür sind mittlerweile absolut vergleichbar mit Standardlösungen. Der Geldbeutel der Patienten wird also geschont.

Und zum Schluss: Worin sehen Sie den bisherigen Erfolg Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte begründet?

Ob es unser Kundenservice oder unsere Zahntechniker/-meister sind – alle haben ein breites Erfahrungsspektrum durch eine Vielzahl unterschiedlichster Anforderungen und umgesetzter Aufträge. Für bestimmte Bereiche haben wir Spezialisten, welche besonders konzentriert im Thema sind. So schaffen wir es, die Entwicklungen in Bezug auf Material- und Verfahrensvielfalt positiv zu nutzen und für unsere Kunden in geforderter Qualität umzusetzen. Zudem haben wir in den letzten Jahren unsere Präsenz in Deutschland durch weitere Labore vor Ort ausgebaut. In der Zusammenarbeit mit InteraDent stehen unsere Kunden also nie vor der Frage: „An welches Labor wende ich mich, um den Vorstellungen meiner Patienten gerecht zu werden?“ Ob preiswert, „made in Germany“ oder in vielen Regionen auch gemeinsam mit dem Zahntechniker in der Praxis, unsere Unternehmensstruktur schafft die Lösung für zufriedene Patienten.

Weitere Informationen zu InteraDent finden Sie unter www.interadent.com. 



“

Wir sehen uns in der Verantwortung, nachhaltig zu handeln. Wo es möglich ist, setzen wir umweltfreundlichere Materialien oder Prozesse ein. Wir prüfen ständig, ob es geeignetere und umweltfreundlichere Lösungen gibt – der Verpackungsbereich ist hier ein gutes Beispiel.

Thomas Albrecht

MIXPAC™ Das Original

Misch- und Austragssysteme



SULZER

MIXPAC™ Schweizer Qualität auf höchstem Niveau

Weltklasse aus der Schweiz. Die Original-Mischkanülen aus der Schweiz perfektionieren das Mischen, Applizieren und Dosieren von Multikomponenten-Materialien. MIXPAC™ Systeme gewährleisten ein effizientes Arbeiten auf höchstem Qualitätsniveau.

Das Schweizer Original steht für «Innovation in Application». Für Systemlösungen, die durch ihre Präzision, Sicherheit und Kompatibilität für höchste Effizienz sorgen.

Achten Sie auf das Qualitätssiegel und die MIXPAC Candy Colors™ (Türkis, Blau, Lila, Gelb, Rosa und Braun)™.



Vorsorgeleistungen ohne Aufwand dank digitalem Recall-Management

Der Service von Doctolib befreit Sie und Ihr Praxisteam von zeitraubenden Terminabsprachen und sorgt für Patientenbindung.

Die zweite Hälfte des Jahres ist angebrochen und damit die Zeit, bisher Un erledigtes in Angriff zu nehmen. Viele Zahnarztpraxen, die ihren Patienten hier einen Service bieten möchten, versenden jetzt oftmals Erinnerungen an notwendige Vorsorgeuntersuchungen, die leider immer wieder aufgeschoben werden. Doch das bedeutet für Sie und Ihr Praxisteam einen nicht zu unterschätzenden Aufwand. Recalls vorzubereiten, heißt Serienbriefe erstellen, ausdrucken, konfektionieren, zur Post bringen. Außerdem sind die Kosten für Porto und Druckerpatronen und der wenig nachhaltige Ansatz der Papierverwendung nicht aus den Augen zu verlieren. Wie könnte es dieses Jahr anders, vielleicht sogar besser laufen?

Digitales Recall-Management – automatisiert und ohne Aufwand

Digitale Kommunikation via E-Mail oder SMS ist mittlerweile für Unternehmen Standard in der Kundenkommunikation. Warum nicht auch Ihren Patienten denselben zeitgemäßen Service bieten und die Einladung zur Vorsorgeuntersuchung digital aufsetzen? Mit einer digitalen Terminmanagementlösung wie Doctolib sind es nur wenige Klicks, um das Recall-Management komplett zu automatisieren.

Der digitale Recall lässt sich problemlos auf Ihre individuellen Bedürfnisse einstellen. Einmal eingerichtet, lassen sich viel Zeit im stressigen Praxisalltag sowie teure Portokosten einspa-



ren. Und Ihr Team kann sich anderen Aufgaben widmen, z.B. mehr Prophylaxe-Leistungen durchführen.

Beim Recall mit Doctolib können Sie entscheiden, ob Sie einen individuellen oder standardisierten Recall verschicken möchten. Beim individualisierten Recall haben Sie die Möglichkeit, manuell einen Recall an einzelne Patienten zu versenden. Für den standardisierten Recall hingegen definieren Sie vorab eine Regel, anschließend werden automatisch alle Patienten, die einen bestimmten Besuchsgrund wahrgenommen haben, an die Buchung eines neuen Termins erinnert. Durch den mitgesendeten Link können Patienten direkt on-

line einen passenden Vorsorgetermin buchen – ohne erneut Ihr Praxispersonal zu binden oder selbst in der Telefonwarteschleife der Praxis zu hängen.

Ein weiteres Plus: Sie behalten einen genauen Überblick über Ihre versendeten Recalls und deren Erfolgsquote. Sie können konkret nachvollziehen, ob die Patienten den Recall erhalten haben und ein Termin gebucht wurde. Aktuell resultiert jeder fünfte digitale Recall über Doctolib in einem gebuchten Termin.¹

Selbstverständlich werden die Datenschutzbestimmungen eingehalten und es wird sichergestellt, dass nur Patienten einen digitalen Recall erhalten, die der elektronischen Kommunikation

zugestimmt haben. So einfach und so effizient war das Recall-Management noch nie!

Nach dem Recall ist vor dem Termin

Mit dem Recall haben Sie nun einen ersten Schritt getan, um Patienten an die Vorsorge zu erinnern und an Ihre Praxis zu binden. Der Prophylaxe-Termin wurde gebucht – jetzt muss der Patient noch zum Termin erscheinen. Dabei unterstützen moderne Terminkalender wie Doctolib. Frühzeitig vor jedem Termin wird automatisiert eine SMS und/oder E-Mail als Erinnerung versendet. Sollte der Termin nun doch nicht mehr passen, können Patienten eigenständig Termine stornieren oder besser, verschieben. Andere Patienten haben nun die Chance, den freien Termin zu buchen, und werden automatisch darüber informiert, wenn sie sich bspw. auf die digitale Warteliste von Doctolib haben setzen lassen. So werden Terminlücken aufgefüllt, ohne zusätzliche Belastung für Ihr Team, ohne wirtschaftliche Einbußen für Ihre Praxis, dafür aber mit ganz viel Service für Ihre Patienten.

Praxisumsatz steigern

Neben dem Recall-Management bietet die Terminmanagementsoftware von Doctolib noch viele weitere Vorteile, um Ihre Praxis digital aufzustellen und Ihrer Wirtschaftlichkeit zu erhöhen:

Marketing für Ihre Einrichtung

Machen Sie Ihre Einrichtung und Expertise im Internet sicht- und buchbar. Monatlich nutzen über 6,5 Mio. Patienten in Deutschland Doctolib. Mit Ihrem Profil sind Sie auch in der Google-Ergebnisliste unter den ersten Einträgen und erhöhen Ihre Reichweite ohne zusätzliches Marketingbudget. Generieren Sie Neupatienten und sorgen Sie für eine optimale Auslastung Ihrer Praxis, indem Sie Zusatzleistungen, wie die Prophylaxe, direkt online buchbar machen.

24/7-Terminbuchung für Patienten

Bieten Sie Flexibilität und Komfort bei der Terminbuchung. 24/7 Termine vereinbaren zu können, erleichtert nicht nur die Terminkoordination für Patienten, sondern entlastet auch Ihr Perso-

nal. So erfolgt beispielsweise fast jede fünfte Terminvereinbarung bei Doctolib online¹ – und fast jede zweite wird dabei außerhalb der Sprechzeiten vereinbart.²

Online-Terminkalender

Profitieren Sie von einem intelligenten und digitalen Terminmanagementservice. Patientendaten und Termine haben Sie mit einem Klick zur Hand. Ressourcenplanung, Geräteauslastung – alles ist digital übersichtlich und gut strukturiert. Doppelbelegungen werden vermieden und Ressourcen optimal geplant.

Terminausfälle reduzieren

Reduzieren Sie das wirtschaftliche Risiko von Leerläufen für Ihre Praxis – ohne zusätzlichen Mehraufwand für Ihr Praxisteam. Durch Terminerinnerungen und das Füllen kurzfristiger Terminlücken durch die digitale Warteliste lassen sich bis zu 58 Prozent der Terminausfälle reduzieren.³

Digitale Prozesse im Praxisalltag sind immer wichtiger, um die Effizienz in der Praxis zu steigern, das Team zu entlasten, die Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen, Patienten einen zeitgemäßen Service zu bieten und um die Wirtschaftlichkeit der Praxis zu steigern. Investieren Sie jetzt in Ihre Digitalisierungsstrategie und stellen Sie die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft Ihrer Praxis.

Jetzt mehr über das digitale Recall-Management von Doctolib erfahren! Laden Sie sich die kostenlose Broschüre *Recall-Management in der Praxis* unter doctolib.info/recall-dental herunter.



Weitere Informationen zur Digitalisierung Ihrer Zahnarztpraxis finden Sie unter doctolib.info/dental. **DI**

ANZEIGE

DIE EINZIG WAHRE MIT ADS SYSTEM



Die einzige Chlorhexidin-Linie mit ADS®, dem Anti Discoloration System, die dem natürlichen Weiß der Zähne gerecht wird. SLS-frei und ohne Alkohol.

IDS 2021

KÖLN, 22. - 25. September
Halle 11.1 Stand E59
www.curaseptworldwide.com

CURASEPT
FIRST BECAUSE WE CARE

Doctolib GmbH

Tel.: +49 30 22027163
doctolib.info/dental

3D DENTAL

—SYSTEMS—

3DCART

ist die ideale mobile Lösung für Ihren Intraoralscanner mit Laptop oder PC.



UNSER HÄNDLER IN DEUTSCHLAND:

info@digital-dental-solutions.com
+49 (0) 89 15 00 11 99-0

dds digital dental solutions

IDS



Besuchen Sie uns!
Halle 3.1 Stand H 80

3D DENTAL
—SYSTEMS—



formnext

16. – 19.11.2021

FRANKFURT / MAIN

30.11. – 01.12.2021

DIGITAL DAYS

Machen Sie das Unmögliche möglich!

Die additive Fertigung bietet ihren Anwendern ungeahnte Potentiale. Neben dem Drucker benötigen Sie jedoch auch die vor- und nachgelagerten Prozesse und die Experten, die die Technologie beherrschen.

Alles zusammen finden Sie nur auf der Formnext! Erleben Sie AM live und Farbe in Frankfurt oder online zu den Digital Days.

formnext.de

Where ideas take shape.

TICKETS SICHERN!
#formnext

Erlebnis und Know-how-Transfer vor der Haustür

Kulzer mit der Mobile Academy auf Tour.



HANAU – Seit Anfang September ist die Kulzer Mobile Academy in ganz Deutschland unterwegs und bringt spannende Produktinnovationen sowie dentale Lösungskonzepte auf 200 Quadratmetern mobiler Vortrags- und Erlebniswelt direkt zu Ihnen. Damit bietet Deutschlands größte mobile Dental-Akademie live vor Ort kompakte Fachvorträge, wertvollen Wissenstransfer mit Experten und ein besonderes Erlebnis-event. Zahnmediziner haben an jedem Tourtag die Möglichkeit, an zwei verschiedenen Vortragsangeboten rund um die Themen Restauration und Abformung teilzunehmen: Während eine Tour effektive Möglichkeiten zur Vereinfachung der konservierenden und zahnerhaltenden Behandlung mit dem Universal-Adhäsiv iBond Universal und dem Einfarbkomposit Venus Diamond ONE aufzeigt, widmet sich eine zweite Tour der Grundsatzfrage: „Digitale oder analoge Abformung?“. Dank eines durchdachten Hygienekonzepts gemäß RKI-Richtlinien tauchen die Teilnehmer in kleinen Gruppen in die Produkt- und Vortragswelt ein und sichern sich ohne Bedenken oder lange Anreise bis zu zwei Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

Jetzt anmelden zur Kulzer Mobile Academy auf kulzercom.net. 

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368 · www.kulzer.de

EUROSYMPOSIUM 2021

Das Programm ist thematisch breit gefächert und am Informationsbedürfnis des Praktikers ausgerichtet.

KONSTANZ – Am 24. und 25. September 2021 findet unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz zum 16. Mal das EUROSYMPOSIUM statt.

Dank deutlich steigender Impfquote gibt es gute Rahmenbedingungen für das im September in Konstanz am Bodensee stattfindende EUROSYMPOSIUM. Die traditionsreiche Implantologie-Veranstaltung bietet schon zum sechzehnten Mal eine besondere Plattform für den kollegialen Austausch und Know-how-Transfer. Auch in diesem Jahr gibt es neben den wissenschaftlichen Vorträgen am Samstag auch ein spannendes Pre-Congress Programm am Freitag mit drei Live-Operationen und einem BBQ.



Bei der Programmgestaltung haben sich die Veranstalter von den fachlichen Interessen des Praktikers leiten lassen und unter der Themenstellung „Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie“ den Fokus erneut auf die besonderen Herausforderungen im Praxisalltag gerichtet.

Der Kongress findet vollständig auf dem Gelände des Klinikums Konstanz in den modernen Tagungsräumlichkeiten des hedicke's Terracotta statt (Vorträge, Seminare, Übertragungen der Live-OPs). Hier befindet sich auch über den gesamten Zeitraum die begleitende Industrieausstellung. Die Übertragung der Live-Operationen erfolgt aus der MKG-Ambulanz Konstanz. 

Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com www.eurosymposium.de



Keimneuan siedelung bis zu elf Wochen unterdrückt

Fast einziges aussichtsreiches Adjuvans in Stufe 2: CHX-Chip.

Es hat überrascht: So manche bekannte adjuvante Maßnahme gegen Parodontitis empfiehlt die neue S3-Leitlinie nicht. Sinnvoll kann dagegen ein Matrix-Gelatine-Chip mit Chlorhexidinbis(D-gluconat) sein.

Die S3-Leitlinie trat am 1. Februar 2021 in Kraft. Es handelt sich dabei um die Umsetzung der entsprechenden Therapie-Leitlinie der European Foundation of Periodontology (EFP) in die deutsche Praxis.

Die Ausführungen greifen bei der Diagnose „Parodontitis im Stadium I bis III“. Dabei besteht eine wichtige Empfehlung in der konsequenten Abarbeitung eines Vier-Stufen-Plans.

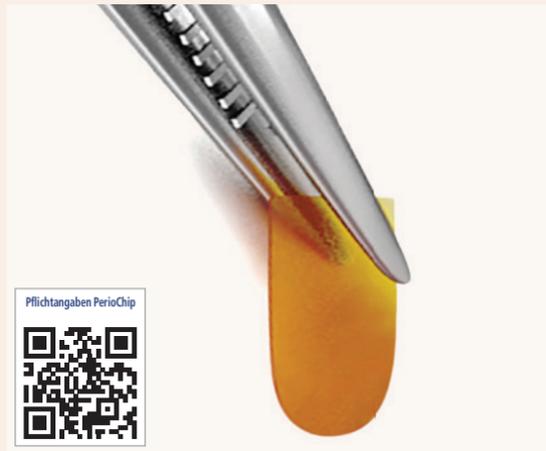
In Stufe 1 sollten lokale und systemische Risikofaktoren für Parodontitis zurückgedrängt werden. Dazu zählen zum Beispiel die Raucherentwöhnung, eine optimierte Einstellung von Diabetikern und eine verbesserte häusliche Mundpflege sowie eine konsequente professionelle mechanische Plaquereduktion (PMPR).

Wenn der Patient gut mitarbeitet und dennoch Taschentiefen von mehr als drei Millimetern bleiben, folgt Stufe 2 der therapeutischen Maßnahmen. Hier tritt zur PMPR die subgingivale Instrumentierung hinzu.

Zur Unterstützung sind in der Vergangenheit viele Adjuvantien vorgeschlagen worden (z. B. Probiotika, Laser, photodynamische Therapie). Es erstaunt, wie wenig davon nach gründlicher Evaluierung der Studienlage übrigbleibt.

Allenfalls kann eine lokale Antibiose erwogen werden, doch eine systemische Antibiose kommt höchstens bei sehr spezifischen Patientenfällen mit rapider Progression infrage. Auf gar keinen Fall ist dies eine Routinetherapie, denn das Risiko von Resistenzbildungen wiegt schwer!

Dagegen kann die lokale Gabe von Chlorhexidinbis(D-gluconat) unter verzögerter Freisetzung aus einem Matrix-Gelatine-Chip eine sinnvolle adjuvante



Der Matrix-Gelatine-Chip PerioChip von Dexcel setzt den Wirkstoff Chlorhexidinbis(D-gluconat) innerhalb von sieben Tagen frei und unterdrückt die Keimneuan siedelung bis zu elf Wochen lang.

Maßnahme darstellen (PerioChip, Dexcel Pharma). Der Chip enthält den Wirkstoff in hoher Konzentration (ca. 36 Prozent) und setzt ihn nach Applikation in die Zahnfleischtasche innerhalb von sieben Tagen frei. Damit lässt sich eine Keimneuan siedelung bis zu elf Wochen lang unterdrücken. Für den Patienten eine kleine Zusatz-Investition – dafür ist die lebenslange UPT in Stufe 4 neuerdings Kassenleistung.

Erfahren Sie mehr in unserem Webinar zur EFP S3-Leitlinie mit Prof. Dr. Moritz Kepschull unter www.periochip.de. 

Dexcel Pharma GmbH
Tel.: 0800 2843742 · www.periochip.de



ANZEIGE

Mehr Unabhängigkeit bei der zahnärztlichen Abrechnung

Das Praxisteam – Ihre Patienten – dentisratio: eine runde Sache.



Die dentisratio GmbH betreut erfolgreich Zahnarztpraxen und Kliniken in der zahnärztlichen Abrechnung und Verwaltung in allen Bereichen der Zahnmedizin inklusive der KFO. Die Patienten haben nicht nur in der Zahnarztpraxis, sondern auch im dentisratio-Team ihren festen Ansprechpartner. Somit treten Zahnarzt, Praxis- und dentisratio-Mitarbeiter als ein festes Team auf und signalisieren eine komplexe und zuverlässige Einheit für die Patienten. Das dentisratio-Team ist mit dem vom Zahnarzt gewählten Abrechnungsprogramm bestens vertraut, arbeitet hochkonzentriert und wird dabei nicht vom täglichen praxistypischen Arbeitsfluss unterbrochen, so wie das bei Praxismitarbeitern der Fall ist. Zumeist agiert das Team per Fernzugriff (VPN-Verbindung), zusätzlich aber auch vor Ort, zum Beispiel zur Monats- und Quartalsabrechnung.

Bevor dentisratio die zahnärztliche Abrechnung übernimmt, wird der Behandlungsablauf der Praxis ins Visier genommen. Schon hier können Optimierungspotenziale aufgedeckt werden. Der stetig steigende administrative Aufwand in den medizinischen Einrichtungen führte in den letzten Jahren verstärkt zu einem Umdenken und zu dem Wunsch vieler Zahnärzte, einen Teil oder die komplette Verwaltungsbearbeitung auszulagern, um sich vorrangig den Patienten widmen zu können. Die Zuverlässigkeit des dentisratio-Teams hat sich herumgesprochen und die Zahnärzte stellen fest, dass die umfassende Entlastung von zeitintensiven Verwaltungsaufgaben sehr angenehm ist. Neben dem Kerngeschäft, der zahnärztlichen Abrechnung, bietet das Unternehmen dentisratio weitere drei Geschäftsfelder: systemisches Coaching, digitale Transformation und wirtschaftliche Beratungen. 

dentisratio GmbH
Tel.: +49 331 979216-0 · www.dentisratio.de

www.ids-cologne.de

#B-SAFE
4business



39. INTERNATIONALE DENTAL-SCHAU

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



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

Neue superhydrophile Implantatoberfläche

Neu in Europa: Osstem präsentiert Implantate mit neuer Oberflächenstruktur.

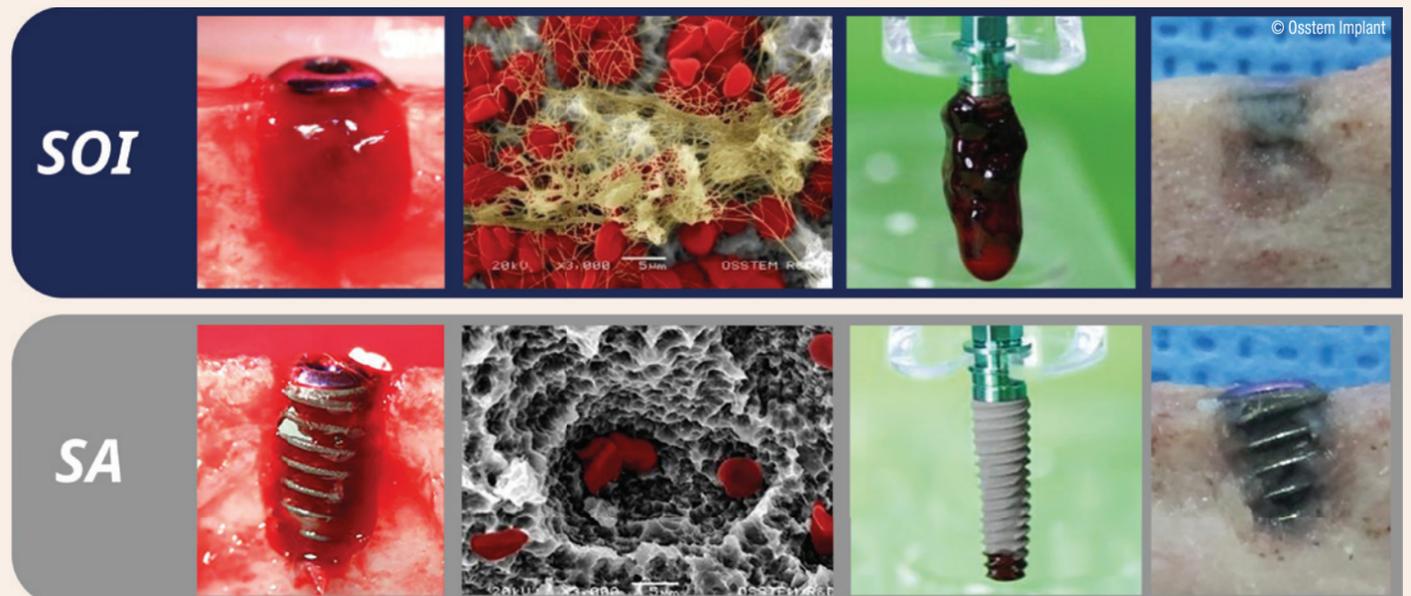
Osstem Implant erweitert das eigene Produktportfolio für Implantatoberflächen. Die neue Oberfläche heißt SOI und zeichnet sich durch herausragende bioaktive Eigenschaften aus. Durch die Zugabe eines pH-Puffers auf eine mit Vakuum-Ultraviolettstrahlung behandelte Oberfläche wird die hydrophobe Titan- in eine superhydrophile Oberfläche umgewandelt.

OSSTEM[®]

IMPLANT

Verbesserung der anfänglichen Knochenbildung

Dank einer schnelleren Blutbenetzbarkeit verbessert sich die anfängliche Knochenbildungsfähigkeit. Die Proteinadhäsion ist durch die Aktivierung des Blutes zur Gerinnselbildung um ein Vielfaches höher als bei herkömmlichen Oberflächen. Dadurch entsteht nicht nur eine ausgezeichnete Anlagerung von Knochenwachstumsproteinen, es wird zusätzlich auch die Bildung von Fibrinnetzen gefördert. Im Vergleich zu den SA-Implantaten hat sich die anfängliche Knochenbildung um 65 Prozent verbessert.



Kürzere Behandlungszeit und einfachere Handhabung

Die SOI-Oberfläche bietet dank der verbesserten Osseointegration zudem eine wesentlich kürzere Behandlungsdauer. Die Einheilzeit gegenüber herkömmlichen Oberflächen hat sich um 35 Prozent verkürzt. Des Weiteren sind die SOI-Implan-

tate sehr benutzerfreundlich. So ist für die Implantate keinerlei Nachbehandlung, wie beispielsweise eine UV-Bestrahlung, nötig.

Mehr Informationen sind über die lokalen Vertriebsmitarbeiter von Osstem, auf der IDS und online erhältlich. [DI](#)

Osstem Implant
Tel.: +49 6196 7775500
www.osstem.de

Infos zum Unternehmen



Klinisch wirksam und technisch exzellent

Nur das Original überzeugt: Es gibt nur ein MIXPAC™!

Die MIXPAC™ Candy Colors™ entsprechen höchster klinischer Wirksamkeit und technischer Exzellenz. Die Einsparungen durch Kopien täuschen. Denn die paar Cent können die Kosten durch schlechte Mischergebnisse oder Wiederholung von kostspieligen Eingriffen und den somit möglichen Verlust von Patienten nicht aufwerten.

Die Verwendung der Original Mixpac-Produkte ermöglicht ein erstklassiges Mischergebnis und führt zu glücklichen und zufriedenen Patienten. Wie der T-Mixer™, der die Qualitätsmerkmale der Candy Colors™ mit der neuesten Mischtechnologie kombiniert und so für optimierte Mischergebnisse und Materialeinsparungen sorgt.

Das neueste Produkt der Mixpac T-Mixer ist der Colibri Plus Breakable. Mit der All-in-one-Solution wird der Arbeitsablauf reduziert und gleichzeitig eine einfache, präzise und sichere Applikation ermöglicht. Für die vielen klinischen Behandlungen ist nur noch eine Mischspitze nötig.

Die integrierte Edelstahlkanüle, die biegsam und bis zu 360° drehbar ist, erlaubt eine präzise klinische Anwendung und trägt

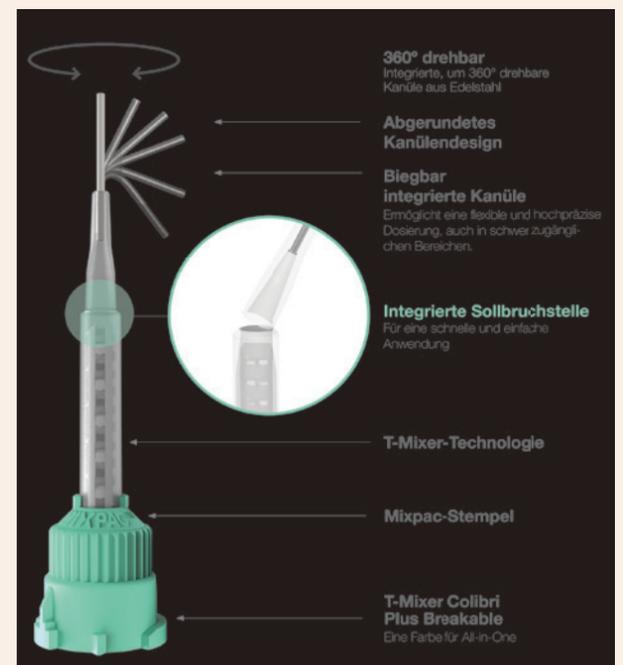
durch ihr glattes, abgerundetes Design dazu bei, das Risiko von Gewebetraumata zu minimieren.

Doch das jüngste Mitglied der Colibri™-Familie hat noch einen entscheidenden Clou: Durch seine integrierte Sollbruchstelle wird ein schnelles und einfaches Entfernen des vorderen Teils der Mischspitze machbar. Dank dieser Brechzone kann mit nur einer Mischkanüle sowohl präzise als auch große Mengen appliziert werden. Der Mixpac T-Mixer Colibri Plus Breakable vereinfacht die Auswahl der Mischkanüle, da er Zahnärzten ein innovatives, vielseitiges und effizientes Mischapplikationssystem bietet, das für eine Vielzahl von prothetischen Abformmaterialien und Anwendungen geeignet ist. Einfach und geradlinig – eine echte All-in-one-Lösung.

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet auf www.sulzer.com/breakable. [DI](#)

Sulzer Mixpac AG
Tel.: +41 81 7722000 · www.sulzer.com

Infos zum Unternehmen



Perfekte Kombination für lang anhaltenden Glanz

Neu: das Hochglanzpoliersystem Venus® Supra von Kulzer.

Mit den hochästhetischen Nanohybrid-Kompositen von Venus® Diamond profitieren Anwender und Patienten von einem durchdachten System – made in Germany. Das Einfarbkompakt Venus® Diamond ONE erweitert die Venus® Diamond-Familie dabei um einen universellen Farbton. Dieser eignet sich besonders für die täglichen Basisrestaurationen im Seitenzahnbereich. Für komplexe, anspruchsvolle Restaurationen im Frontzahnbereich steht Anwendern zudem ein umfangreiches Farbspektrum von 27 bewährten Farbtönen zur Verfügung. Alle Venus®-Komposite und -Farben bedeuten Ästhetik in ihrer schönsten Form.

Maximale Einfachheit in bester Kombination erleben Anwender mit dem Hochglanzpoliersystem Venus® Supra. Ab sofort ergänzt Kulzer das bewährte Polierset für den typischen Venus®-Glanz um zwei neue, moderne Formen: Die Twist Disc ist ideal für verschiedene Komposit-Oberflächen ge-

Glänzende Teamleistung

Venus Diamond ONE & Venus Supra Poliersystem



eignet. Die Twist Brush sorgt durch einen einfachen Zugang zu tiefen Fissuren für beste Polier-

ergebnisse u. a. auf Okklusalfächen. Die beiden neuen Formen sind besonders zur Politur von all-

täglichen Restaurationen wie mit Venus® Diamond ONE zu empfehlen. Ebenso bietet Kulzer für Venus® Supra neue Refills an: Vor- und Hochglanzpolierer können nun separat bestellt werden. Dieser Vorteil optimiert die Nachbestellzyklen und Lagerhaltung in den Praxen. Das Venus® Supra Intro Kit enthält alle fünf Formen als Vor- und Hochglanzpolierer im Set.

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

Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de/ONE

Infos zum Unternehmen





Das Original überzeugt

paro®brush-sticks – die „Taschen-zahnbürste“ für zwischendurch.

Klein, effizient und einfach beliebt, genau das sind unsere paro®brush-sticks.

Geeignet für die schnelle Zahnpflege zwischendurch, ob nach dem Geschäftsessen oder dem Treffen mit Freunden, egal wo Sie gerade sind. Eine hauchdünne Kunststoffspitze mit samtweichen Fasern beschichtet, erreicht unauffällig alle Bereiche der Zähne und verleiht Ihnen ein gutes Gefühl.

Unseren Bestseller paro®brush-sticks erhalten Sie ganz einfach unter profishop.paroswiss.de.



paro/Esro AG

Vertrieb in Deutschland:

ParoSwiss Deutschland GmbH

Tel.: +49 251 60900103 oder +49 178 6618180

www.paroswiss.de

Infos zum Unternehmen



Pulpen- überkappungsmaterial

ReViCal® – bioaktives und lichthärtbares Material mit MTA-Füllstoffen.



Der Erhalt der Vitalität auch von tiefenzerstörten Zähnen bildet eines der Hauptziele der modernen Zahnheilkunde. So kann der Zahn bei tiefen Kavitäten mittels einer indirekten, und sofern sich Blutungen der Pulpa stillen lassen, mittels einer direkten Pulpenüberkappung zur Hartgewebeneubildung (Tertiärdentin) angeregt werden.

Unlöslich und lichthärtbar

Ein direktes Pulpenüberkappungsmaterial, wie eine wässrige Calciumhydroxid-Suspension, wirkt durch den hohen pH-Wert bakterizid und hartgewebefördernd. Calciumhydroxid hat aber auch einige Nachteile, wie eine ungenügende Haftung, Resorptionen und Porositäten.

Um diese Nachteile zu kompensieren, wurde ReViCal® entwickelt. ReViCal® ist ein bioaktives, lichthärtbares harzmodifiziertes Pulpenüberkappungsmaterial mit MTA-Füllstoffen für die direkte (P) und indirekte (Cp) Pulpenüberkappung. ReViCal® ist nahezu unlöslich und lichthärtbar. Nach der Lichthärtung kann auf dieses Pulpenüberkappungsmaterial sofort ein Adhäsiv mit hoher Haftkraft aufgetragen werden und die Füllungslegung unmittelbar in einer Sitzung erfolgen.

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH

Tel.: +49 40 30707073-0 · www.r-dental.com

Doctolib

Kostenlose
Fortbildungspunkte erhalten

Nur für kurze Zeit

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen

Fortbildungen im Wert

von bis zu 500 €!

Jetzt mit Doctolib starten &
Fortbildung kostenlos erhalten



Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen im Monat durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*

Hier mehr erfahren:

www.doctolib.info/boost

oder

030 255 585 428



* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf www.doctolib.info/boost.

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

Virtuelle Messepräsenz

Produkte aus einer ganz neuen Perspektive.

Der deutsche Hersteller von Präzisions-silikon für die Zahnarztpraxis und das Dentallabor, die Müller-Omicron GmbH & Co. KG mit Sitz in Lindlar/NRW, hat seine Produkte zum 60-jährigen Firmenjubiläum in ein ganz neues Licht gesetzt. Die durch die Pandemie begründete Teilnahmeabsage als Aussteller auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) veranlasste das Unternehmen, sich ab sofort und zukünftig digital stärker auszurichten. Im ersten Schritt hat Müller-Omicron, dem realen IDS-Messestand entsprechend, eine virtuelle Präsenz im 360-Grad-Design kreiert. Die einzigartige Webanwendung lädt Besucher ein, sich bei entspannter Musik auf dem „realen“ Messestand in alle Richtungen zu bewegen, interessante Produkte und Bereiche zu zoomen, Detailinformationen abzurufen und bei Bedarf direkten Kontakt mit dem Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus präsentiert der virtuelle Messeauftritt aktuelle Aktionsangebote zum Jubiläumsendspurt und online erhältliche Exklusivangebote mit hohem Sparfaktor. Kurz: Besucher können so Produkte und Angebote aus einer völlig neuen Perspektive erleben, ort- und zeit-



unabhängig, Geräte flexibel und rund um die Uhr. Schauen Sie vorbei – ein Besuch lohnt und rentiert sich mit Sicherheit! **DT**

Müller-Omicron GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2266 47420 · www.mueller-omicron.de

ANZEIGE



InteraDent WiFlexX

Deutscher und philippinischer Zahnersatz wirtschaftlich und flexibel kombiniert

InteraDent Online Kundenportal

Organisieren Sie sich schnell und einfach durch
> Papierloses Arbeiten > Online Auftragsabwicklung
> KV-Rechner > Digital Workflow

SCHWAN ALIGNER
by InteraDent

Praxiserfolge mit unseren Zahnkorrekturschienen.
Eine Entscheidung, die sich lohnt.

Ihr klimaneutrales Dentallabor für Zahnersatz & Zahnästhetik

InteraDent

- 5 Jahre Garantie auf unseren Zahnersatz
- flexible Zeit- und Preisgestaltung mit InteraDent WiFlexX
- Fullservice in Deutschland für unsere Manila-Produktion
- günstige Preise bei bester Qualität
- über 35 Jahre Erfahrung im Dentalbereich
- Online Kundenportal vereinfacht Arbeitsprozesse
- InteraDent Events Fortbildungen „Intensiv-Seminare“
- neueste Technologien wie z.B. Lasermeltingverfahren/ eigenes Fräszentrum
- Labore deutscher Zahnersatz und philippinischer Zahnersatz
- Zertifiziert nach Iso 9001
- Support in Ihrer Praxis durch unsere Zahntechniker/ Zahnärztinnen



**FÜR UNSERE UMWELT
KLIMANEUTRALE ZAHNTECHNIK**

Wir übernehmen Verantwortung als klimaneutrales Unternehmen.

Durch den Erwerb von Zertifikaten gleicht InteraDent die unvermeidlichen CO₂-Emissionen vollständig aus – dies wird vom TÜV Nord überwacht.

Innovative Schallzahnbürste

Richtige Zahnpflege nach KFO-Behandlungen mit der Hydrosonic Pro.

Wenn sich Patienten einer kieferorthopädischen Behandlung mit festen Geräten unterziehen, kann eine angemessene Mundhygiene für sie zur Herausforderung werden. Die Klammeroberflächen behindern die Plaqueentfernung und begrenzen natürliche Selbstreinigungsmechanismen wie Speichelfluss und orale Muskulaturbewegungen.

Das Schweizer Mundgesundheitsunternehmen Curaprox bietet für dieses Problem jetzt eine Lösung an: Die Hydrosonic Pro ist eine nur in Zahnarztpraxen erhältliche innovative Schallzahnbürste, mit der die unzugänglichsten Stellen erreicht werden können.

Doppelte Reinigung

Mundhygiene und richtige Zahnpflege sind für ein erfolgreiches Ergebnis der kieferorthopädischen Behandlung wesentlich. Eine Handzahnbürste kann jedoch wenig wirksam sein, wenn es darum geht, Plaque zwischen den Klammern der Zahnspanne zu entfernen. Die Schalltechnologie der Hydrosonic Pro gewährleistet eine doppelte Reinigung: mechanisch und hydrodynamisch.

„Dank der sekundären hydrodynamischen Reinigungswirkung durchdringen die Zahnpasta und die Flüssigkeiten, die die Zähne des Benutzers umgeben, Biofilm und Plaque selbst dort, wo die Borsten nicht hinkommen: an durch kieferorthopädische Behandlungen, Implantate oder Engstände schwer zugänglichen Zahnoberflächen und an Interdentalräumen und Zahntaschen mit beginnender Parodontitis oder Periimplantitis“, sagt Dr. Ulrich P. Saxer, Experte für Parodontologie und Präventivzahnheilkunde, der maßgeblich an der Entwicklung der Hydrosonic Ortho beteiligt war.

Bieten Sie Ihren Patienten eine optimale Mundpflege für zu Hause

Mit dem Hydrosonic Pro-Starterpaket können Sie Ihre Patienten beraten und ihnen gleichzeitig eine optimale Mundpflege für zu Hause bieten. Die Starterbox enthält eine Auslage und eine zusätzliche Hydrosonic Pro zum Testen. Ebenfalls

“

Die Schalltechnologie der Hydrosonic Pro gewährleistet eine doppelte Reinigung: mechanisch und hydrodynamisch.



enthalten sind drei Bürstenköpfe, eine Reisetasche und eine Ladestation mit USB-Kabel und USB-Netzstecker. Die Flyer und Rabattgutscheinkarten für Patienten werden separat geliefert.

Sensitive – Power – Single

Ihre Patienten erhalten die neueste Schalltechnologie mit drei verschiedenen Bürstenköpfen: „Sensitive“ ist für empfindliche Zähne und Zahnfleisch geeignet, „Power“ für gesundes Zahnfleisch und eine Standardreinigung und „Single“ für eine optimale Zahnfleisch- und Interdentalreinigung. Dank der CURACURVE-Technologie – gebogene Bürstenköpfe, die Stellen erreichen, die von einer normalen Zahnbürste nicht gereinigt werden – und den weichen Curen-Fasern werden Zähne und Zahnfleisch gründlich und ohne Verletzungen gereinigt.

Das neue Curaprox Hydrosonic Pro-Starterpaket bietet Ihren Patienten eine optimale Mundpflege, egal, ob sie sich einer kieferorthopädischen Behandlung unterziehen oder nur 100-prozentig saubere Zähne haben möchten. **DT**

Curaden Germany GmbH

Tel.: +49 7249 9130610
www.curaden.com

Infos zum Unternehmen



Zum Schutz der Gesundheit

Trinkwasserhygiene – ein Baustein der Hygienekette und des Praxismarketings.

Mehr denn je ist Hygiene auch in der Zahnmedizin eine Alltagsaufgabe – zum Schutz der Gesundheit von Patienten, Team und Behandlern selbst.

Der Einsatz für die Sicherstellung der Praxishygiene bedeutet zudem, Bestandspatienten zu binden und neue zu gewinnen. Die Trinkwasser-

Die Trinkwasserhygiene stellt einen elementaren Bestandteil der allgemeinen Infektionsprävention dar, denn auch im Wasser lauern meist unsichtbar gefährliche Erreger, die die Gesundheit bedrohen.

hygiene stellt einen elementaren Bestandteil der allgemeinen Infektionsprävention dar, denn auch im Wasser lauern meist unsichtbar gefährliche Erreger, die die Gesundheit bedrohen.

Gute Hygiene ist nicht offensichtlich. Patienten haben das Bedürfnis nach Sauberkeit in einer Zahnarztpraxis, denn dieses knüpft an einen anderen wichtigen Entscheidungspunkt an: die Sicherheit. Deshalb ist es wichtig, den Einsatz für Hygiene auch nach außen zu kommunizieren und sichtbar zu machen.

Wasserhygiene-Profis ins Boot holen

BLUE SAFETY hat sich seit über elf Jahren der Entwicklung von (Wasser-)Hygiene-Konzepten verschrieben. Der Premium Partner des Deutschen Zahnärztetags für Praxishygiene forscht, entwickelt und produziert unternehmensintern. Die differenzierten Fachkompetenzen der Mitarbeiter und Kooperationen mit Hygieneinstituten machen die Münsteraner zu absoluten Spezialisten für Wasserhygiene.

Mithilfe des ganzheitlichen SAFEWATER Hygiene-Technologie-Systems und der SAFEBOTTLE betreut BLUE SAFETY mehr als 1.000 Zahnarztpraxen deutschlandweit. SAFEWATER entfernt, mithilfe zentral zudosierter hypochloriger Säure, bestehenden Biofilm und schützt nachhaltig vor dessen Neubildung. Gleichzeitig schon die Desinfektionsmethode die Bauteile der Dentaleinheiten, während das umfassende Dienstleistungspaket den Anwender entlastet. Die SAFEBOTTLE ist das

erste validiert aufbereitbare Druckflaschensystem seiner Art made in Germany und setzt damit neue Maßstäbe. Als Medizinprodukt der Klasse I macht die SAFEBOTTLE Ihren Arbeitsalltag sicherer und damit entspannter. Das speziell entwickelte Gewinde der SAFEBOTTLE schließt zuverlässig und vereinfacht die Reinigung um ein Vielfaches. Dank neu gewonnener Arbeitssicherheit können Sie sich besser auf Ihre eigentliche Tätigkeit konzentrieren. Der Full Service des Wasserhygiene- und Medizintechnologie-Unternehmens beinhaltet die Installation und Wartung nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme mit den eigenen Servicetechnikern. Außerdem belegt das inkludierte Marketingpaket den Praxen und ihren Patienten diesen Extraeinsatz sichtbar und öffentlichkeitswirksam.

Haben Sie einen IDS-Besuch geplant? Falls nicht, vereinbaren Sie doch einen kostenfreien Beratungstermin unter 00800 88552288, per WhatsApp unter +49 171 9910018 oder auf www.bluesafety.com/Termin für weitere Informationen. **DTI**

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

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com



ANZEIGE

X PLEX

THE DOUBLE MAKER.

HOT

COLD



ZWEI IN EINEM. DAS DUALE HIGH-IMPACT POLYMER FÜR HEISS UND KALT.

BY CANDULOR

CURAPROX

HYDROSONIC PRO

HELLES KÖPFCHEN.

30 Tage
Geld zurück
Garantie



Hier ist der Knick, er ist eine kleine Revolution, denn jetzt sind alle kritischen Stellen mit Leichtigkeit erreichbar, dank Curacurve®, dem perfekten Knick. Das ist innovative Bürstenkopf-Technologie, made in Switzerland.



Bestellen
Sie jetzt Ihr
Mitarbeitergerät

zu 59 €
zzgl. MwSt.



Deutschland/Österreich:
Jetzt bestellen per
Telefon +(49) 7249 9130610 oder
E-Mail: kontakt@curaden.de

 SWISS PREMIUM ORAL CARE

Mit guter Planung zum Erfolg

Im Fall einer Implantatplanung ist der Erhalt von Weichgewebe und Knochen für den funktionellen und ästhetischen Langzeiterfolg von essenzieller Bedeutung. Von Dr. Haki Tekyatan.

DGZI-Jubiläumskongress

2020 wurde die älteste europäische Fachgesellschaft für zahnärztliche Implantologie 50 Jahre alt: Am 1. und 2. Oktober 2021 findet nun der DGZI-Jubiläumskongress in Köln statt.

Stopp den Legionellen!

METASYS: Aufgrund der Coronapandemie wird auch die Infektionsgefahr durch Aerosole neu bewertet. Maßnahmen zur Entkeimung von Behandlungswasser sind daher wichtiger denn je.

No. 6/2021 · 18. Jahrgang · Leipzig, 8. September 2021

IDS 2021 ermöglicht schnelle und einfache Registrierung

Digitale, datumsbezogene Tagestickets ab sofort online.

KÖLN – Mit einem umfassenden Maßnahmenpaket sorgt die Koelnmesse dafür, dass der Besuch der IDS 2021 für alle Teilnehmenden zu einem sicheren und erfolgreichen Messeerlebnis wird. So können digitale, datumsbezogene Tagestickets in Form eines QR-Codes über den Ticket-Shop auf der IDS-Website erworben werden. In Verbindung mit einem anerkannten digitalen Beleg über eine vollständige Impfung, Testung oder Genesung ist so für alle eine sichere Messteilnahme gewährleistet.

Die frühzeitige persönliche Online-Registrierung ermöglicht die Rückverfolgbarkeit im Falle einer Corona-Infektion. Dadurch sind Ticket-Counter auf dem Messegelände nicht notwendig und Wartezeiten an den Eingängen werden ausgeschlossen. Der gesamte Prozess ist auf der Website der IDS anschaulich und übersichtlich dargestellt.

Tickets

Der Ticket-Shop zur IDS 2021 vom 22. bis 25. September 2021 ist seit Anfang August geöffnet. Hier können sich alle Teilnehmergruppen – Aussteller, Besucher, Medien oder auch Servicepersonal – für den Erwerb ihres digitalen, datumsbezogenen Tagestickets registrieren. Nach der Einlösung eines Codes oder dem Ticketkauf im Ticket-Shop liegt das Ticket digital auf dem Smartphone bereit. Anschließend wird das Ticket in der IDS-App freigeschaltet, die seit dem 23. August 2021 zum Download in den App-Stores Play Store (Android) oder App-Store (Apple) zur Verfügung steht. Der Log-in in der App erfolgt mit den gleichen Zugangsdaten, die auch zur Registrierung im Ticket-Shop angegeben wurden. Selbstverständlich erhalten alle Registrierten eine rechtzeitige Erinnerung und werden zudem umfassend über den Registrierungsprozess informiert. Neben der Freischaltung des Tickets erfolgt auch die Bereitstellung des Fahrausweises für den öffentlichen Nahverkehr spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn direkt in der IDS-App.

3G-Prinzip für sicheren Zutritt

Sicherheit ist Trumpf: Zutrittsberechtigt zur IDS 2021 sind vollständig geimpfte, mindestens 28 Tage und maximal sechs Monate



genesene sowie aktuell negativ getestete Personen (bei Antigen-Tests maximal 48 Stunden, bei PCR-Tests maximal 72 Stunden). Dieses „3G“-Prinzip gilt für alle Messteilnehmenden.

Für den digitalen Impfnachweis wird das digitale COVID-Zertifikat „EU DCC“ (European Union Digital Covid Certificate) der EU-Mitgliedstaaten genutzt. Es enthält einen QR-Code, der in verschiedenen Apps auf dem Smartphone gespeichert werden kann – in Deutschland beispielsweise in der CovPass-App oder der Corona-Warn-App. Weitere Informationen zum COVID-Zertifikat EU DCC und

zu Apps, die das Zertifikat anzeigen können, gibt es auf der offiziellen Website der Europäischen Union.

Messteilnehmenden, die keinen direkten Zugang zu einem digitalen COVID-Zertifikat nach dem EU DCC Standard haben, können sich bei allen teilnehmenden Testzentren, die den EU DCC QR-Code ausstellen, sowohl im europäischen Ausland als auch in Deutschland und somit auch in Köln vor dem Besuch des Messegeländes testen lassen. [DI](#)

Quelle: Koelnmesse

COVID-19: gesamteuropäische Strategie für den Herbst notwendig

Namhafte Wissenschaftler fordern im Fachmagazin *The Lancet* eine europaweit abgestimmte Niedriginzidenzstrategie.

WIEN – Um größere Verwerfungen durch COVID-19 im Herbst zu vermeiden, fordern namhafte Wissenschaftler im Fachmagazin *The Lancet* eine europaweit abgestimmte Niedriginzidenzstrategie. Ausgehend von den Impfraten im August sei bei einer Hochinzidenzstrategie mit mehreren Hundert neuen Fällen pro Million Einwohner täg-

lich zu rechnen. Fahre nur ein Staat diesen Weg, könne das andere gefährden. Die Länder sollten „aufhören, so zu tun, als könnten sie die Pandemie alleine bekämpfen“.

Wie erwartet ließen die aufgrund der niedrigen Fallzahlen gelockerten Eindämmungsmaßnahmen die Neuinfektionen aktuell wieder ansteigen,

heißt es in dem Papier. Die infektiösere Delta-Variante führe dazu, dass „Europa eine kohärente und effektive Strategie“ brauche, bevor die Schulen wieder im Vollbetrieb sind und der bei Coronaviren bekannte Effekt der beschleunigten Ausbreitung bei kühleren Temperaturen (Saisonalität) zum Tragen kommt, schreiben die Wissenschaftler. Hinter einer möglichen Hochinzidenzstrategie steht die Hoffnung, dass man sich bei weiter wenigen Kontakteinschränkungen und Restriktionen quasi relativ viele Infektionen leisten kann, nachdem eine bestimmte Anzahl an Personen bereits die Erkrankung durchgemacht hat oder schon geimpft ist. Dadurch werden vor allem schwere Verläufe seltener und dem Gesundheitssystem droht trotz mitunter hoher Zahlen nicht so rasch die Überlastung.

„Gemeinschaftliches Handeln europaweit nötig“

Demgegenüber steht die Niedriginzidenzstrategie, in der Öffnungsschritte an den Impfschritt angepasst werden, um die Neuinfektionsraten möglichst niedrig zu halten. Durch Testen und das Kontaktnachverfolgungssystem (TTI) würde dann die Situation weitgehend kontrolliert. Bei Impfraten wie momentan blieben die Neuinfek-

tionszahlen so deutlich unter einhundert pro Tag, berechneten die Forscher. Verfolgen nun Länder erstere Strategie, erhöhen sie damit das Risiko auch für Niedriginzidenz-Länder.

Die Vorteile niedriger Zahlen hat die Forschergruppe auch schon in früheren Publikationen mehrfach hervorgehoben: Sie umfassen u. a. eine niedrigere Sterberate und weniger Long-COVID-Fälle, die bessere Vermeidung der Entstehung neuer bedenklicher Varianten, ein funktionierendes TTI-System, weniger Menschen in Quarantäne und Einschränkungen der Wirtschaft dadurch sowie offene Schulen und Kindergärten über die kalte Jahreszeit. Im Gegensatz dazu bergen höhere Inzidenzen immer noch die Gefahr, dass Intensivstationen überlastet und dass Freiheiten erneut reduziert werden, heißt es in dem Papier.

Die Wissenschaftler „empfehlen, dass alle europäischen Länder gemeinschaftlich handeln, um niedrige Inzidenzen zu erreichen – zumindest bis jeder die Möglichkeit hat, sich impfen zu lassen“. Dies sei auch eine Frage der Solidarität zwischen den Staaten, die auch klar kommunizieren und Falschinformationen entgegenreten müssten. [DI](#)

Quelle: www.medinlive.at



Verzögerte Sofortimplantation und direktes Weichgewebsmanagement

Durch eine gezielte Strategie kann man bereits präimplantologisch günstige Voraussetzungen generieren.

Von Dr. med. dent. Haki Tekyatan, Simmern, Deutschland.

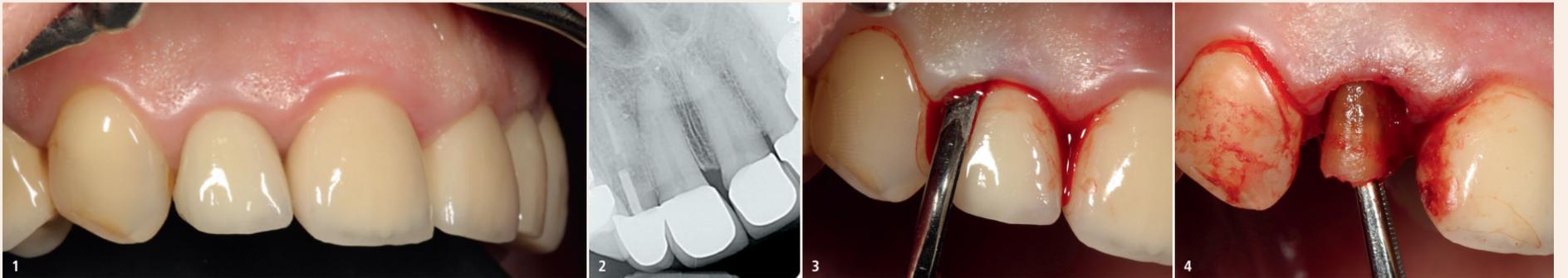


Abb. 1: Klinische Ausgangssituation des Zahnes 12. – Abb. 2: Zahnfilm von 12. Endodontischer Misserfolg mit dislozierter Stiftversorgung und tiefer komplizierter Fraktur. – Abb. 3: Schonendes Ablösen der marginalen Gingiva und der desmodontalen Fasern mittels Periotomen. – Abb. 4: Atraumatische Exaktion des Zahnes bzw. des frakturierten Fragments.

Im Fall einer Implantatplanung ist der Erhalt des Weichgewebes sowie des Knochens ...

... für den funktionellen und ästhetischen Langzeiterfolg von essenzieller Bedeutung. Hierbei kommen verschiedene Techniken und Materialien in Betracht. Dabei spielt nicht nur der Zeitpunkt für eine Implantation und Weichgewebsausformung eine Rolle, sondern auch die Maßnahmen im Vorfeld der geplanten Therapie. Durch eine gezielte Strategie kann man bereits präimplantologisch günstige Voraussetzungen generieren. In diesem Zusammenhang hat in den letzten Jahren der Einsatz von Knochenersatzmaterialien in Kombination mit intravenös gewonnenen Thrombozytenkonzentraten (i-/A-PRF) immer mehr an Bedeutung gewonnen. Durch diese „Biologisierung“ von speziell entwickelten Knochenersatzmaterialien für das Alveolenmanagement verspricht man sich einen stabilen Erhalt der Alveole bzw. des Knochens unter Förderung der Wundheilung.

In den ersten zwölf Monaten nach Zahnextraktion kommt es zum größten Verlust von Knochen und damit einhergehend von Weichgewebe. In der Literatur werden Verlustraten von bis zu 60 Prozent genannt.³ Tan et al. konnten in diesem Zusammenhang in einem systematischen Review zeigen, dass es sechs Monate nach der Exaktion zu einem horizontalen Knochenverlust von 29 bis 63 Prozent sowie einem vertikalen Knochenverlust von elf bis 22 Prozent kommt. Es zeigte sich, dass der transversale Knochenverlust dabei höher ausfällt als der vertikale Knochenverlust.¹² Das bestätigten auch Araüjo und Lindhe in ihren tierexperimentellen Studien. Sie stellten fest, dass die größten Veränderungen des Alveolarfortsatzes im Bereich der bukkalen Wand innerhalb von drei bis sechs Monaten nach Zahnentfernung stattfanden.² In der Implantologie sind das Faktoren, die uns in unserer täglichen Praxis limitieren. Dabei ist es aber wichtig, in der Menge und in der Qualität suffiziente Hart- und Weichgewebsverhältnisse vorzufinden, um die Ziele einer erfolgreichen Implantattherapie zu erreichen.⁵ Präventive und prophylaktische Eingriffe können dabei helfen, dem Knochenverlust und den resorptiven Vorgängen entgegenzuwirken, um somit auch Hart- und Weichgewebe zu erhalten.⁷ Hierbei ist das Konzept der Alveolenstabilisierung eine Methode, die während oder nach einer Zahnextraktion durchgeführt wird, um externe Resorptionen des Alveolarfortsatzes zu minimieren respektive den Knochen zu erhalten sowie die Knochenbildung innerhalb der Alveole zu fördern und zu unterstützen.⁶

In der Literatur werden hierfür verschiedene Begriffe verwendet wie: Alveolar Ridge Preservation (ARP; bei drei- oder zweiwandigen Defekten), Socket Preservation (bei zirkulär intakten Alveolen), Socket Seal Technik, Alveolar Preservation etc.

Das Ziel der genannten Methoden ist es, die frische Exaktionsalveole mit einem Knochenersatzmaterial (KEM) aufzufüllen und die Stabilisierung der Alveolenwände zu erreichen.⁹ In diesem Zusammenhang wird in der Literatur der Einsatz von Knochenersatzmaterialien (KEM) biologisiert mit Thrombozytenkonzentraten (I-/A-PRF) als eine erfolgreiche Methode beschrieben, um Knochen und Weichgewebe zu erhalten sowie den Heilungsprozess zu unterstützen.^{8,11}

Im folgenden Fallbeispiel wurde nach Zahnextraktion 12 eine Socket Preservation mit CERASORB® Foam (curasan) und i-PRF (Intraspin®, CAMLOG/Bio Horizons) nach dem LSCC-(Low Speed Centrifugation Concept-)Verfahren von Ghanaati durchgeführt.¹⁵ Über ähnliche Fälle wurde bereits von Palm et al. und Al-Nawas et al. berichtet.^{13,14} Die korrekte Ausrichtung des Implantats erfolgte sechs Wochen später anhand einer externen Planung (CAMLOG/DEDICAM) sowie dem Einsatz einer Bohrschablone mit Tiefenstopp (Guide System®, CAMLOG). Ein intraoraler Scan (Medit i500®, Kulzer) wurde intraoperativ durchgeführt, und zum Abschluss der ersten chirurgischen Phase erfolgte die geschlossene Einheilung. In dieser Zeit wurde ein neuartiger Gingivaformer komplett aus PEEK hergestellt (CAMLOG/DEDICAM). Dieser PEEK-Gingivaformer wurde nach drei Monaten Einheilzeit direkt nach der chirurgischen Freilegung eingesetzt, um das periimplantäre Weichgewebe optimal atraumatisch und in wenigen Behandlungsschritten auszuformen. Zum Abschluss

erfolgte die prothetische Versorgung mit einer keramisch verblenden CAD/CAM-Krone.

Fallbericht

Eine gesunde 55-jährige Patientin stellte sich in der Praxis mit einem nicht erhaltungswürdigen Zahn 12 vor. Klinisch war bukkal die Situation unauffällig. Der Patientin ist lediglich aufgefallen, dass die Krone locker ist bzw. sich leicht dreht. Auch berichtete sie über Schmerzen beim Aufbeißen. Es zeigte sich jedoch radiologisch, dass der Zahn endodontisch behandelt und mit einem Metallstift versorgt war. Dabei wurde eine Dislokation des Stiftaufbaus mit der Krone und eine tiefe Fraktur festgestellt und die Patientin entsprechend aufgeklärt (Abb. 1 und 2).

Wenige Tage später erfolgte die schonende atraumatische Exaktion des Zahnes 12 mit dem Ziel, die Alveolenwände möglichst zu erhalten. Hierfür wurden spezielle Periotome und Instrumente (KLACK Set®, Geistlich Biomaterials) eingesetzt (Abb. 3 und 4).

Da hier eine Implantatversorgung geplant war, wurde schon im Vorfeld entschieden bzw. die Patientin darüber aufgeklärt, entsprechende Maßnahmen für den Knochenerhalt durchzuführen. Der Zustand der Alveole post extractionem ist ein wichtiges Kriterium für die Entscheidungsfindung, welches Behandlungsprotokoll hier eingesetzt werden soll, d. h. welches Knochenersatzmaterial mit welchen resorptiven Eigenschaften eingesetzt und wann implantiert werden soll. In diesem Fall konnte der Alveolarknochen zirkulär in alle Rich-

tungen sehr gut erhalten werden. Die Entscheidung fiel auf eine verzögerte Sofortimplantation und in diesem Zusammenhang auf den Einsatz eines schnell resorbierbaren und schnell in körpereigenen Knochen umbauendes Knochenregenerationsmaterial. Es wurde eine Socket Preservation mit einer β -Tricalciumphosphat-Kollagenmatrix (CERASORB Foam, curasan) durchgeführt, welche im Vorfeld mit i-PRF (Thrombozyten- und Fibrinkonzentrat; Abb. 5) biologisiert wurde.

In hydriertem, biologisiertem Zustand lässt sich die Kollagenmatrix bei maximal leichter Kompression hervorragend formen und an die Alveolenwände adaptieren (Abb. 6 und 7).

Das Augmentat wurde mit einem komprimierten A-PRF (PRF Plug) krestal abgedeckt und versiegelt (Abb. 8).

Die Stabilisierung erfolgte anhand einer Kreuznaht. Eine dichte Abdeckung mit der Socket-Seal-Methode und einem Gewebepunch ist hier nicht notwendig (Abb. 9).

Es erfolgte die provisorische Versorgung der Lücke mit einer Interimprothese, welche basal als Pontic gestaltet wurde, um das Weichgewebe auszuformen (Abb. 10).

Abschließend fand eine radiologische Nachkontrolle statt. Hierbei ist die optimale defektfüllende und nahezu strukturidentische Darstellung der Matrix zu beachten (Abb. 11).

Nach der Behandlung zeigte sich in der Verlaufsbeobachtung eine völlig reizlose, stabile und vor allem schmerzfreie Heilung, sodass bereits nach drei Wochen die präimplantologische Planung



Abb. 5: Biologisierung und Benetzung der β -Tricalciumphosphat-Kollagenmatrix CERASORB Foam mit i-PRF (Thrombozyten- und Fibrinkonzentrat). – Abb. 6: Einbringen des biologisierten CERASORB Foam in die Exaktionsalveole. – Abb. 7: Schonende Adaption des gut formbaren CERASORB Foam an die Alveolenwände bei leichter Materialkompression. – Abb. 8: Krestale Abdeckung und Versiegelung des Augmentats mittels komprimiertem A-PRF Plug. – Abb. 9: Stabilisierung und Fixierung mittels Kreuznaht. – Abb. 10: Provisorische Versorgung der Lücke mit einer Interimprothese. – Abb. 11: Radiologische Nachkontrolle und Überprüfung der Augmentation bei nahezu strukturidentischer Verteilung des KEM in der Exaktionsalveole.

mittels digitaler Volumetomografie (Orthophos XG 3D, Dentsply Sirona) erfolgen konnte (Abb. 12 und 13).

Um eine richtige dreidimensionale Achsausrichtung des Implantats in der vertikalen, mesiodistalen und in der orovestibulären Positionierung zu erreichen, wurden die DVT/DICOM-Datensätze über einen gesicherten Zugang an ein externes Planungszentrum (DEDI-CAM, CAMLOG) versendet und eine Bohrschablone (CAMLOG® Guide; SMOP®, Swissmeda) hergestellt (Abb. 14 und 15).

Die Wahl fiel auf ein Implantat (Progressive-Line 3,8/13, CAMLOG), welches durch sein progressives Gewindedesign eine ausreichend hohe Primärstabilität gewährleistet.

Sechs Wochen nach der Exzision und der Socket Preservation wurde in Lokalanästhesie die Implantation in Regio 12 als verzögerte Sofortimplantation durchgeführt. Es erfolgte eine kreistale Schnittführung und minimalinvasive Lappenbildung. Die Bohrschablone wurde platziert und mit dem Guidesystem sowie dem Bohrer 3,8 (CAMLOG) in mehreren Schritten in die Tiefe bis zur geplanten Länge von 13 mm präpariert. Zum Abschluss erfolgte die geführte Implantation bei einem Drehmoment von 25 Ncm² (Abb. 16–18).

Nach der finalen Positionierung des Implantats (Abb. 19) wurde der Einbringpfosten entfernt und ein PEEK-Scankörper (CAMLOG) entsprechend dem Durchmesser des Implantats von Ø3,8 gewählt und eingesetzt (Abb. 20).

Im Anschluss daran wurden das Implantat und die Kiefer intraoperationem gescannt (Medit i500®, Kulzer; Software Medit Link®) und die Position des inserierten Implantats bereits festgelegt (Abb. 21a und b).

Während der Einheilphase des Implantats erfolgte die weitere Verarbeitung der Scans für die weitere Planung (Abb. 22a–c). Das Ziel dieser Maßnahme war es hierbei, in so wenig Schritten und so effektiv wie möglich sowohl das Weichgewebe auszuformen als auch die finale Restauration bereits herzustellen (Abb. 21a–c).

Die Erfahrung zeigt, dass es wichtig ist, Ein- und Ausdrehmomente so wenig wie möglich umzusetzen, um das periimplantäre Hart- und Weichgewebe zu schonen und zu stabilisieren. Dies ist ein sehr wichtiger Aspekt für den implantologischen Langzeiterfolg, welcher anhand des Behandlungsprotokolls umgesetzt und realisiert wurde. Nach dem Scannen wurde der Scankörper herausgedreht, die Einheilkappe eingesetzt, das OP-Gebiet zur geschlossenen Einheilung dicht vernäht und ein OPG (Orthophos XG 3D, Dentsply Sirona) angefertigt (Abb. 23).

Nach einer Einheilungsphase von drei Monaten erfolgte bei stabilen Hart- und Weichteilverhältnissen und reizlosem Heilungsverlauf die Freilegung des Implantats in Lokalanästhesie. Die Schnittführung erfolgte bei ausreichender quantitativer Weichgewebssituation kreistal. Es wurde während der Einheilphase mit unserem externen Planungszentrum (DEDI-CAM, CAMLOG) ein neuartiger Gingivaformer aus PEEK hergestellt und eingesetzt. Dieser Gingivaformer besteht aus einem Stück und muss nicht weiterverarbeitet werden, was mögliche Fehlerquellen und potenzielle Verunreinigungen minimiert (Abb. 24).

Das Weichgewebe wurde mittels einer Aufhängungsnaht nach koronal adaptiert, und zu den Nachbarzähnen wurden die Wundränder mittels vertikal modifizierter Rückstichnähte fixiert (Abb. 25). Abschließend erfolgte eine Röntgenkontrolle, und der Interimsersatz wurde auf die neue Situation entsprechend angepasst (Abb. 26).

Durch den individuellen Gingivaformer und das entsprechende Durchtrittsprofil wird binnen drei Wochen das Weichgewebe direkt ausgeformt, noch während der Einheilzeit. Es sind keine weiteren Behandlungsschritte, Abdrücke, Maßnahmen etc. notwendig. Dies verkürzt nicht nur das Behandlungsprotokoll, sondern verhindert auch, dass das Weichgewebe unter Stress gesetzt wird. Auf dem Zahnfilm kann die Position des Gingivaformers derzeit noch nicht kontrolliert werden, da dieser nicht röntgenopak ist. Die korrekte Position der Befestigungsschraube ist aber klar erkennbar. Im Vordergrund stand in diesem Fall das Implantat selbst, die Knochen- und Geweberegeneration und die Kontrolle der Einheilung des Implantats nach drei Monaten. Es zeigte sich durchweg eine homogene und durchgehende knöcherne Ausheilung des Implantatlagers (Abb. 26).

Nach einer Einheilzeit von knapp drei Monaten erfolgte die definitive Versorgung des Implantats in Regio 12. Es wurde eine CAD/CAM-gefertigte und im Anschluss vollverblendete Zirkonkrone hergestellt. Bei dem Abutment handelte es sich um ein individualisiertes Zirkonabutment, verklebt auf einer Titanbase. Die Krone wurde auf dem Abutment zementiert. Im Anschluss an die definitive Versorgung erfolgte die Röntgenabschlusskontrolle. Da die Krone unmittelbar nach dem Individualisieren eingesetzt wurde, ist im weiteren Verlauf mit einem wiederholten ästhetischen Remodelling der periimplantären Mukosa approximal zu rechnen. Insgesamt zeigte sich ein reizloses, ästhetisch ansprechendes und zufriedenstellendes Ergebnis (Abb. 27–29).

Fazit

Die Versorgung in der Frontzahnregion gehört in der Implantologie zu den größten Herausforderungen. Die Ansprüche und Erwartungshaltung der Patienten in der ästhetischen Zone sind sehr hoch.^{4,7,10} Um diesen Erwartungen gerecht zu werden und um ein

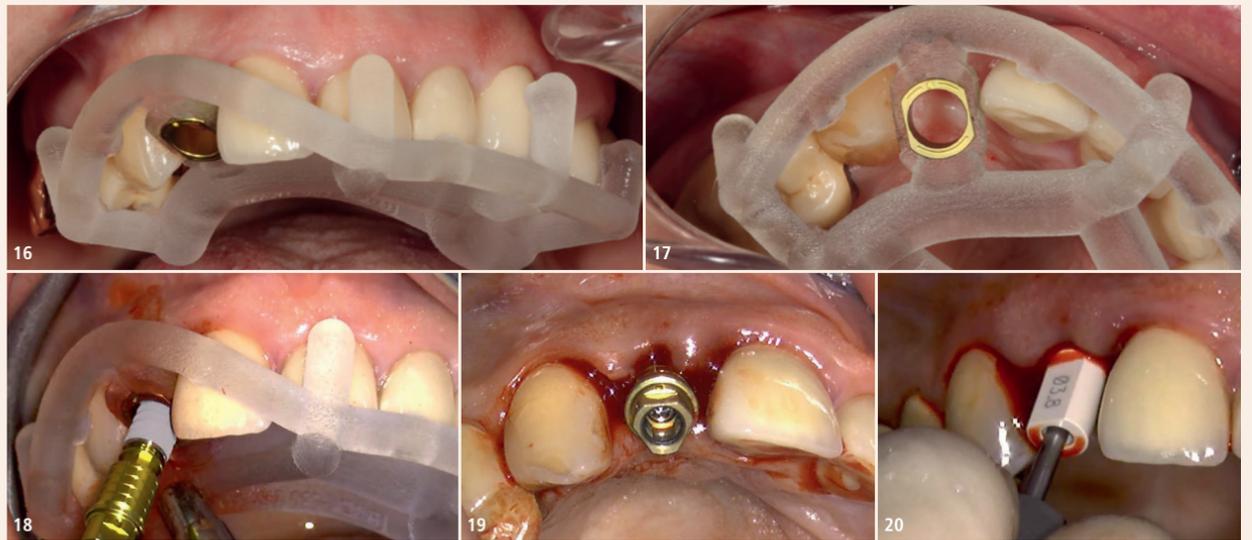


Abb. 16–18: Ventrale und kreistale Ansicht auf die eingesetzte Bohrschablone und geführte Implantation in Regio 12. – Abb. 19: Finale Position des Implantats in Regio 12. – Abb. 20: Anbringen des Scankörpers aus PEEK

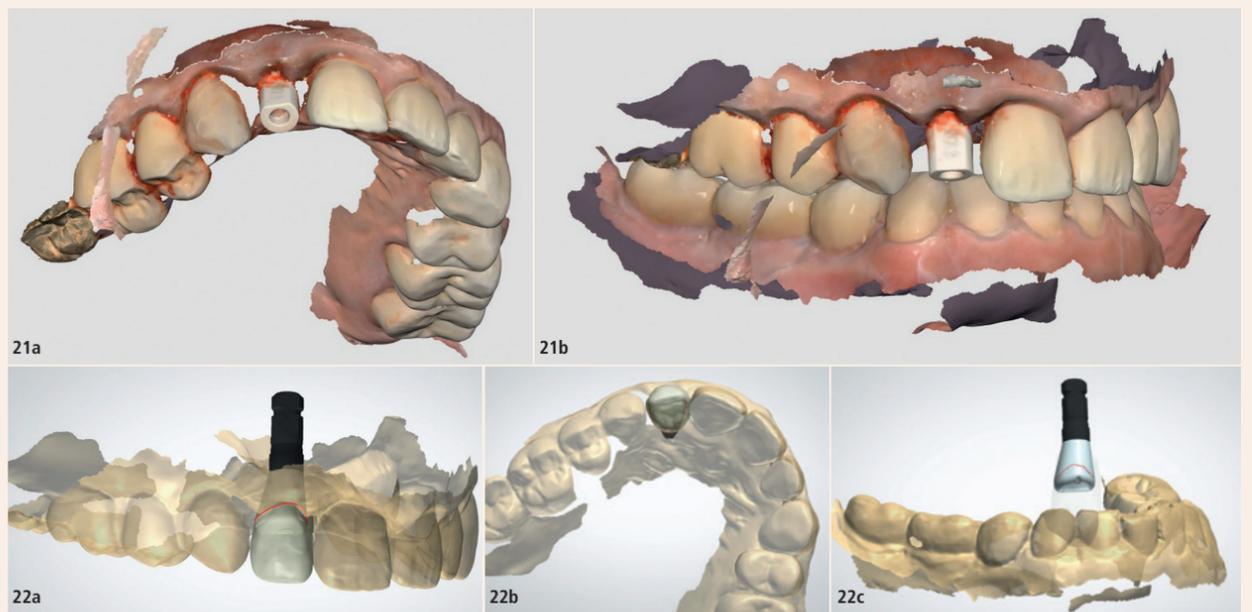


Abb. 21a und b: Festlegung der finalen Implantatposition durch intraoralen 3D-Scan. – Abb. 22a–c: Verschiedene Ansichten, (a) bukkale Ansicht, (b) vertikale Ansicht, (c) Oberkiefer heraussegmentiert auf die geplante Versorgung. Das Durchtrittsprofil des Gingivaformers wird auf eine virtuelle Krone gematcht und entsprechend gestaltet (3Shape CAD Software®, Kopenhagen).

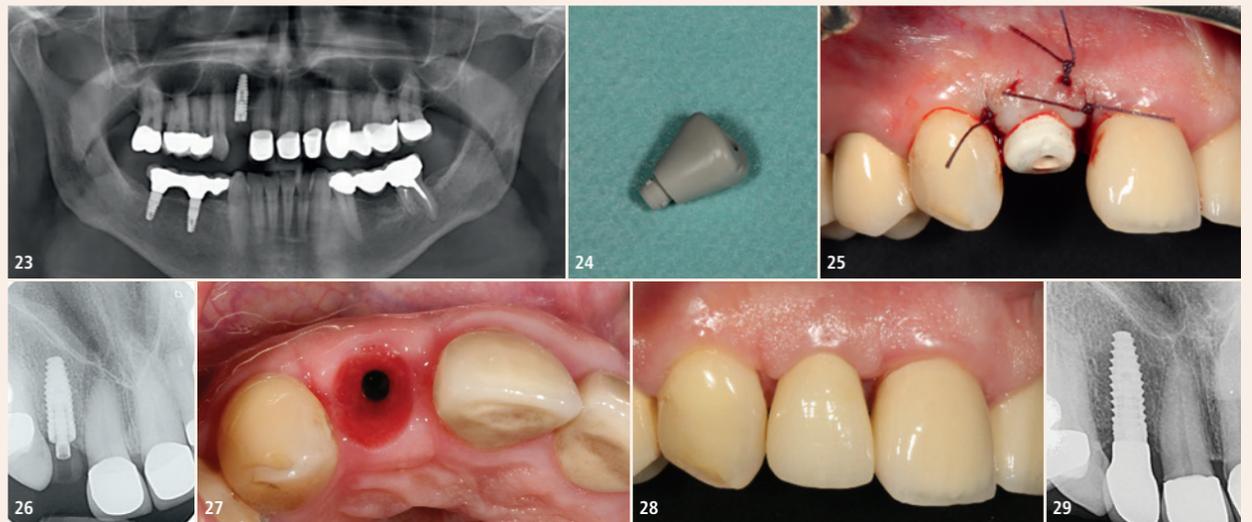
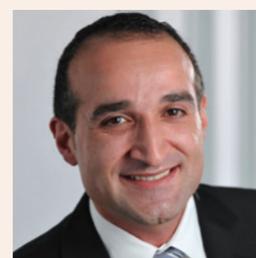


Abb. 23: OPG nach Implantation in Regio 12 und drei Monate postoperative Kontrolle. – Abb. 24: Gingivaformer aus Polyetheretherketon (PEEK). – Abb. 25: Eingesetzter individueller Gingivaformer und Fixation der periimplantären Mukosa. – Abb. 26: Zahnfilm und Röntgenkontrolle des Implantats in Regio 12. – Abb. 27: Ansicht von vertikal zeigt die individuell ausgeformte Mukosa unmittelbar vor der definitiven Suprakonstruktion. – Abb. 28: Bukkale Ansicht der definitiv eingesetzten Krone 12. – Abb. 29: Zahnfilm und Röntgenkontrolle des Implantats in Regio 12 nach Kronenversorgung.

ästhetisch voraussagbares sowie prognostisch sicheres ästhetisches Langzeitergebnis zu erzielen, ist es wichtig, den Erhalt des Weichgewebes sicherzustellen. Aufwendige Augmentationen des Knochens und der Weichgewebe sollten, wenn möglich, vermieden und nach der Implantation die Gewebe nicht unter Stress gesetzt werden.¹ Präventive vorausschauende und minimalinvasive Maßnahmen helfen uns dabei, Knochen und Weichgewebe zu erhalten. Im vorliegenden Fall wurden anhand einer schonenden Exzisionstechnik, einem der Situation angepasstem Alveolenmanagement, mittels der durch das LSCC (Low Speed Centrifugation Concept)-Verfahren biologisierten β -Tricalciumphosphat-Kollagenmatrix, CERASORB Foam, verzögerter Implantation sowie durch ein direktes Weichgewebsmanagement nach der Freilegung durch einen vorgefertigten individuellen Gingivaformer in der ästhetischen Zone implantiert. Der Fall zeigt, wie man in präventiven, verkürzten und effizienten Behandlungsschritten ausreichend dimensionierte und gestaltete Hart- und Weichgewebsverhältnisse für eine Implantatversorgung in der ästhetisch relevanten Zone erreichen kann. ^{DT}



Dr. med. dent. Haki Tekyatan

Gemündener Straße 10
55469 Simmern, Deutschland
info@dr-tekyatan.de
www.dr-tekyatan.de



Zahnmedizin 2.0

**Wussten Sie, dass eine Zahnarztpraxis wirtschaftlich umso erfolgreicher ist, je weniger Zahnreparaturen durchgeführt werden?
Von Zahnarzt Ralf Petersen, Leipzig, Deutschland.**

Jede Krankheit hat eine Ursache. Wird die Ursache therapiert, verschwindet die Krankheit und der Patient wird gesund. Werden Symptome behandelt, schreitet die Krankheit immer weiter voran.

Bisherige Lehre in der Zahnmedizin ist, dass Menschen ihre Zähne durch zwei Krankheiten verlieren: Karies und Parodontitis. Die Ursache ist wissenschaftlich seit Jahrzehnten bekannt: der bakterielle Biofilm.

Beide Krankheiten werden als multifaktorielles Geschehen verstanden. Der Biofilm wird durch die folgenden Faktoren beeinflusst: die Zusammensetzung (Menge, Virulenz), die Ernährung sowie die Immunabwehr. Entsprechend sind die individuellen Krankheitsverläufe zu verstehen.

Karies wird von grampositiven Aerobiern verursacht. Egal, welche Theorie zur Kariesentstehung gerade aktueller Stand der Wissenschaft ist, sei es die „spezifische Plaquehypothese“ aus den 1960er-Jahren, die einem Paradigmenwechsel folgende „ökologische Plaquehypothese“ oder die heutzutage diskutierte „erweiterte ökologische Plaquehypothese“, immer stehen bei Karies die grampositiven Aerobier im Mittelpunkt des Krankheitsgeschehens. Sie sind ein Teil des Biofilms.

Parodontitis wird von gramnegativen Anaerobiern verursacht. Seit der Studie „Gingivitis in Man“ von Loe¹ ist wissenschaftlich bewiesen, dass der Knochenabbau an gramnegative Anaerobier gekoppelt ist. Sie sind ein anderer Teil des Biofilms.

In der Zahnmedizin steht immer der Biofilm im Mittelpunkt des Krankheitsgeschehens.

Symptome vs. Ursachen

Die klassische Vorgehensweise in der Zahnmedizin startet mit einer eingehenden Untersuchung des Patienten. Es werden alle auffallenden Symptome aufgelistet und anschließend therapiert. Hinterher sind die Schäden zwar repariert, die Ursache wurde aber nicht beseitigt. Ohne Ursachenbeseitigung werden aber die Krankheiten nicht aufgehoben. In der Konsequenz bedeutet dies, dass es zu immer neuen Symptomen kommt.

Nehmen wir Zahnsteinbeseitigung als Beispiel. Unstrittig ist, dass die Ursache des Zahnsteins die Bakterien des Biofilms sind, die durch Speichelsalze mineralisieren. Egal, wie professionell der Zahnstein beseitigt wird, das natürliche Bakterienwachstum sorgt für sofortige Neubesiedelung der Zähne. So beginnt direkt nach der Beseitigung, erneut Zahnstein zu wachsen. Dass es sich bei der Zahnsteinbeseitigung tatsächlich um eine reine Symptombehandlung handelt ist daran zu erkennen, dass beim nächsten Kontrolltermin der neu gebildete Zahnstein erneut entfernt werden muss. Es ist daher kein Wunder, dass in Deutschland die Zahnsteinbeseitigung die häufigste zahnärztliche Behandlung und die vierthäufigste Abrechnungsposition² ist. Nach den drei eher zu den vorbereitenden Arbeitsschritten gehörenden Abrechnungspositionen wie der „Zahnärztlichen Untersuchung (01)“, der „Beratung (Ä1)“ und ganz knapp hinter der „Infiltrationsanästhesie (I)“ folgt die Zahnsteinbeseitigung.

Die Ausführungen hinsichtlich der Beseitigung des Zahnsteins gelten exemplarisch für alle anderen zahnmedizinischen Behandlungen. Füllungen, Kronen, Brücken, Prothesen, Parodontitisbehandlungen, Implantate – für alle diese Behandlungen gilt immer das Gleiche: Es sind Symptombehandlungen. Keine einzige beseitigt die Ursache.

Auch Prophylaxesitzungen sind Symptombehandlungen

In einer professionell durchgeführten Prophylaxesitzung kann der Biofilm zu 100 Prozent beseitigt werden. Das hört sich für Patienten sicherlich sehr effektiv an. Dass der Biofilm sich spätestens nach 24 Stunden wieder komplett neu gebildet hat, weiß der Patient in der Regel nicht. 24 Stunden Bakterienfreiheit ist keine nachhaltige Ursachenbeseitigung. So dient eine Prophylaxesitzung zwar der Ästhetik, führt aber nicht zur dauerhaften Ursachenbeseitigung und damit nicht zu Zahngesundheit.

Ausgebildet in Reparaturzahnmedizin

In der novellierten Studienordnung für deutsche Zahnmedizinstudenten von 2020 gibt es gerade mal ein Praktikum³, das sich mit



Die 2019 eröffnete SOLO-Praxis befindet sich im Zentrum Leipzigs und bietet ein Behandlungszimmer und sechs Prophylaxeplätze.

der Frage beschäftigt, wie Zähne gesund bleiben. Von den 5.000 Stunden, aus denen ein Zahnmedizinstudium besteht, lernt ein Zahnarzt 4.958 Stunden zu reparieren. So macht das Zahnmedizinstudium aus einem Zahnarzt einen Fachmann für Zahnreparaturen – nicht für Zahngesundheit.

Ausgebildet in Reparaturzahnmedizin, lernt der Zahnarzt in der Assistenzarztzeit, wie Reparaturmedizin nach Kassenrichtlinien abläuft, und eröffnet anschließend seine eigene Praxis. Behandlungskonzept: Reparaturmedizin. Dieses für den Patienten endlose Behandlungsprozedere endet noch nicht mal dann, wenn alle Zähne extrahiert wurden. Selbst Totalprothesen müssen regelmäßig unterfüttert und erneuert werden, weil sich der Kieferknochen, auf dem die Prothesen halten, durch den natürlichen Kauprozess abbaut.

Neuer Behandlungsansatz in der Zahnmedizin: Ursachenbeseitigung

In der Konsequenz würde dies bedeuten, dass Menschen gar nicht erst krank werden. Denn es ist wie immer in der Medizin: Wird die Ursache beseitigt, verschwindet die Krankheit und die Symptome bleiben aus. Im Gegensatz zur bisherigen Reparaturmedizin schafft dieses Behandlungskonzept Zahngesundheit.

Zahnmedizin 2.0

Zahngesundheit – das ist „Zahnmedizin 2.0“. Wir nennen dieses Konzept SOLO. Das Erstaunliche, auch wenn wir Zahnärztinnen und Zahnärzte als Handwerker immer weniger gebraucht werden, diese Art der Zahnarztpraxis ist deutlich erfolgreicher. Neben dem Effekt, dass es schöner ist, sich um gesunde Patienten zu kümmern, ist so eine Praxis wirtschaftlich viel erfolgreicher, hat deutlich mehr Patienten und bedeutet doch weniger Zeitaufwand für die Behandlerin oder den Behandler, weil der größte Teil delegierter Umsatz ist.

Laut Statistischem Jahrbuch der KZBV (2020) liegt der Gewinn einer deutschen Einzelbehandlerpraxis mit klassischer Zahnmedizin bei durchschnittlich 170.000 Euro.

Vergleicht man die beiden Behandlungskonzepte, kann eine SOLO-Prophylaxemitarbeiterin fast denselben Gewinn erwirtschaften. Während die eigene Behandlungszeit begrenzt ist, hat das SOLO-Konzept das Potenzial, immer mehr Prophylaxemitarbeiterinnen auszulasten, wodurch sich der Anteil des delegierten Gewinns vervielfacht (Abb. unten).

SOLO

steht nicht nur für eine Fokussierung auf den einzelnen Zahn, dessen Form und Beschaffenheit; SOLO steht für einen Paradigmenwechsel in der Zahnmedizin, in der dem Zahnarzt eine neue Rolle zukommt und die den Patienten in eine gesunde und aufgeklärte Verantwortung nimmt.

Wir haben vor fast zwei Jahren in Leipzig eine neue SOLO-Praxis eröffnet. Ziel dieser Praxis ist Zahngesundheit, weshalb das geplante Verhältnis von Behandlungszimmern zu Prophylaxeplätzen 1 zu 6 ist.

Wir erwarten in Leipzig einen Gewinn, alleine durch die Prophylaxe, von fast eine Million Euro.

Und wie es sein kann, dass obwohl weniger Behandlungen als vorher durchgeführt werden, die auch noch langfristig halten, es trotzdem zu deutlich mehr Gewinn in der klassischen Zahnmedizin kommt, würde ich Ihnen gerne in einem Webinar zeigen, zu dem Sie sich unter www.solo-konzept.de anmelden können.

Alleine in Deutschland setzen schon mehr als 500 geschulte und zertifizierte Praxen das SOLO-Konzept um. Nicht erstaunlich, ist SOLO doch „Zahnmedizin 2.0“.¹

¹ „Experimental Gingivitis in Man“, Harald Loe, Else Theilade, S. Börglum Jensen, Journal of Clinical Periodontology 36:177–187, 1965.

² Statistisches Jahrbuch der KZBV von 2020, Häufigkeit der Abrechnungsposition: Zahnärztliche Untersuchung 66 %, Beratung 40 %, Infiltrationsanästhesie 37 %, Zahnsteinentfernung 36 %.

³ Praktikum der Zahnmedizinischen Propädeutik mit Schwerpunkt Präventive Zahnheilkunde, aus „Zahnärztliche Approbationsordnung vom 1. Oktober 2020“.

Klassische Zahnmedizin	SOLO	Klassische Zahnmedizin	SOLO
	1 Prophylaxemitarbeiterin		2 Prophylaxemitarbeiterinnen
Gewinn	Gewinn	Gewinn	Gewinn
Ø 168.700 Euro	160.000 Euro delegierter Gewinn	Ø 168.700 Euro	320.000 Euro delegierter Gewinn

Vergleich der Behandlungskonzepte.



ZA Ralf Petersen

SOLO Zahnarztpraxis Leipzig
Katharinenstraße 23
04109 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 99196900
kontakt@solo-zahnarzt-leipzig.de
www.solo-zahnarzt-leipzig.de



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

Die DGZI wurde im vergangenen Jahr 50 Jahre alt: Am 1. und 2. Oktober 2021 wird der Jubiläumskongress in Köln stattfinden.

KÖLN – Die älteste europäische Fachgesellschaft für zahnärztliche Implantologie – die DGZI – besteht inzwischen über ein halbes Jahrhundert. Ursprünglich sollte im letzten Jahr das Jubiläum der DGZI am Gründungs-ort Bremen gefeiert werden. Doch aufgrund der Pandemie-bedingten Einschränkungen musste der Kongress abgesagt werden und findet jetzt am 1. und 2. Oktober 2021 im Maritim Hotel Köln statt.

Das besondere Highlight ist, dass dem Anlass entsprechend ein nicht nur hochkarätiges, sondern auch besonderes Referententeam gewonnen werden konnte. Präsidenten, Past-Präsidenten, Vorsitzende und Vorstände von DGI, DGOI, BDO, DGET und DGZI werden unter der Themenstellung „Visions in Implantology: 50 Years – From single Implant to digital Workflow“ die wissenschaftlichen Vorträge im Hauptprogramm halten.

Dass sie als „Oldie“ auf der Höhe der Zeit ist, beweist die DGZI zudem mit einem hochmodernen Kongresskonzept. Hochkarätige Vorträge, die Übertragung einer Live-OP in den Tagungssaal, ein Live-Tutorial, ein umfangreiches Angebot an Table Clinics, eine Digitale Poster-Präsentation sowie ein darauf abgestimmtes Ausstellungskonzept sind hier integraler Kongress-Bestandteil.

Die Teilnehmenden werden in Köln einen Kongress erleben, der auf 50 Jahre Implantologie zurückblickt, neue Fragen aufwirft und in der Interaktion von Teilnehmern, Referenten und der Industrie Visionen aufzeigt. Mit diesem modernen organisatorischen und inhaltlichen Anspruch haben die Organisatoren zum einen die früher übliche Zersplitterung des Kongresses in diverse Podien, Workshops und Nebenprogramme aufgehoben, andererseits auch das Profil als eine Veranstaltung für den Praktiker geschärft. Alle Vorträge, die Podiumsdiskussionen, die Übertragungen der Live-OP/des Live-Tutorials sowie die Table Clinics finden an beiden Tagen komplett im Mainpodium statt, welches zugleich auch Ausstellungsbereich ist.

Parallel zum Zukunftskongress der DGZI, unter Nutzung der gleichen Infrastruktur mit einer gemeinsamen Industrieausstellung sowie gemeinsamen Table Clinics, findet in Köln der MUNDHYGIENETAG statt. [DT](#)

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



Dr. Georg Bach, Präsident der DGZI.

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.dgzi-jahreskongress.de



Blutkonzentrate im Praxisalltag

Der 2. International Blood Concentrate Day findet am 17. September in Frankfurt am Main statt.

FRANKFURT AM MAIN – Der wissenschaftlich fundierte Einsatz von Blutkonzentraten in der Regenerativen und Allgemeinen Zahnheilkunde steht im Fokus des unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati stehenden International Blood Concentrate Days.

Blutkonzentrate werden aus dem patienteneigenen peripheren Blut hergestellt. Dieses bioaktive autologe System optimiert durch die Unterstützung der patienteneigenen Regeneration z. B. den Erfolg dentaler Implantate. Noch bedeutender ist der Einsatz von Eigenblutkonzentrat in der Parodontologie, wenn es z. B. darum geht, die Erhaltung des Zahnes regenerativ zu unterstützen. Im Rahmen des Symposiums unter der Themenstellung „Socket Preservation – Therapieoptionen“ werden die unterschiedlichen Facetten des Einsatzes von Eigenblutkonzentraten in der modernen Zahnmedizin und damit der Trend zur Biologisierung des Knochen- und Weichgewebes dargestellt und mit den Teilnehmern diskutiert. Kongressbegleitende Workshops am Freitagvormittag runden das Programm ab. [DT](#)

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.bc-day.info



ANZEIGE

WEK | WEK Light

DURCHDACHTE WASSERHYGIENE FÜR DIE DENTALEINHEIT

- >> Permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- >> Verhindert die Biofilmbildung in den Wasserleitungen der Dentaleinheit
- >> Schützt vor Kalkablagerung durch den Einsatz kalkbindender Stoffe
- >> Beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonaden, Kolibakterien und Staphylokokken*

* Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt.



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

METASYS
protect what you need

„LEGENDEN DER PROTHETIK“ – DIE PROTHETIK TALK SHOW

Jürg Stuck, Max Bosshart und Peter Lerch
kommen am 6. November in Leipzig zusammen.

Die Swiss School of Prosthetics by CANDULOR und der Quintessenz Verlag präsentieren ein neues Format: DIE PROTHETIK TALK SHOW. Hier trifft sich das „Who's who“ der Dentalwelt. Wir schauen hinter die Fassade und sind gespannt auf eine Begegnung der ganz besonderen Art. Wir lassen die COVID-19-Situation hinter uns und tauchen mit den drei Legenden in ihre Vergangenheit sowie deren Gegenwart ein und lassen sie in die Zukunft blicken. Perspektiven zu den unterschiedlichsten Themen der Prothetik werden direkt, ehrlich und unverfälscht diskutiert.



Jeder einzelne von ihnen – Jürg Stuck, Max Bosshart und Peter Lerch – hat sich in der Dentalwelt einen Namen gemacht, der nicht so leicht zu ignorieren ist. Themen wie Patientenfokus, Kommunikation, Diagnostik, Total- und Teilprothetik sind ihre Steckenpferde und ihre jahrzehntelange Begeisterung. Sie legen großen Wert darauf, Patienten ganzheitlich zu betrachten und im Rahmen ihres Know-hows und ihrer Möglichkeiten zu helfen. Sie stehen für die Wissensvermittlung und teilen ihre Erfahrung schon über Jahrzehnte.

Moderiert wird die Veranstaltung von Hans-Joachim Lotz, der als Allrounder den drei Herren auf den Zahn fühlen wird.

In diesem Rahmen werden die Platzierungen des KunstZahnWerk Wettbewerbs 2021 bekannt gegeben. Hier bleibt es spannend bis zum Schluss, wen die Jury auserkoren hat.

Die PROTHETIK TALK SHOW ist eine Hybridveranstaltung. Sie können Live vor Ort an diesem einmaligen Event teilnehmen oder sich von zu Hause aus zuschalten.

Tickets sind hier erhältlich: www.quint.link/prothetik-talk-2021. 

CANDULOR AG

Tel.: +41 44 8059000 · www.candulor.com

Stopp den Legionellen!

METASYS bietet passende Lösung für umfassenden Infektionsschutz.

Aufgrund der aktuellen Situation rund um COVID-19 wird auch die Infektionsgefahr durch Aerosole neu bewertet. Maßnahmen zur Entkeimung von Behandlungswasser, welche die Keimbelastung im Sprühnebel reduzieren, sind daher wichtiger denn je.

Richtige Dekontamination heißt demzufolge das Zauberwort, um Infektionen in der Zahnarztpraxis effektiv zu verhindern. Nicht nur Legionellen, auch Gefahren, ausgehend z.B. von Kolibakterien oder Staphylokokken können minimiert werden.

Zahnärzte sind als Praxisinhaber gefordert, sowohl die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen als auch den Infektionsschutz (für Mitarbeiter und Patienten) sicherzustellen. Zugleich soll der Mehraufwand durch die eingesetzten Systeme und Lösungen möglichst gering gehalten werden.



Mit den Wasserentkeimungssystemen WEK sowie WEK Light bietet Ihnen METASYS die passende Lösung für Ihren Infektionsschutz und gibt Ihnen die Möglichkeit, den rechtlichen Auflagen zu entsprechen. Die CE-geprüfte Anlage sorgt für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente anzugreifen, und schützt die Dentaleinheit gleichzeitig vor Verkalkung.

Durch den Einsatz des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK werden zudem Spritzen, Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie der Mundglasfüller mit entkeimtem Wasser versorgt.

Zusätzlich verfügt das WEK-System über eine freie Fallstrecke, mit der die Trennung des entkeimten Brauchwassers von Frischwasser sichergestellt wird. Damit entspricht die Anlage auch der Verordnung DIN EN 1717, wonach Wasser nach Kontakt mit Patienten bzw. Chemikalien nicht zurück in das öffentliche Wassernetz gelangen darf. 

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0 · www.metasys.com



ANZEIGE



Sigmund Freud University
Dental Clinic, Vienna

A NEW EUROPEAN CONGRESS FORMAT FOR YOUNG DENTISTS & STUDENTS

Learn & Act

Hosted by ÖGP Youngsters & ÖGI Next Generation



SUPER
EARLY BIRD
Prices until
SEPTEMBER 15

SPEAKER

Gregory **ANTONARAKIS**
Helene **ARNAL**
Karim-Patrick **BANNOUR**
Kristina **BERTL**
Stefan **FICKL**
Karin **JEPSEN**
Stavros **KILIARIDIS**
Jürgen **KOHNEN**
Niklaus P. **LANG**
Dan-Krister **RECHENBERG**
Patrick **SCHMIDLIN**
Andreas **STAVROPOULOS**
Jurgita **SYBAITE**

Foto © SFU



SCAN ME

Wartung von bis zu vier Handstücken gleichzeitig

Schnell, sicher und sauber mit dem Pflegegerät Lubricare 2 von Bien-Air Dental.

Die Coronapandemie hat den Fokus einmal mehr auf die hygienekonforme Aufbereitung von potenziell mit Krankheitserregern kontaminierten Medizinprodukten gelenkt. Schnell auf Nummer sicher gehts mit dem Pflegegerät Lubricare 2 von Bien-Air Dental, das die Reinigung und Schmierung von bis zu vier Handstücken gleichzeitig effektiv und kostensparend übernimmt. Dank vorprogrammierter Betriebsmodi erfolgt die Wartung völlig automatisch: So reinigt Lubricare 2 eine Turbine in etwa 20 Sekunden und ein Winkelstück in 40 Sekunden. Für einen besseren Zugang kann die Fronttür entfernt werden.

Durch den Einsatz des Doppelmagnetventilsystems und einer speziellen Reinfluftleitung liefert das System saubere Luft ohne Ölbeimischung. Vor der Schmierung wird das Wasser im Kopf entfernt, wodurch die Schmierergebnisse maximiert und die Leerlaufzeit vor der Behandlung minimiert werden. Lubricare 2 verfügt zudem über



einen eingebauten Ölnebel-Absaugmechanismus, um die Diffusion von Aerosolen während des Betriebs zu verhindern. Im Vergleich zum manuellen Verfahren wird der Ölverbrauch so um 25 Prozent reduziert – und mit ihm die Kosten.

Übrigens: Gänzlich inklusive ist bei Bien-Air die individuelle Einweisung in die Funktionsweise sowie Schulung zur Aufbereitung der Instrumente nach RKI-Standards direkt im Anschluss an den Kauf des Lubricare 2 in der Praxis der Kunden. [DT](#)

Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0

Bien-Air Dental SA
Tel.: +41 32 3446464
www.bienair.com

Stabile Matrizenbänder

Garrison Dental Solutions präsentiert Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm.



Garrison Dental Solutions, der seit 1997 führende Hersteller von Teilmatrizen-systemen, freut sich, die neueste Ergänzung des beliebten Composit-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizen-systems, Fusion Firm Matrizenbänder mit eZ-Place™ Technologie, vor-zustellen.

„Typische bleitote Teilmatrizenbänder lassen sich bei der Platzierung für Komposit-restaurationen der Klasse II sehr leicht verformen. Die eZ-Place™-Technologie, die für die Fusion Firm-Bänder verwendet wird, besteht aus speziell verarbeitetem Edelstahl und einem firmeneigenen Matrizenformungsprozess, um Teilmatrizen-bänder herzustellen, die einer Verformung um fast 70 Prozent besser widerstehen als herkömmliche Bänder“, so Jason Phillips, Marketingdirektor von Garrison.

eZ-Place™ ermöglicht, dass die Firm Matrizenbänder eine superdünne Dicke von 0,038 mm und eine vorkonturierte Form beibehalten, um die exzellenten engen Approximalkontakte und die ideale Anatomie zu gewährleisten, für die das Composit-Tight® 3D Fusion™ System bekannt ist. Fusion Firm Bänder können in Situationen platziert werden, die mit anderen Bändern nicht möglich sind. Konservative Präparationen mit verbleibendem Kontakt, Überstände an den Präparations-grenzen und andere Herausforderungen werden Sie nicht länger beeinträchtigen. Sie sind eine ausgezeichnete Wahl für Benutzer von Teilmatrizen-systemen, für Ein-steiger und erfahrene Anwender gleichermaßen.

Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizenbänder sind in Sets mit allen Grö-ßen, individuellen Nachfüllpackungen und ausgewählten Teilmatrizen-systemkits von Garrison Dental Solutions erhältlich. [DT](#)

Garrison Dental Solutions
Tel.: +49 2451 971-409 · www.garrisondental.com



ANZEIGE

**Über 20 Jahre
Expertise in der Gesteuerten
Gewebe- & Knochenregeneration**

CERASORB® Foam
β-Tricalciumphosphat-
Kollagen Foam

CERASORB® Paste
Resorbierbare
β-Tricalciumphosphat-Paste +
Hyaluronsäure-Matrix

CERASORB® M
Resorbierbares, phasenreines
β-Tricalciumphosphat

Inion®
System mit resorbierbaren
Tacks zum Befestigen
von Folien und
Membranen

Osgide®
Resorbierbare
Kollagenmembran

Epi-Guide®
Resorbierbare,
biomimetische
Membran

Ti-System
System zur Befestigung von
Folien und Membranen

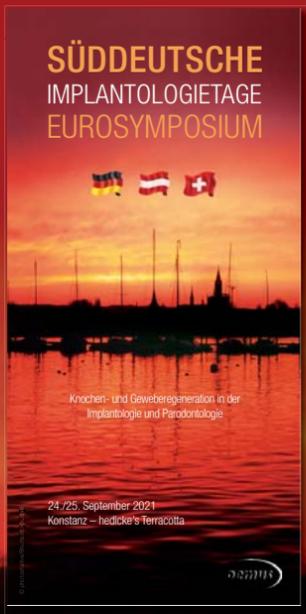
Osbone®
Phasenreines
Hydroxylapatit

Stypro®
Resorbierbares
Hämostyptikum

curasan
Regenerative Medizin
www.curasan.de

MADE IN GERMANY
GUARANTEED QUALITY

mds
mds ist exklusiver Vertriebspartner
für Deutschland
www.mds-dental.de
service@mds-dental.de
Mehr Informationen
auf www.curasan.de



SÜDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE EUROSYMPOSIUM



24./25. September 2021
Konstanz – hedicke's Terracotta

ONLINE-ANMELDUNG/
PROGRAMMHEFT



www.eurosymposium.de

Knochen- und Geweberegeneration in der
Implantologie und Parodontologie

LIVE-OPERATIONEN

Freitag, 24. September 2021

13.00 – 14.00 Uhr | **OPENING – BBQ**
Eröffnung der begleitenden Industrie-
ausstellung mit Grillbüfett und Getränken



LIVE-OPERATIONEN (LIVE-STREAMING)

OP ①

camlog

14.00 – 15.00 Uhr

Ein Implantatdesign für alle klinischen Indikationen

Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

Strukturschwacher Knochen, ein externer Sinuslift mit simultaner Implan-
tation und Sofortimplantationen sind Herausforderungen nicht nur an den
Operateur, sondern auch an die Hardware. Dabei spielt die Implantat-Außen-
geometrie für die optimale Insertion bei optionaler Sofortversorgung bzw.
Sofortbelastung eine entscheidende Rolle.

Entscheidend dafür ist eine ausreichende Primärstabilität, welche unter An-
wendung eines flexiblen Bohrprotokolls in Abhängigkeit der klinischen Situ-
ation einfach zu erreichen ist.

Längst schon hat sich, unabhängig der beiden bewährten prothetischen Ver-
bindungen, die CAMLOG®/CONOLOG® PROGRESSIVE-LINE als Universal-
spezialist für alle Knochenqualitäten erfolgreich etabliert. In Abhängigkeit des
verfügbaren Patientenfalles zeigt Prof. Palm in der Live-OP eine Implantation
mit der PROGRESSIVE-LINE, verbunden mit zahlreichen praktischen Tipps.

15.00 – 15.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

OP ②

straumanngroup

15.30 – 16.30 Uhr

Sofortimplantation mit dem neuen Straumann TLX Implantat

Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

In unserem Praxisalltag ist die Sofortimplantation unter den richtigen Voraus-
setzungen eine gängige Implantationsmethode. Das Hauptkriterium hierfür
sind die biologischen Vorteile der Sofortimplantation.

Auch für diese Operationsmethode ist das neue TLX Implantat von Straumann
hervorragend geeignet. Die vollkonischen Straumann Tissue Level Implantate
(TLX) des Straumann TLX Implantatsystems sind für die hohe Primärstabilität
und Sofortversorgungsprotokolle konzipiert. In der Live-OP erleben Sie das
TLX Implantat als Sofortimplantation und/oder den Umgang damit in sehr
schlechten Knochenverhältnissen.

16.30 – 17.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

OP ③

curasan
Regenerative Medizin

17.00 – 18.00 Uhr

**Externer Sinuslift mit oder ohne zeitgleicher Implantation und
Zahntfernung mit Foameinsatz**

Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

Ob eine einzeitige simultane Implantation mit einem externen Sinuslift sinnvoll
ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab und wird anhand eines Patienten-
falls live sowohl besprochen als auch demonstriert.

Dabei spielen unterschiedliche Aspekte wie das Knochenangebot, die Defekt-
größe, die notwendige Primärstabilität und die angestrebte prothetische Lö-
sung eine entscheidende Rolle. Zudem soll unter Verwendung eines β -Trical-
ciumphosphat-Foam nach Zahnextraktion gezeigt werden, wie sich das
resorbierbare Keramik-Kollagen-Kompositmaterial zur Socket Preservation
bzw. Erhalt der alveolären Struktur von ein- und mehrwandigen Knochen-
defekten im Vorfeld einer Implantation eignet.

Premium Partner

camlog

curasan
Regenerative Medizin

straumanngroup

HAUPTKONGRESS

Samstag, 25. September 2021

Vorsitz/Moderation:
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

09.00 – 09.10 Uhr Eröffnung

09.10 – 09.50 Uhr **Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz**
Knochenaugmentation bei atrophischen
Situationen – Sind Langzeiterfolge möglich?

09.50 – 10.30 Uhr **Prof. Dr. Peter Rammelsberg/Heidelberg**
Effekte der prothetischen Versorgung und von
Augmentationsverfahren auf die Implantatprognose

10.30 – 10.45 Uhr Diskussion
10.45 – 11.15 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

11.15 – 11.45 Uhr **Dr. Jan Klenke/Hamburg**
Weichgeweberekonstruktion in der Parodontologie
und Implantologie – Was ist notwendig und sinnvoll?
Autologes BGT vs. azellulärer, dermaler Gewebematrix

11.45 – 12.15 Uhr **Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen**
Vermeidung von biologischen und technischen
Komplikationen in der Implantatprothetik

12.15 – 12.45 Uhr **Dr. Dr. Christoph Jahn/Konstanz**
Implantation beim Risikopatienten –
Strahlentherapie und Antiresorptiva

12.45 – 13.15 Uhr **Dr. Dirk U. Duddeck/Berlin**
Mängel ab Werk: Ausmaß, klinische Folgen
und juristische Implikationen werkseitig
verunreinigter Implantate

13.15 – 13.30 Uhr Diskussion
13.30 – 14.15 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

14.15 – 14.45 Uhr **Prof. Dr. Dr. Adrian Kasaj, M.Sc./Mainz**
Update Regenerative Parodontalchirurgie

14.45 – 15.45 Uhr **Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati/Frankfurt am Main**
Der Einsatz von Blutkonzentraten in der Regenerativen
Zahnmedizin – Wo stehen wir und welche Bedeutung
hat der allgemeine Trend zur „Biologisierung“ für den
Praxisalltag?

15.45 – 16.00 Uhr Abschlussdiskussion

ORGANISATORISCHES

VERANSTALTER/ANMELDUNG

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



VERANSTALTUNGSORT

hedicke's Terracotta
Luisenstraße 9
78464 Konstanz
Tel.: +49 7531 94234-0
www.hedicke-gastro.de



KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 24. September 2021 | Pre-Congress

Live-Operationen	105,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (Live-Operationen)*	39,- € zzgl. MwSt.

Samstag, 25. September 2021 | Hauptkongress

Zahnarzt	180,- € zzgl. MwSt.
Assistent (mit Nachweis)	130,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	59,- € zzgl. MwSt.

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

Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung die vollständige und korrekte Rechnungsanschrift an. Für die nachträg-
liche Änderung der Rechnungsanschrift fällt eine Servicegebühr in Höhe von 30,- € an.

Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



Jahrbuch Implantologie

Über 260 Seiten | Gesamtübersicht deutscher Implantologiemarkt |
Diagnostik/Prothetik/Periimplantitis | Implantatsysteme und Oberflächen |
Keramikimplantate | Knochenersatzmaterialien | Membranen | Chirurgie-
einheiten | Piezo-Geräte und Planungssoftware | Vorstellungen Anbieter von
A bis Z | Fachgesellschaften und Berufsverbände

Jeder Teilnehmer am Hauptkongress (Samstag) erhält das Jahrbuch
Implantologie 2021 kostenfrei.

Online-Anmeldung unter: www.eurosymposium.de

SÜDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE EUROSYMPOSIUM

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für das **EUROSYMPOSIUM/16. Süddeutsche Implantologietage** am 24. und 25. September 2021 in Konstanz melde
ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	<input type="checkbox"/> Live-Operationen	<input type="checkbox"/> Vorträge
	Freitag	Samstag

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	<input type="checkbox"/> Live-Operationen	<input type="checkbox"/> Vorträge
	Freitag	Samstag

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2021
(abrufbar unter www.oemus.com/agn-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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

today

SHOW
PREVIEW

39. Internationale Dental-Schau • Köln • 22.–25. September 2021



Service-Angebot

Der Messebesucher erhält hilfreiche Informationen rund um seinen Aufenthalt in Köln: Von A wie Autovermietung über E wie Eintrittskarten bis hin zu W wie (kostenloses) WLAN.

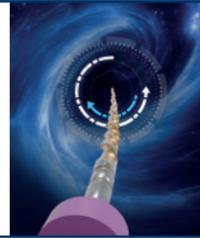
» Seite 34



Interview

„Die IDS ist ein Aufatmen der ganzen Branche“ – der VDDI-Vorstandsvorsitzende Mark Stephen Pace spricht im Interview mit Christian Ehrensberger über die aktuelle Aufbruchsstimmung.

» Seite 35



Produkte

Circa 830 Unternehmen aus über 56 Ländern sind mit innovativen Produkten und Weltneuheiten auf der Internationalen Dental-Schau in Köln vertreten. Einige davon stellen wir vor.

» Seite 40 ff.

IDS – auch 2021 *die* Plattform für Innovationen und Markttrends

Vom 22. bis 25. September werden zahlreiche Aussteller und Fachbesucher aus dem In- und Ausland in Köln erwartet.



■ **KÖLN/LEIPZIG** – Die 39. Internationale Dental-Schau (IDS) wird sich in vielerlei Hinsicht von ihren Vorgänger-Veranstaltungen unterscheiden. Die Coronapandemie führte dazu, dass über viele Monate das Messageschehen weltweit und in allen Branchen praktisch zum Stillstand kam. Zum Jahresbeginn haben der VDDI-Vorstand, die Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI) (Wirtschaftsunternehmen des VDDI) und die Koelnmesse entschieden, die ursprünglich für den 10. bis 13. März geplante Internationale Dental-Schau auf den September dieses Jahres zu verschieben.

Dank der Zulassung der Impfstoffe gegen COVID-19, einer groß angelegten globalen Impfkampagne und den umfangreichen Schutzmaßnahmen einschließlich der kostenlosen Antigen-Schnelltests hat sich die allgemeine Gesundheitslage verbessert und es ist unter Auflagen nun wieder möglich, Präsenzveranstaltungen durchzuführen. Durch die Erleichterungen im Reiseverkehr ist es zudem möglich, dass wieder mehr internationale Partner und Kunden nach Köln kommen können.

74 Prozent der Aussteller kommen aus dem Ausland

Im September werden rund 830 Unternehmen aus über 56 Ländern in Köln erwartet. Das Interesse ausländischer Unternehmen, vor Ort dabei zu sein, unterstreicht die entscheidende Bedeutung der IDS als globale Branchenplattform. Neben den deutschen Ausstellern sind Firmen aus Frankreich, Großbritannien, Italien, Korea, der Schweiz und den USA vertreten. Ausländische Gruppenbeteiligungen stellen Unternehmen aus Brasilien, Bulgarien, China, Frankreich, Italien, Korea, Russland und den USA.

IDSconnect

Den aktuellen Bedingungen Rechnung tragend, wird die Internationale Dental-Schau (IDS) 2021 erstmalig als hybrides Messeformat stattfinden. Neben der Präsenzausstellung bietet die digitale Plattform IDSconnect Informationen über Produkte sowie Systemlösungen und ermöglicht das Streaming von Webinaren, Pressekonferenzen, Events sowie Eins-zu-Eins-Kommunikation mit Kunden.



Dies eröffnet eine gleichbleibende internationale Reichweite in Verbindung mit einem erfolgreichen Messeerlebnis. Auf der Website der IDS finden Sie weiterführende Informationen zur IDSconnect.

Sicherheit ist oberstes Gebot

Das „3G“-Prinzip gilt für alle Messteilnehmer. Zutrittsberechtigt zur IDS 2021 sind vollständig geimpfte, mindestens 28 Tage und maximal sechs Monate genesene sowie aktuell negativ getestete Personen (bei Antigen-Tests maximal 48 Stunden, bei PCR-Tests maximal 72 Stunden). Zudem sind die AHA-Regeln auf dem gesamten Messegelände verpflichtend, dazu zählt auch das Tragen eines medizinischen Mund-Nasen-Schutzes.

Für einen erfolgreichen Restart des Marktes

Die außergewöhnlichen Rahmenbedingungen der diesjährigen Weltleitmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik sind herausfordernd – sie bieten aber auch die Chance, für die gesamte Dentalbranche zukunftsweisend Weichen zu stellen und Impulsgeber zu sein. Neben reinen Präsenzveranstaltungen werden virtuelle und hybride Messekonzepte zukünftig zu unverzichtbaren Veranstaltungskonzepten unserer Zeit gehören.

Ein Besuch der IDS in Köln wird sich auch 2021 in vielfacher Hinsicht lohnen, sowohl durch den Zugewinn an Wissen als auch ganz persönlich durch den direkten Austausch mit Kollegen aus aller Welt. ◀



IDS 2021 – ein Zeichen für einen erfolgreichen Restart der gesamten internationalen Dentalbranche

Grußwort von Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK).

■ Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Praxisteam,

wie so vieles hat die Coronapandemie auch die Durchführung der diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) gehörig durcheinandergewirbelt. Umso schöner, dass die größte Dentalmesse der Welt durch den tollen Einsatz der Organisatoren – der Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI) und der Koelnmesse GmbH – mit neuem Konzept trotzdem stattfinden kann. Dabei ist nicht nur der Zeitpunkt im Herbst (22. bis 25. September 2021) neu, auch das Konzept als hybride Veranstaltung wird den Umständen voll gerecht. Deshalb möchte ich Sie im Namen der Bundeszahnärztekammer gerne zur IDS 2021 einladen: Seien Sie vor Ort in Köln oder digital dabei, um die internationalen Trends und Innovationen in Zahnmedizin und Zahntechnik zu erleben.

Die 39. IDS soll ein Zeichen für einen erfolgreichen Restart der gesamten internationalen Dentalbranche sein. Unter dem Leitmotiv „IDSconnect“ werden die Vorzüge einer physischen Veranstaltung mit zukunftsweisenden digitalen Möglichkeiten verknüpft. Der hybride Ansatz der IDS 2021 ermöglicht es Ihnen, Ihre Teilnahme ganz nach Ihren Vorlieben und Möglichkeiten zu



wählen. Sie können vor Ort mit einem ausgeklügelten Hygienekonzept in den Hallen der Koelnmesse die Stände und Messeauftritte erkunden, oder Sie entdecken die Vielfalt der IDS über digitale Kanäle von zu Hause aus.

Auch die BZÄK wird zusammen mit ihren Partnern (Institut der Deutschen Zahnärzte [IDZ], Zahnärztliche Mitteilungen [zm], Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte [HDZ], Bundesverband der Zahnmedizinischen Studierenden in Deutschland e.V. [bdzm], Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. [BdZA]) wieder mit einem Gemeinschaftsstand auf der IDS vertreten sein – in Halle 11.2 O/P, Stand 60/69. Zudem wird es spezielle Informationsangebote für Zahnärztinnen sowie die jungen Kolleginnen und Kollegen geben. Auch über das dentale Erbe/Dentalmuseum Zschadraß werden wir informieren. Vor Ort werden Ihnen Gesprächspartnerinnen und -partner zur Verfügung stehen, aber die BZÄK wird auch die digitalen Möglichkeiten der IDS nutzen, um sich Ihnen zu präsentieren. Kommen Sie am Stand der Bundeszahnärztekammer vorbei – ob in Person oder virtuell – und nutzen Sie die Gelegenheit, mit uns ins Gespräch zu kommen, Expertinnen und Experten zu treffen und sich zu informieren. ◀

Bis dahin kollegiale Grüße,

Prof. Dr. Christoph Benz
Präsident der Bundeszahnärztekammer

„Diese Messe setzt zukunftsweisende Impulse“

Grußwort von Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln.



■ Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur Internationalen Dental-Schau, der weltweit größten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik. Auch am Dentalmarkt ist die Coronakrise nicht spurlos vorübergegangen. Deshalb freue ich mich umso mehr, dass nach der durch die Pandemie bedingten Verschiebung von März auf September dieses Jahres nun doch die Internationale Dental-Schau unter dem Motto „Visionär – Innovativ – Erfolgreich“ bereits zum 39. Mal hier bei uns in Köln stattfinden kann. Denn die Fachmesse kann nur zukunftsweisende Impulse setzen, wenn sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auch intensiv miteinander austauschen können. Das digitale System „IDSconnect“ leistet hier wertvolle Hilfe. Innovative Funktionen ermöglichen es, online mehr potenzielle Kundinnen und Kunden auf einfache Weise zu erreichen, Trends und Vorträge „on demand“ zu erleben und gleichzeitig wertvolle Kontakte zu knüpfen – völlig unabhängig vom Aufenthaltsort auf der Messe.

Die IDS ist die globale Leitmesse der Fachbranche und gleichzeitig der Branchentreff für das Zahntechniker-Handwerk, den Dentalfachhandel und die Dentalindustrie. Auf der IDS spiegelt sich der ganze Markt in seiner Angebotsbreite und -tiefe wider. Wir begrüßen in Köln an vier Messetagen rund 830 Aussteller aus 56 Ländern. Neben Networking-Gelegenheiten spielen Themen wie beispielsweise Infektionsschutz sowie Wartung und Neuigkeiten von zahnärztlichen Softwareprodukten eine wichtige Rolle. Ein hochkarätiges Rahmenprogramm aus Live-Demonstrationen, Vorführungen und Präsentationen rundet das Messekonzept ab.

Ich wünsche allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Internationalen Dental-Schau 2021 informative und erlebnisreiche Tage in der Rheinmetropole Köln und freue mich darauf, Sie in Köln begrüßen zu dürfen. ◀

Henriette Reker
Oberbürgermeisterin der Stadt Köln



IDS[®] 2021

Stand besuchen
und Tasse sichern!



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„In der persönlichen
Beratung erzielen wir
gemeinsam eine pass-
genaue Lösung!“

Ihr benötigtes Trinkwasserhygiene-Konzept
ist so individuell wie Ihre Praxis.

Deshalb analysieren wir genauestens Ihre
Situation vor Ort, bevor wir Ihnen ein
maßgeschneidertes Angebot machen –
natürlich unverbindlich und kostenfrei.“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied der
Geschäftsführung bei BLUE SAFETY



**BIOFILME UND
BAKTERIEN
STOPPEN**



Jetzt profitieren:
Für **SAFEWATER 4.2**
entscheiden und ein neues
iPhone 13 geschenkt
bekommen.*

*Neukunden erhalten bei Vertragsschluss: 1x iPhone 13. Abbildung zeigt Vorgängermodell. Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 30.09.2021.

I ❤️ 💧

Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen
Beratungstermin für die Praxis
oder für Ihren Messebesuch:**

Fon **00800 88 55 22 88**

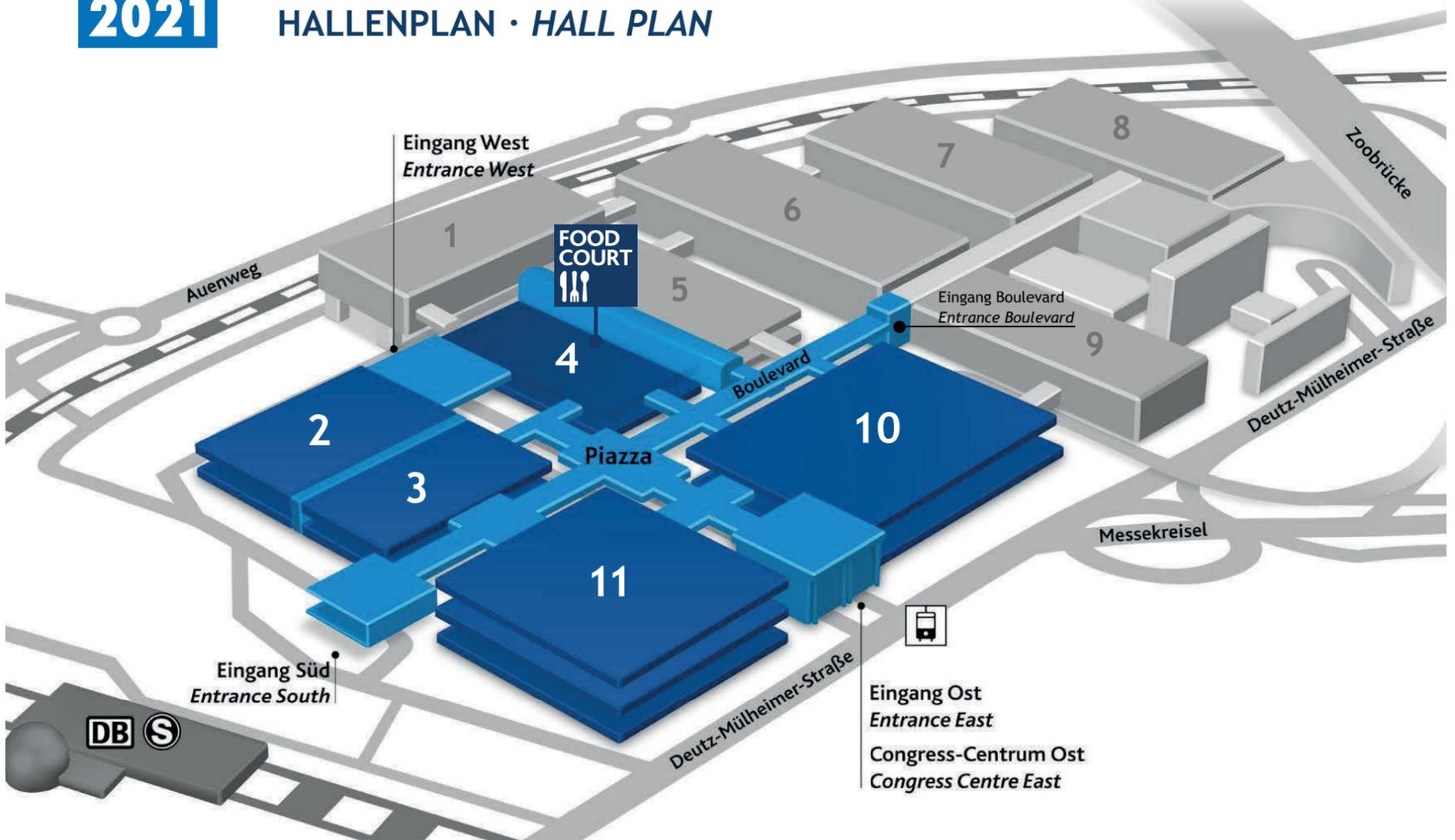
WhatsApp **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/ids2021

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

IDS
2021

39. Internationale Dental-Schau · 39th International Dental Show
KÖLN · COLOGNE, 22.–25.09.2021
HALLENPLAN · HALL PLAN

www.ids-cologne.de


Zehn gute Gründe, die IDS 2021 zu besuchen

- 1** Die IDS ist das führende Branchenereignis. Unter allen Informationsmöglichkeiten zu dentalen Themen stellt sie das zentrale Forum dar. Die IDS bietet sämtliche aktuellen Entwicklungen unter einem Dach und ist mit Liebe zum Detail gestaltet. Hier treffen sich Zahnärzte und Zahntechniker, Vertreter der Dentalindustrie und Fachhändler, um die Zahnheilkunde als Ganzes und ihren eigenen Betrieb gemeinsam voranzubringen.
- 2** Endlich trifft man sich wieder persönlich auf internationaler Ebene. Hier nehmen die Besucher eine Positionsbestimmung vor: Was hat in der Pandemie gut funktioniert? Auf welche Lieferketten konnte ich mich verlassen? Welche Partner haben mir weitergeholfen, und welche neuen Partner brauche ich? Der Dialog zu diesen Fragen direkt auf der IDS ist der Treibstoff für den zukünftigen Erfolg.
- 3** Das gesteigerte Interesse breiter Bevölkerungsschichten an Gesundheitsthemen gibt einen positiven Impuls für die Dentalbranche. Speziell über die Zusammenhänge zwischen Mund- und Allgemeingesundheit machen sich jetzt mehr Menschen Gedanken – eine Chance für Zahnärzte und Zahntechniker, sie genau da „abzuholen“. Um den Patienten Zahnheilkunde auf dem Stand der Technik anzubieten, empfiehlt sich ein Besuch der IDS. Denn sie zeigt alle aktuellen Trends und Innovationen.
- 4** Nach den Erfahrungen aus der Krise ist die IDS der richtige Ort für eine Bestandsaufnahme und für mehr oder weniger große Feinjustierungen des eigenen Betriebs. Zahnärzte und Zahntechniker nutzen die Gelegenheit zu einem umfassenden Vergleich von Konzepten und Produkten. Auch bestimmen sie im Dialog wesentlich die Stoßrichtung zukünftiger Innovationen.
- 5** Zahnärzte und Zahntechniker erleben auf der IDS alle Branchentrends hautnah. Das heißt: Sie sind auf der IDS als Haptiker und Kinästheten unterwegs, sehen, begreifen, beurteilen. Natürlich vollzieht sich alles unter den Schutzverordnungen und den entsprechenden Vorgaben der Landesbehörden von Nordrhein-Westfalen. Doch in diesem Rahmen ist vieles möglich – was alles, das zeigt die IDS als Vorreiter!
- 6** Die IDS 2021 setzt mit #B-SAFE4BUSINESS Maßstäbe für ein sicheres Miteinander in den Hallen. Das Konzept umfasst unter anderem die intelligente Besucherführung über ein Indoor-Positioning-System mit zugehöriger App (eGuard). Dies schafft eine professionelle Sicherheit, in der Begegnung und Business wachsen können.
- 7** Gänge und Knotenpunkte sind ebenso wie die Ruhe- und Gastronomie zonen in allen Hallen großzügig ausgelegt, sodass die Beachtung des Mindestabstands kein Problem darstellt. Im Restaurantbereich kann sogar der Mund-Nasen-Schutz abgenommen werden. Der komfortable Austausch unter Kollegen oder im Team ist also auch dort möglich.
- 8** Die Eintrittskarte zur IDS ist diesmal nur online erhältlich – es gibt keine Kassen vor Ort. Das Messticket gilt gleichzeitig auch als Fahrausweis für den öffentlichen Personennahverkehr in Nordrhein-Westfalen. Um es freizuschalten, ist es notwendig, digital nachzuweisen, ob man geimpft, negativ getestet oder genesen ist.
- 9** Die IDS in Köln ist eine Messe der kurzen Wege. Sie lässt sich mit Bussen, Bahnen und dem Flugzeug schnell erreichen. Eine internationale Messe mitten in Europa und für Besucher aus Deutschland und Benelux direkt vor der eigenen Haustür!
- 10** Die IDS lässt die Dentalbranche aufatmen. Und nach einem intensiven Besuch der Messe lädt die Stadt Köln zu einem entspannenden Aufenthalt – ebenfalls mit allem, was unter den Schutzverordnungen und den entsprechenden Vorgaben der Landesbehörden von Nordrhein-Westfalen schon wieder möglich ist.

Quelle: Koelnmesse

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

Das Service-Angebot der Koelnmesse zur Internationalen Dental-Schau 2021



Autovermietung

In unmittelbarer Nähe zur Koelnmesse (Köln/Deutz, Willy-Brandt-Platz 2) befindet sich eine Filiale des Autovermieters Europcar, die täglich 24 Stunden geöffnet hat. Bei Fragen zu Mietwagen helfen den Besuchern die Hostessen am Infocounter gerne weiter.

Bank

Die Möglichkeit, Geld abzuheben, haben Gäste der IDS an den Messe-Eingängen Nord, Süd und Ost. Hier stehen Geldautomaten der Sparkasse KölnBonn zur Verfügung. Auf dem inneren Messegelände selbst befindet sich kein Bankautomat.

Barrierefreier Messeaufenthalt

Bei Fragen oder Problemen helfen die Mitarbeiter der Messewache im Eingang Nord (Tel.: +49 221 821-2551) und Ost (Tel.: +49 221 821-2550) gern weiter. Hier können u. a. Rollstühle für die Nutzung auf der Messe ausgeliehen werden. Darüber hinaus hält die Koelnmesse für Besucher mit Handicap eine Broschüre und einen speziellen Hallenplan mit barrierefreien WCs und Aufzügen, Sanitätsstationen und Sonderparkplätzen bereit, die auf der Website der Koelnmesse heruntergeladen werden können. Barrierefreie Sonderparkplätze befinden sich am Eingang Nord P20A, am Eingang Ost unter der Piazza sowie am Eingang Süd, Tor F.

Bonn Bahn

Vom Hauptbahnhof Bonn verkehrt ein Regionalzug in direkter Verbindung zum Kölner Messegelände, Haltestelle Koelnmesse/Deutz. Nähere Informationen zu den Fahrzeiten finden Besucher auf der Website der Deutschen Bahn: www.bahn.de.

CH3CK

Für den Zutritt zum Messegelände gilt: CH3CK. Das bedeutet, dass Sie drei Optionen für den Zutritt zum Messegelände haben: Sie sind entweder gegen COVID-19 geimpft, genesen oder getestet. Jeder, der das Messegelände betreten möchte, muss einen entsprechenden verifizierten digitalen Nachweis vorlegen, der dem digitalen COVID-Zertifikat (EU-DCC-Standard) entspricht.

Dolmetscher

Die Koelnmesse bietet einen Dolmetscher-Service an. Aussteller und Besucher finden die Dolmetscher in den ausgewiesenen Eingängen. Der Dolmetscher-Service steht in zeitlich begrenztem Umfang (max. 90 Minuten) kostenfrei über IIS International Interpreting Service, Tel.: +49 2157 138538 zur Verfügung.

Eintrittskarten

Die Tickets sind in diesem Jahr nur online buchbar. Die Eintrittskarten gelten auch als Fahrausweis: Der Fahrausweis ist für öffentliche Verkehrsmittel im erweiterten Netz des VRS und VRR gültig.

Ermittlungsdienst

Sollte auf der IDS etwas verloren gehen, können Diebstahl oder Verlust beim Ermittlungsdienst der Messe

gemeldet und angezeigt werden. Kontakt: Hallen 2, 3, 10 und 11: Service- und Informationscenter, Westliche Passage 10/11, Büros 44 und 42, Tel.: +49 221 821-2573.

Gastronomie

In den Messehallen sorgen Snackpoints, temporäre Gastronomien und Self-Service-Restaurants mit „Front Cooking“ für das leibliche Wohl von Besuchern und Ausstellern. Alle gastronomischen Einheiten sind mit zusätzlichen Flächen für einen abstandskonformen Ablauf großzügig konzipiert und aufgeplant. In Halle 4.1 steht allen Messeteilnehmern zudem ein „Food Court“ mit vielfältigen kulinarischen Angeboten in großzügigen Platzeinheiten zur Verfügung, wo man beim Mittagessen die Gespräche weiterführen kann.

Haustiere

Hunde und andere Haustiere sind auf der IDS nicht erlaubt.

IDS 2023

Die IDS 2023 findet von Dienstag, 14. März, bis Samstag, 18. März 2023, in Köln statt.

Info-Counter

Auf dem Gelände der Koelnmesse befinden sich an jedem Eingang und in den Passagen sowie auf dem Boulevard Info-Counter (je nach Hallenbelegung). Die Informationszentrale erreichen Sie unter Tel.: +49 221 821-3458 oder +49 221 821-3459.

Notruf

Bei Notrufen gelten folgende Nummern auf dem Kölner Messegelände: Feuer-Notruf: +49 221 821-3333; Polizeiwache, Siegburger Straße 195 a: +49 221 229-5530, +49 221 229-5533; Sanitätsstationen Notruf: +49 221 821-2606; Sanitätsstation Halle 7: +49 221 821-3517; Sanitätsstation Halle 11.1: +49 221 821-2608.

Öffnungszeiten

Die IDS hat täglich für Besucher von 9 bis 18 Uhr, für Aussteller von 8 bis 19 Uhr geöffnet.

Parkplatz

Besucher folgen bitte der dynamischen Verkehrsbeschilderung im Messenahbereich. Diese führt Sie zum nächstgelegenen Parkplatz.

Rollstühle

Manuelle oder elektrische Rollstühle (Scooter) können während der Messezeit gegen Vorlage des Personalausweises kostenlos ausgeliehen werden. Ein Pfandgeld wird benötigt. Messewache Nord - Tel.: +49 221 821-2551
Messewache Ost - Tel.: +49 221 821-2550

Restaurants buchen

Reservieren Sie über das Internetportal Globalguest® ausgewählte Restaurants nach Ihrem Geschmack.

Sanitätsstation

Für die medizinische Versorgung sind DRK-Stationen sowie ein Arzt von 8.00 bis 19.00 Uhr in Halle 7, Tel.: +49 221 821-3517/-2606 sowie in Halle 11.1, Tel.: +49 221 821-2606/-2608 zu erreichen.

Taxi

An den Eingängen des Messegeländes in Köln stehen für Besucher und Aussteller Taxen zur Verfügung. Taxi- bestellungen können Sie auch per Taxifruf Köln unter +49 221 2882 auslösen.

Touristeninformation

Auf dem Messegelände befindet sich ein Informationsstand der Kölner Touristeninformation „KölnTourismus“, der zu den Besucheröffnungszeiten im Boulevard vor Halle 7 Souvenirs sowie Kultur- und Tourismusinformationen für Köln und die Region bereithält. (Tel.: +49 221 821-2437/-2467, Passage 10/11, Counter 1-3, Tel.: +49 221 821-2017, -2019)

WLAN

Kostenloses WLAN können Messebesucher nach Anmeldung über SSID (Name des WLAN-Netzes) #hotspot.koelnmesse nutzen. Nach erfolgter Anmeldung auf der Portal-seite dieses Netzes können Sie den Internetzugang nutzen.

IDS-Eintrittskarten

Im Rahmen der Corona-Schutzverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen ist eine Zentralregistrierung vor Betreten des Messegeländes zur Erhebung der Kontaktdaten vorgeschrieben. Daher werden zur IDS 2021 keine Eintrittskarten im Kas-senverkauf auf dem Messegelände angeboten. Alle Eintrittskarten werden nur digital ausgegeben.

Tickets	Preis	Zutritt zur IDS vor Ort	Digitaler Zugang zur IDSconnect
Tageskarte	13,00 EUR	X	X
Studenten/Schüler	7,50 EUR	X	X
IDSconnect	kostenlos, mit Registrierung im Ticket-Shop	–	X

„Die IDS ist ein Aufatmen der ganzen Branche“

Ein Ausblick kurz vor der Internationalen Dental-Schau 2021. Der VDDI-Vorstandsvorsitzende Mark Stephen Pace im Interview mit Christian Ehrensberger, Frankfurt am Main.

■ Vom 22. bis zum 25. September 2021 heißt es: Auf zur Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln! Mark Stephen Pace richtet den Blick schon jetzt nach vorn auf die spannendsten fachlichen Trends.

Herr Pace, die IDS 2021 steht vor der Tür. Wie fühlen Sie sich?

Großartig – wir spüren alle eine Aufbruchstimmung. Die IDS ist ein Aufatmen für die ganze Branche!

Haben Sie keine Angst, dass eine neue Corona-Welle oder virulentere SARS-CoV-2-Varianten die Messe doch noch vereiteln?

Ich glaube, dass wir zwei Möglichkeiten haben: Entweder wir überlegen uns, warum die IDS auf gar keinen Fall stattfinden kann, und laufen in eine Depression. Oder wir nehmen die Herausforderung an und fragen uns: Was müssen wir tun, damit die IDS 2021 zu einem Erfolg für uns alle wird und unsere Branche in eine neue Normalität führt? Ich habe mich eindeutig für diese zweite Option entschieden.

Was haben Sie denn im Einzelnen unternommen?

Wir haben die Voraussetzungen für die Sicherheit in den Messehallen geschaffen. Dafür steht das Konzept #B-SAFE4business. Es macht uns ausgesprochen flexibel. Wenn sich zum Beispiel die Mindestabstände aufgrund der aktuellen Corona-Inzidenzwerte am Tag vor Messebeginn verringern oder vergrößern, können wir sofort darauf reagieren. Entsprechend ändert sich dann auch die Besucherführung. Sie erfolgt über unser mit Samsung SDS entwickeltes Indoor-Positioning-System mit der zugehörigen Smartphone-App eGuard.

Wir müssen uns natürlich eingestehen, dass wir unerwartete Entwicklungen des Corona-Krankheitsgeschehens in der Gesamtbevölkerung nicht verhindern können. Auf alles, was unter den aktuell gegebenen Rahmenbedingungen in den nächsten Wochen nach menschlichem Ermessen eintreten kann, können wir aber für das Geschehen auf der Messe eine Antwort finden. Die IDS ist ein sicherer Ort, nicht zuletzt, weil die Besucher aus Industrie und Handel, Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams mit Hygiene und Infektionskontrolle tagtäglich professionell umgehen – so auch in den Messehallen. Die großen Themen werden dort andere sein.

Welches sind für Sie die großen Themen der IDS?

Wir haben doch alle schwierige Monate hinter uns und merken jetzt: Es geht auch wieder anders, es geht aufwärts. Wir müssen uns aber auch neu orientieren.

Dabei steht für mich an erster Stelle: Standortbestimmung vornehmen – Impulse positiv aufnehmen. Die Patienten kommen mit einem ganz neuen Bewusstsein für Gesundheit in die Praxis oder, von Fall zu Fall, auch ins Labor. Viele wissen jetzt, dass Mundgesundheit und Allgemeingesundheit eng zusammenhängen und die Stärkung der parodontalen Gesundheit auch ein Schutzfaktor gegen schwere COVID-19-Verläufe ist. Während dies in Studien bereits sicher nachgewiesen ist, stellt wahrscheinlich auch die Minderung anderer Entzündungen im Mund – zum Beispiel im Endodont – über den lokalen Therapieerfolg hinaus ein



Mark Stephen Pace, Vorsitzender des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI).

„Die IDS ist ein sicherer Ort, nicht zuletzt weil die Besucher aus Industrie und Handel, Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams mit Hygiene und Infektionskontrolle tagtäglich professionell umgehen – so auch in den Messehallen.“

Plus für die Allgemeingesundheit dar. Vermutlich ist das auch eine positive Komponente in der Abwehr von Coronaviren.

Wir können dieses gestiegene Bewusstsein bei den Patienten nutzen, sie dort abholen und für die gewissenhafte Wahrnehmung von Recall-Terminen sowie allgemein für eine konsequent hochwertige Zahnheilkunde gewinnen.

Was ergibt sich daraus für den Besucher der IDS?

Als Messegast informiere ich mich, wie ich dem Patienten auf dem neuesten Stand der Technik die bestmögliche Zahnheilkunde bieten kann. Das beginnt in der eben angesprochenen Parodontalprophylaxe und -therapie. Kaum woanders findet sich eine solche große Auswahl von Handinstrumenten, Schall- und Ultraschallinstrumenten und Pulver-Wasser-Strahlgeräten. Hier suchen sich der Zahnarzt und die Prophylaxeassistenz diejenigen Varianten, mit denen sie ihre Sehnen, Bänder und Gelenke maximal schonen bzw. entlasten. Gleichzeitig informiert man sich über adjuvante Maßnahmen wie etwa über die Gabe von Chlorhexidin oder über Lasertherapien.

Ähnlich bei Entzündungen in anderen Regionen: Auch hierzu lassen sich auf der IDS bewährte und innovative Verfahren vergleichen. Um nur ein interessantes Detail zu nennen: 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 beschritten werden.

Auf den vergangenen Internationalen Dental-Schauen standen regelmäßig digitale Technologien im Mittelpunkt. Wohin entwickeln sie sich?

Digitale Technologien haben gerade im Zuge der Coronapandemie generell noch einmal einen Schub bekommen. Die Dentalbranche bleibt hier einer der Vorreiter. Sowohl als Zahnarzt als auch als Zahntechniker würde ich mit den folgenden beiden Fragestellungen an die diesjährige IDS herangehen: Erstens – Was lässt sich in meiner Praxis oder meinem Labor digitalisieren, so dass ich dem Patienten einen Mehrwert anbieten kann und das Ganze gleichzeitig ökonomisch einen Sinn ergibt? Und zweitens – Wo bieten sich als Alternative zur kompletten Digitalisierung analoge/digitale Kombiverfahren an? Denn zum Beispiel kann man grundsätzlich eine Totalprothese komplett ausdrucken, oder man nimmt auf einer gedruckten oder gefrästen Prothesenbasis mit künstlichen Alveolen eine klassische Zahnaufstellung vor und verklebt am Schluss.

Sie haben schon verschiedene Innovationsfelder angesprochen. Auf welchem bringt die IDS die Branche am meisten voran? Vielleicht nachwachsende Zähne?

Die Internationale Dental-Schau ist in puncto Innovation stets für eine Überraschung gut. Die nachwachsenden Zähne bleiben nach meiner Einschätzung noch lange eine Domäne der Haie. Aber neuartige Konzepte zur Einzelzahnversorgung von Implantaten unter Einbeziehung eines digital gestützten Backward Plannings – so etwas kann ich mir durchaus vorstellen. Dinge, die sich dann auch unmittelbar in Praxis und Labor umsetzen lassen.

Die größte Innovation im Sinne eines positiven Wandels liegt in einem neuen Miteinander, so wie ich es bereits beim Europäischen Pressegespräch im Vorfeld der IDS gespürt habe: Wir kommen wieder zusammen, wir sprechen miteinander, suchen aktiv den Wettbewerb um das beste Angebot und die attraktivste Messeneinheit. Ich bin selbst gespannt, was davon Zahnärzte und Zahntechniker am begierigsten aufnehmen. Dafür wünsche ich uns allen vom 22. bis zum 25. September 2021 eine spannende IDS in Köln. ◀



Neue Formate der Koelnmesse: Hybride Veranstaltungen vor Ort und im Netz.

„Die Coronakrise hat die digitale Transformation der Messewirtschaft beschleunigt.“

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse, im Interview mit der Dental Tribune International.

■ In Kürze öffnet die Internationale Dental-Schau 2021, die wichtigste Branchenplattform der globalen Dentalbranche, ihre Pforten in Köln. Die letzten Vorbereitungen sind im Gange.

Herr Frese, das Messegeschäft in Deutschland und weltweit hat 2020 erhebliche Verluste erfahren. Welche Perspektive gibt es für die Branche in diesem und im nächsten Jahr?

Es ist richtig, für uns als Messeveranstalter waren und sind die vergangenen anderthalb Jahre ohne Frage die bisher schwierigsten in unserer über 90-jährigen Unternehmenshistorie. Viele Veranstaltungen mussten aussetzen bzw. in die kommenden Jahre verschoben werden. Die finanziellen Einbußen liegen im dreistelligen Millionenbereich. Und dennoch: Krisen haben auch immer positive Seiten! Wir haben die Wochen und Monate intensiv genutzt, um das Marketinginstrument „Messe“ auch neu zu denken, neue Tools und Kommunikationsformen zu entwickeln und Prozesse, die wir bereits angestoßen hatten, noch einmal zu beschleunigen. Hier spreche ich besonders das Thema Digitalisierung an.

Die IDS wird in diesem Jahr das erste Mal in ihrer Geschichte als hybride Veranstaltung – vor Ort und online – stattfinden. Was sind Ihre Erwartungen an das Format und wie wurde es bisher angenommen?

Die Coronakrise hat die digitale Transformation der Messewirtschaft, die sich bereits vorher deutlich abzeichnete, beschleunigt. In der Zukunft werden wir uns hybrid zwischen den beiden Welten bewegen. Dabei wird der Schwerpunkt eines interdisziplinären Wissensaustauschs und Informationstransfers – Stichwort Content – auf digitaler Ebene liegen, das persönliche Erlebnis und der Austausch von Mensch zu Mensch, also das Business, bleibt das große Plus der Messe vor Ort. Diese Strategie haben wir auch auf die IDS 2021 ausgeweitet und wollen Messteilnehmenden, die eben nicht anreisen können, so die Möglichkeit eröffnen, attraktive Messestände und Produkte zu entdecken und über innovative Kanäle mit ihren Ansprechpartnern in Kontakt zu treten. Das Konzept kommt gut an – bei Ausstellern und Besuchern, wie auch die aktuellen Ticketanmeldungen für die IDScconnect belegen.

Hybrid bedeutet auch doppelten Aufwand und erhöhte Kosten für Hygienekonzepte für Veranstalter und Aussteller. Ist es daher nicht möglich, dass sich Aussteller langfristig auf kleinere Events konzentrieren und/oder komplett in den digitalen Raum abwandern?

Nein, ganz im Gegenteil! Wir merken sehr deutlich, dass unsere Kunden zurück in die Messehallen wollen! Das haptische Erlebnis und das persönliche Gespräch sind in der Business-Welt durch digitale Features nicht zu ersetzen. Selbst bei sehr digital-affinen Veranstaltungen, wie wir sie ja auch in unserem Koelnmesse-Portfolio haben, ist der Tenor eindeutig: Digital funktioniert sehr gut, aber wir wollen in erster Linie eine Messeplattform, wo wir uns persönlich begegnen.

Die Teilnahme an Messen war in der Dentalbranche traditionell eines der wichtigsten Marketinginstrumente, worauf teilweise das größte Budget entfiel. Wird sich das zugunsten digitaler

© Koelnmesse GmbH

„Wir merken deutlich, dass unsere Kunden zurück in die Messehallen wollen!“



Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse.

Marketingstrategien ändern und was bedeutet das für die Messgesellschaften?

Daran wird sich nach unserer Einschätzung auch in Zukunft nicht viel ändern. Die Digitalisierung unterstützt mit ihren Möglichkeiten den beruflichen Alltag, sie erleichtert Prozesse, eröffnet neue Geschäftsmodelle und sorgt für effizienteres Wirtschaften. Aber Geschäftsabschlüsse werden auch in Zukunft persönlich erfolgen, man will das Produkt nicht nur digital sehen, sondern erleben. Und auch das partnerschaftliche Geschäftsverhältnis basiert auf Vertrauen und Respekt, das man nicht durch „digitale Meetings“ aufbaut. Das persönliche Gespräch hat für uns und unsere Arbeit weiterhin oberste Priorität. Denn nur im Gespräch erfahre ich doch, was meine Kunden bewegt und treibt. Das gilt auch für die Dentalbranche!

Welche Entwicklung sehen Sie für große Messen mit viel internationalem Publikum voraus?

Ein hundertprozentiges Zurück in alte Bahnen und Denkmuster wird es nicht geben, das wäre auch nicht sinnvoll. Die Veranstaltungen werden auf der Angebotsseite die frühere Größe und Stärke auch quantitativ wieder erreichen können, aber die Art der Präsentation und die Messestände werden sich verändern, damit das physische Erlebnis in der Halle und die digitale Kommunikation gleichermaßen gewährleistet sind. Auch die Nachfrageseite wird zahlenmäßig hoffentlich im Zuge der Überwindung der Pandemie mittelfristig wieder anziehen. Die internationale Reichweite wird aber viel höher sein als zuvor, wenn die digitalen Angebote ziehen. Für unsere Kunden wird die Basis für ihr Geschäft größer.

Aktuell sind rund 830 Aussteller für die IDS 2021 gemeldet. Benötigt man dann noch große Messehallen?

Die IDS 2021 wird sich Corona-bedingt sicherlich von früheren IDS-Messen unterscheiden, aber wir arbeiten hart daran, dass der Unterschied für unsere Teilnehmenden so gut wie nicht spürbar wird. Auf der anderen Seite ist es auch im Sinne unserer Kunden, dass man gewisse Veränderungen aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen wahrnimmt. Wir benötigen de facto mehr Fläche, um alle aktuell erforderlichen Maßnahmen und behördlichen Vorgaben zum Schutz von Ausstellern und Besuchern sicherzustellen. Über das laufende Jahr hinaus ist nicht die Größe der Halle ausschlaggebend, sondern ihre Flexibilität für die hybride Zukunft des Messegeschehens.

Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für die Messebranche in den nächsten Jahren und wie kann man diese meistern?

Die größte Herausforderung ist sicherlich die Verknüpfung der physischen Messe mit digitalen Leistungen, denn das erwarten unsere Kunden heute. Wir haben uns in den vergangenen Monaten noch stärker als zuvor der Entwicklung hybrider und digitaler Messeerlebnisse bis hin zur ganzjährigen Online-Präsenz unserer Messemarken gewidmet. Denn das große Plus des hybriden Events ist die digitale Reichweite deutlich über den Messezeitraum hinaus. Diese zusätzlichen Potenziale für Aussteller und Besucher müssen wir klar herausarbeiten und kontinuierlich ausbauen. Dann wird es für alle eine klassische Win-win-Konstellation.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

© Koelnmesse GmbH/Ralph Richter



Wawibox

2021 alles im Griff!

Vom Einkauf bis ins Lager: Warenwirtschaft leicht gemacht.

Einfache Bestellung, transparente Bestände
mithilfe digitaler Lösungen für Ihr Team.

Besuchen Sie unseren Stand auf der IDS in der Halle 11.2,
Stand N048 oder vereinbaren Sie eine Online-Messeberatung:
wawibox.de/ids



Fachkundige
Beratung &
IDS-Angebot
auch online.

Langfristige Strategien für den Praxiserfolg

Sie möchten Ihre Zahnarztpraxis voranbringen, mehr Wunschpatienten sowie gute und verlässliche Mitarbeiter gewinnen und Ihren Umsatz steigern?
Von Sven Walla, Hillesheim, Deutschland.

■ Für eine große Palette an Zielen gibt es effektive Stellschrauben im Praxisalltag. Welche sind das und wie lässt sich daran erfolgreich drehen? Hier erfahren Sie anhand von fünf, als Tipps aufbereitete Strategien, wie Ihnen das gelingen kann.

Tipp 1: Behandeln Sie jeden Patienten wie einen Privatpatienten

Um den Erfolg einer Praxis mittel- bis langfristig zu ebnet, gilt es, jeden Patienten wie einen Privatpatienten zu behandeln und ihm, unabhängig von seiner Zuordnung, die gleiche Wertschätzung und fachliche Kompetenz entgegenzubringen. Natürlich generiert ein Privatpatient durchschnittlich mehr Umsatz als ein Kassenpatient. Doch die Quote aller Privatpatienten liegt gerade mal bei zehn Prozent. Sich allein auf diese zehn Prozent zu konzentrieren, wäre wirtschaftlich wie fachlich zu kurz gedacht, denn die Wirtschaftlichkeit einer Praxis fußt ganz entscheidend auf der (zahn-)medizinischen Kompetenz des Behandlers, die, davon ist auszugehen, über die Menge an absolvierten Fällen und Versorgungen zunimmt und zugleich glaubwürdiger erscheint. Fühlen sich Patienten, ganz gleich ob Kassen- oder Privatpatient, in einer Praxis wohl, gut aufgehoben und adäquat versorgt, steigert sich darüber auch ihre Bereitschaft, für eine

einer besseren Zahngesundheit interessiert und bereit sind, dafür Zeit und finanzielle Ressourcen aufzuwenden. Um diese Zielgruppe zu erreichen, lohnt es sich, ein größeres Marketingbudget einzuräumen. Letztendlich sollte das Ziel sein, mit passenden Marketingmaßnahmen, die Anzahl der sogenannten A-Patienten zu erhöhen und auch den Umfang der B-Patienten im Blick zu behalten.

Tipp 3: Erarbeiten Sie ein gutes Branding

Setzen Sie auf ein gutes Branding. Gerade die Patienten, welche Sie in Ihre Praxis locken möchten, benötigen einen guten Grund, um Ihre Praxis aufzusuchen. Diese Patienten haben zum Teil einen hohen Anspruch, der erfüllt werden muss. Wofür stehen Sie als Zahnarztpraxis und was unterscheidet Sie von den anderen? Ein professionelles Branding beantwortet Außenstehenden diese Fragen. Ein erfolgreiches Branding-Beispiel ist Starbucks: durch den Aufbau einer starken Marke, kann der Kaffee hier sieben Euro kosten, während andere Kaffees deutlich günstiger sind. Konsumer kaufen mit dem Starbucks-Getränk auch ein Stück Markenimage. Genauso verhält es sich mit Apple: warum kosten Apple-Geräte dreimal so viel wie die Geräte von Samsung? Sind Apple-Produkte wirklich dreimal so gut wie die anderer Anbieter und schmeckt der Kaffee von Starbucks wirklich zehnmal

Internet sammelt, ist eine professionelle und ansprechende Onlinepräsenz heutzutage ein Muss.

Tipp 5: Investieren Sie in Ihre Kommunikation

Patientenaufklärung und -kommunikation sind ganz wesentliche Stellschrauben, anhand derer man eine Praxis nach vorne bringen kann. Patienten, die durch eine verständliche und zeitintensive Darlegung ihres zahnmedizinischen Sachverhalts verstehen, was der Zahnarzt vorhat und warum, sind bereit, Versorgungen abzuwägen und sich für bessere Lösungen zu entscheiden – auch wenn diese kostspieliger sind als sie zu Beginn bereit waren, auszugeben. Es wäre fatal anzunehmen, dass sich Patienten, die bisher keine Zuzahler waren, immer nur die günstigste Variante wählen. Die Aufklärung dieser Patienten zu vernachlässigen, würde das Wachstumspotenzial der eigenen Praxis nachhaltig schmälern. Viele Patienten sind nur unsicher und gewinnen durch eine vertrauensvolle Aufklärung an Handlungsspielraum und die Möglichkeit, bewusst in ihre Gesundheit zu investieren. Ziehen Sie daher keine vorzeitigen Rückschlüsse, sondern gehen davon aus, dass eigentlich jeder Mensch daran interessiert ist, schöne und gesunde Zähne zu haben. Worauf es entscheidend ankommt, ist die richtige Kommunikation.



bessere Lösung eigenanteilig zu bezahlen und Zusatzleistungen in Anspruch zu nehmen.

Daher empfiehlt es sich, Patienten, statt in Kassen- und Privatpatienten, in A-, B- und C-Patienten einzuteilen: C-Patienten sind jene Patienten, die nicht zu Ihrer Zielgruppe gehören. Diese Patienten rauchen oftmals noch eine Zigarette kurz vor der Praxis, und verpassen häufig Termine unentschuldig. Sie gehören zum Alltag einer jeden Zahnarztpraxis, spielen aber für die Beständigkeit und das Weiterkommen einer Praxis nur eine untergeordnete Rolle.

A-Patienten sind das Gegenteil von C-Patienten. Es sind Patienten, die einen hohen Wert auf gesunde und schöne Zähne legen und die Angebote der Praxis sehen und wertschätzen. Sie kommen gerne, sind freundlich im Umgang mit Behandler und Praxismitarbeitern, halten selbstverständlich und pünktlich ihre Termine ein. Darüber hinaus kommen sie regelmäßig zur Prophylaxe und sind auch bereit, für gute Zahnmedizin zu zahlen.

B-Patienten lassen sich weder den A- noch den C-Patienten richtig zuordnen. Es sind diejenigen Patienten, die mithilfe einer gekonnten und konsequenten Patientenaufklärung erreicht werden können. Auf B-Patienten sollten Sie sich am meisten konzentrieren.

Tipp 2: Verändern Sie Ihr Mindset

Das Marketing einer Praxis braucht eine fundierte Strategie, die wiederum auf einem klaren Mindset der Praxisinhaber beruht. Zahlreiche Praxen bedürfen keiner eigentlichen Werbung, die Patienten stellen sich zum Beispiel aufgrund der örtlichen Versorgungslage selbstverständlich ein. Andere, urbanere Regionen aber, mit einer zunehmenden Dichte an Zahnarztpraxen, machen ein gezieltes Marketing unabdingbar: dabei geht es nicht nur darum, mehr Patienten zu erreichen, sondern über eine entsprechende Ansprache genau für die Patienten sichtbar zu werden, die vorrangig in der Praxis erwünscht sind. Das heißt Patienten, die an

besser als der von BackWerk? Der Patient sollte verstehen, dass Sie hochwertige Lösungen anbieten, die Kompetenz und Handwerk verlangen und so auch entsprechend vergütet sind. Ein erfolgreiches Branding sollte sich durch alle Bereiche der Praxis ziehen und nach innen wie außen hin hohe Qualität, Verlässlichkeit und Vertrauen verkörpern. Haben Sie beispielsweise „nur“ ein gutes Marketing, so können Sie damit zwar A-Patienten in Ihre Praxis locken, diese aber nicht zwangsläufig als Langzeitpatienten halten. Wenn die gewünschten Patienten durch Ihre Marketingoffensive in die Praxis kommen, dann jedoch enttäuscht sind, weil das, was versprochen, nicht wie erwartet gehalten wurde, könnte sich das sogar negativ auf die Praxisreputation auswirken. Achten Sie darauf, dass nicht nur der erste Eindruck (vom Marketing generiert), sondern der ganze Prozess (Marketing und Branding) stimmen und die Patienten Ihre Arbeit verstehen und wertschätzen. Dabei spielen vor allem eine vertrauensvolle Professionalität und eine langfristig konsequente Umsetzung eine große Rolle. Gelingt ein solch ausgeklügeltes Marketing-Branding-Gefüge, kommen und verbleiben sehr wahrscheinlich die Patienten in Ihrer Praxis, die zu Ihrer Zielgruppe gehören.

Tipp 4: Nutzen Sie das Potenzial des Onlinemarketings

Online ist der Schauplatz unserer Zeit. Dabei bietet das Onlinemarketing nicht nur die Möglichkeit, die passenden Zielgruppen anzusprechen, sondern kann auch den Bekanntheitsgrad einer Praxis signifikant steigern. Wenn Sie beispielsweise die sozialen Medien nutzen, so können Sie wesentlich besser vor allem jüngere Zielgruppen erreichen und reichweitenstärker die Kunden akquirieren, die Sie sich für Ihre Praxis wünschen. Dabei spielt das Google-Ranking eine wichtige Rolle. Je besser Sie als Praxis über die Google-Suchergebnisse gefunden werden können, desto mehr Interesse kann erzeugt und Neupatienten generiert werden. Da die Mehrzahl an Menschen Informationen im

Fazit

Bei all diesen vorgestellten Aspekten geht es vorrangig um Praxisentwicklung. Es handelt sich bei den fünf Tipps nicht um Handgriffe, die sich heute umsetzen lassen und mit denen sich der Erfolg Ihrer Zahnarztpraxis über Nacht schlagartig verändert. Vielmehr sind es langfristige Strategien und Denkweisen, die sich, wenn sie zukünftig mehr und mehr in Ihren Berufsalltag integriert werden, wirklich auszahlen. Genauso, wie Sie Ihren Patienten langfristig gute Lösungen anbieten wollen, sollte es auch Ihr Ziel sein, langfristig mit guten Patienten zusammenarbeiten. Damit erreichen Sie perspektivisch bessere Umsätze und Ihre Zahnarztpraxis geht gestärkt und sicher einer durchaus herausfordernden Zukunft entgegen. ◀

Kontakt



Sven Walla

Walla Consulting GmbH
Aachener Straße 2
54576 Hillesheim, Deutschland
Tel.: +49 6593 2104647
kontakt@svenwalla.de
www.svenwalla.de



„Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“

Nach der Corona-bedingten Verschiebung findet die 17. Jahrestagung der DGKZ jetzt am 29. und 30. Oktober 2021 statt.



■ **MARBURG/LEIPZIG** – Im vergangenen Jahr war es aufgrund der COVID-19-Pandemie nicht möglich, die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) wie geplant durchzuführen. Auch die zwischenzeitlich auf den Herbst und dann auf das Frühjahr 2021 vorgenommene terminliche und örtliche Verschiebung blieb aufgrund hoher Infektionszahlen nicht realisierbar. Jetzt haben die Veranstalter angesichts von Impfungen in größerem Umfang die Hoffnung auf eine schnelle Verbesserung und perspektivisch auch auf eine Normalisierung der Lage. Somit findet die 17. Jahrestagung der DGKZ am 29. und 30. Oktober 2021 am schon für 2020 geplanten Standort Marburg statt.

Unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Insbesondere wird Wert darauf gelegt, entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufzugreifen. Ob Prothetik, Parodontologie, Zahnerhaltung, Implantologie oder Aspekte der Ästhetik des Gesichtes – das spannungsreiche Programm bietet sicher für jede interessierte Zahnärztin und jeden interessierten Zahnarzt etwas. Ein begleitendes Programm zu den The-

men Hygiene und QM macht die Jahrestagung zugleich auch zum Fortbildungsereignis für das gesamte Praxisteam.

Die Frage, wie die perfekte rot-weiße Ästhetik erreicht werden kann und welche alternativen Wege und Problemlösungsmöglichkeiten es gibt, wird u. a. im erstmals im Rahmen der DGKZ-Jahrestagung veranstalteten Expertentalk diskutiert. In diesem neuen Programmformat halten die beteiligten Experten jeweils kurze Einführungsvorträge, denen sich eine Diskussion vor allem auch der alternativen Optionen mit den jeweils anderen Experten sowie den Teilnehmern anschließt. Der Expertentalk wird direkt auch ins Internet übertragen. ◀

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

www.dgkz-jahrestagung.de



Implantologie im Oktober in Marburg

Am 29. und 30. Oktober 2021 findet das 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“/IMPLANTOLOGY START UP 2021 statt.

■ **MARBURG/LEIPZIG** – Unter der Themenstellung „Osseo- und Periintegration von Implantaten – Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven“ findet die Veranstaltungskombination 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ und IMPLANTOLOGY START UP 2021 nach Corona-bedingter Verschiebung jetzt am 29. und 30. Oktober 2021 in Marburg (Congresszentrum VILA VITA) statt.

Die traditionsreiche Veranstaltungskombination hatte 1994 ihren Auftakt in Berlin und gehört nunmehr seit 26 Jahren zu den festen

B. Arweiler von der Philipps-Universität Marburg. Mit ihrem Team, aber auch mit Experten anderer Universitäten sowie aus der Praxis werden sie ein wissenschaftlich anspruchsvolles und zugleich praxisrelevantes Programm gestalten. Ein begleitendes Angebot mit Kursen für das Praxisteam zu den Themen Prävention und Mundgesundheit, Hygiene sowie QM rundet das Programm darüber hinaus ab. ◀

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



Größen in der implantologischen Fortbildung. Mehr als 7.500 Teilnehmer konnten inzwischen erreicht werden – eine Erfolgsgeschichte ohne Beispiel. Über die letzten Jahre wurde das Kongresskonzept immer wieder den veränderten Bedingungen angepasst und modifiziert. So entstand ein wissenschaftliches Vortragsprogramm, das sowohl für Einsteiger als auch für Experten gleichermaßen interessant ist. Lediglich im praktischen Teil des Programms (Table Clinics) wird noch zwischen den Zielgruppen differenziert. Mit Erfolg wird darüber hinaus in Kooperation mit verschiedenen Universitäten neben den Praktikern auch verstärkt auf angehende bzw. junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, d. h. Studenten, Assistenten und Zahnärzte in der Niederlassungsphase, gesetzt.

Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt diesmal in den Händen von Prof. Dr. Nicole

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.startup-implantologie.de
www.innovationen-implantologie.de



ANZEIGE



STREIFENHALTER PAUL

für die Bearbeitung von Zahnzwischenräumen (IPR)

Anwendung:

PAUL gelb, rot & blau (diamantiert): Finieren von Füllungen, Reduktion der Approximalflächen (IPR).

PAUL weiß (Säge): Entfernen von Zementresten, Weitung von Zahnzwischenräumen.

- **sichere Anwendung**
- **ergonomische Haltung**
- **sterilisierbar & autoklavierbar**



GUTSCHEIN

- 1 Streifenhalter

Besuchen Sie uns in Köln:
Halle 10.2, Stand M009

„Wir vergrößern unseren Messestand um 50 Prozent“

exocad: Zwölf Software-Demostationen für DentalCAD, ChairsideCAD und exoplan.

■ exocad nimmt an der IDS 2021 teil. Während sich einige Unternehmen gar nicht oder mit einem kleineren Stand präsentieren, wählt exocad genau den anderen Weg und wird mit einer deutlich größeren Präsenz als bisher vor Ort sein. Novica Savic, CCO bei exocad, erläutert, warum exocads Bekenntnis zur IDS als wichtigste Leitmesse der Dentalbranche unverändert ist und was die Messebesucher am exocad-Stand erwartet.

exocad präsentiert sich zur IDS 2021 mit einem größeren Stand. Warum diese Entscheidung?

exocad hat bereits nach der IDS 2019 entschieden, dass wir eine größere Standfläche brauchen. So viele Anwender, Technologie- und Vertriebspartner besuchten vor zwei Jahren unseren Stand, dass sich große Mensentrauben um die Software-Präsentationen bildeten. Damit die Besucher nun einen besseren Blick auf die Demonstrationen haben und die Hygienebestimmungen eingehalten werden können, vergrößern wir den Stand um über 50 Prozent.

Unser Bekenntnis zur IDS als wichtigste Leitmesse unserer Branche ist ungebrochen. Ich betrachte die Messe auch als Innovationsmotor, viele Unternehmen richten ihre Entwicklungs- und Innovationszyklen auf die IDS hin aus. Das unterstreicht die Funktion als Weltleitmesse. Daher stand für exocad nie zur Debatte, nicht an der IDS teilzunehmen. Denn: Warum sollten wir auf diese Präsentationsplattform verzichten, die uns bisher erfolgreich unterstützt hat, unsere Produkte den Kunden vorzustellen und im Markt weiter nach vorne zu bringen? Wir arbeiten zudem eng mit der Koelnmesse zusammen, um die erforderlichen Hygieneauflagen einzuhalten.

Wie passt exocad das Standkonzept an die aktuelle Situation an?

exocad präsentiert sich am Messestand weiter offen, entsprechend unserer Philosophie einer offenen Software-Plattform. Geplant sind zwölf verschiedene Software-Inseln mit viel Abstand zueinander. Die Besucher können sich weiterhin frei auf dem Stand bewegen, um sich über unsere Produkte zu informieren und mit unseren Software-Spezialisten ins Gespräch zu

kommen. Gerade dieser persönliche Austausch macht ja den Reiz der Messe aus.

Corona-bedingt erhält der Stand eine gläserne, transparente Balustrade zu den Gangseiten. Sofern notwendig, werden wir den Besucherstrom auf dem Stand messen und Abstandsänderungen vornehmen. Dank der größeren Standfläche haben wir die Möglichkeit, den Abstand zwischen den Besuchern zu wahren. Transparente Schutzwände, Desinfektionsmöglichkeiten und die Beachtung der AHA-Regeln werden unseren Mitarbeitern und Besuchern ein sicheres Standerlebnis ermöglichen.

Anmerken möchte ich noch, dass die Koelnmesse aus meiner Sicht die geltenden Hygienemaßnahmen mit einem durchdachten Hygienekonzept gut umsetzen kann. Ich glaube, dass wir uns mit den geplanten Maßnahmen und geltenden Regeln dort insgesamt sicher fühlen werden.

Was erwartet die IDS-Besucher am exocad-Stand?

Der Stand wird der Treffpunkt für die exocad-Community. Denn die IDS ist eine der wenigen Gelegenheiten für Anwender, mit unseren Software-Spezialisten und -Entwicklern in den direkten, persönlichen Austausch zu kommen. Auch unsere Software-Entwickler freuen sich schon auf diesen Termin und auf den Kontakt zum Kunden. Ein direktes Feedback von den Usern zu erhalten, das motiviert und inspiriert sie, das Produkt noch weiter zu verbessern.

Welche Produkte stehen im Fokus der IDS-Präsentation?

Unser Software-Portfolio hat sich über die vergangenen Jahre sehr erweitert. exocad hat jetzt drei Kernprodukte: DentalCAD, ChairsideCAD für die Single-visit-Dentistry und exoplan für die Implantatplanung. Neue Features für einzelne Software-Produkte sind geplant und auch einige Überraschungen, die wir natürlich jetzt noch nicht preisgeben können.

Im Gespräch ist die IDS als Hybridmesse mit einem zusätzlichen Online-Part. Was plant exocad online?



Novica Savic, CCO bei exocad.

Ja, das neue Hybridelement der IDS wird spannend, weil all diejenigen, die noch nicht reisen können, das Messe-Feeling ein Stück weit online miterleben können. Die Koelnmesse hat eine Plattform entwickelt, über die die IDS weltweit live gestreamt werden kann. So können die Online-Teilnehmer tatsächlich virtuell über die Messe wandeln und die Stände aller teilnehmenden Unternehmen besuchen. Auch exocad wird die IDS-Plattform nutzen, um die Online-Besucher interaktiv abzuholen. Ein solches Online-Add-on lebendig zu gestalten, ist natürlich eine neue Herausforderung. Wir haben mit unserem Hybridkongress exocad Insights 2020 schon eine sehr positive Erfahrung gemacht.

Welche Trends sollten Zahnärzte und Zahn-techniker beobachten?

Für Zahnärzte sind weiterhin die Themen Intraoralscanner und seit einiger Zeit auch 3D-Drucker aktuell, zum Beispiel zum Drucken von Schienen, Modellen oder Mock-ups für Smile Design. Bei Zahn Technikern ist vor allem das Thema digitale Totalprothetik interessant. Da ist noch Neues im Bereich Software, aber auch auf Geräte- und Materialseite zu erwarten. Und generell das übergreifende Thema Effi-

ziensteigerung. Also die Frage nach höherer Produktivität durch Einsatz digitaler Technologien, um noch schneller und präziser ans Ziel zu gelangen.

Was erwarten Sie persönlich von der IDS 2021?

Wir sehen zurzeit überall, dass die Menschen nach jeder Gelegenheit greifen, sich endlich wieder persönlich zu treffen. Ich denke, dass sich viele Zahn techniker und Zahnärzte auf einen IDS-Besuch vor Ort in Köln freuen, um Kollegen und ihre Ansprechpartner bei den Unternehmen wieder persönlich zu sehen. Ich rechne mit einer tollen Veranstaltung und guten Stimmung. Natürlich wird die IDS 2021 anders als bisher. Aber eines bleibt: Wir werden definitiv viele neue Produkte in Köln sehen, und das macht uns doch neugierig auf die IDS.

Herzlichen Dank für das informative Gespräch. ◀

exocad GmbH
Tel.: +49 6151 62948-90
www.exocad.com · exocad.com/ids
Stand: 3.2, A020

Infos zum Unternehmen



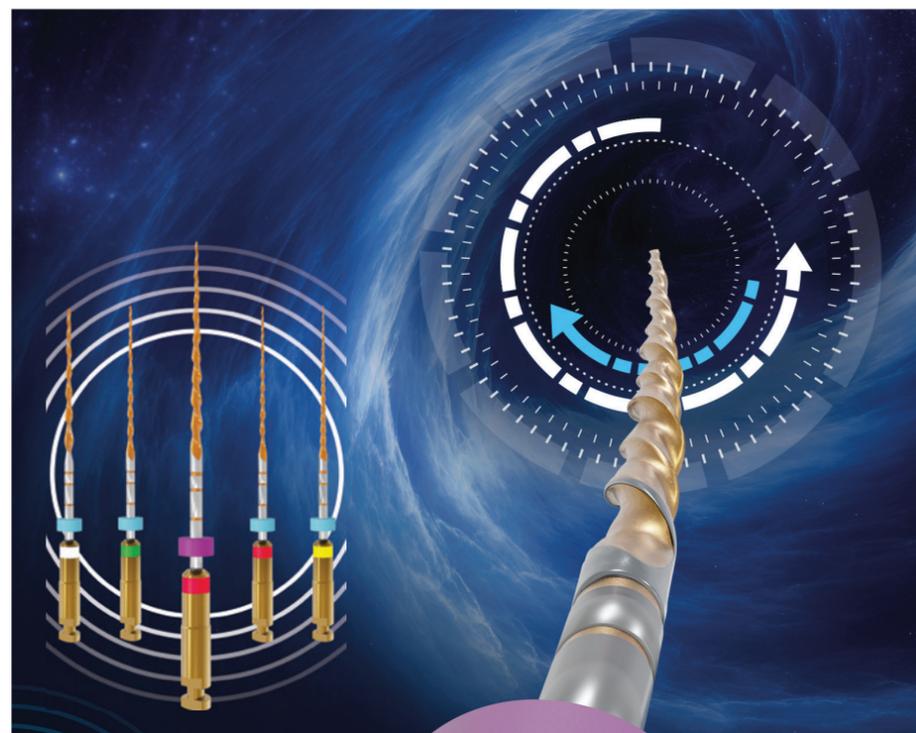
Neue Single-File in reziproker Bewegung

COLTENE erweitert das Portfolio seiner bewährten NiTi-Rotationssysteme.

■ Seit der Einführung der ersten reziproken Feile vor über einem Jahrzehnt hat sich die reziproke Bewegung bei vielen Zahnärzten etabliert. COLTENE erweitert nun das Portfolio seiner bewährten NiTi-Rotationssysteme mit der MicroMega One RECI, einer Single-File in reziproker Bewegung. Damit können Zahnärzte für eine erfolgreiche maschinelle Wurzelkanalbehandlung bei COLTENE ihr bevorzugtes Feilensystem abrufen, egal, welche Bewegungsart sie bevorzugen.

Aufgrund ihres patentierten Querschnitts zeichnet sich die MicroMega One RECI durch ihre Schneidleistung aus. Die Wärmebehandlung mit C.Wire verleiht der Feile zusätzlich ihre Flexibilität und ihr kontrolliertes Formgedächtnis. Dadurch kann die Feile vorgebogen und der Wurzelkanal anatomiegetreu aufbereitet werden.

Dank des kleinen Feilendurchmessers von 1 mm ermöglicht MicroMega One RECI die Schonung des perizervikalen Bereichs und minimiert die mechanischen Auswirkungen auf die Zahnhartsubstanz. Ihre hohe Ermüdungsbeständigkeit sorgt für zusätzliche Sicherheit. Damit genießen Zahnärzte bei der Wurzelkanal-



behandlung einen hervorragenden Kompromiss zwischen Schneideeffizienz und Sicherheit sowie Flexibilität und minimalinvasivem Einsatz.

MicroMega One RECI ist in fünf Größen von 20/.04 bis 45/.04 sowie drei Längen (21, 25 und 31 mm) erhältlich und wird ausschließlich in sterilen Blistern geliefert.

Gewinner der IDS

Für interessierte Zahnärzte gibt es einen informativen und spektakulären Kurzfilm zum MicroMega One RECI Feilensystem, der auf dem COLTENE YouTube-Kanal abrufbar ist. Am COLTENE-Stand in Köln winkt Teilnehmern des interaktiven Gewinnspiels u.a. ein vollautomatisierter CanalPro Jeni Endomotor für souveränes ‚Fahren‘ im Wurzelkanal als Hauptpreis. ◀

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: +49 7345 805-0
www.coltene.com
Stand: 10.2, P010, R011

Infos zum Unternehmen



UNSERE REGIONALVERANSTALTUNGEN

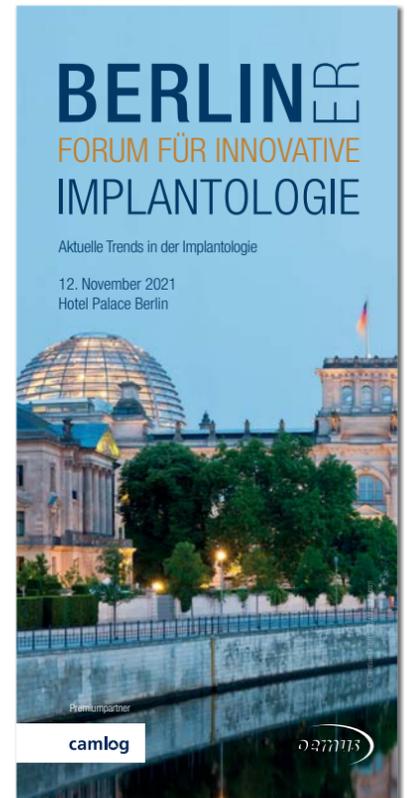
Spitzenfortbildung direkt vor der Haustür

September – November 2021

UNSERE EVENTS



oemus.com/events



EUROSYMPOSIUM/ Süddt. Implantologietage

24./25. September 2021
Konstanz – hedicke's Terracotta

Thema: Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz



www.euro-symposium.de

Essener Forum für Innovative Implantologie

4/5. November 2021
Essen – ATLANTIC Congress Hotel

Thema: Moderne implantologische Behandlungskonzepte – Diagnostik, Behandlungsplanung und chirurgisch/prothetische Umsetzung

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Thomas Weischer/Essen



www.essener-forum.de

Münchener Forum für Innovative Implantologie

12. November 2021
München – Design Offices
München Macherei

Thema: Aktuelle Trends in der Implantologie

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Herbert Deppe/München
Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle/München



www.muenchener-forum.de

Berliner Forum für Innovative Implantologie

12. November 2021
Berlin – Hotel Palace

Thema: Aktuelle Trends in der Implantologie

Wissenschaftliche Leitung:
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin
Priv.-Doz. Dr. Guido Sterzenbach/Berlin



www.berliner-forum.com

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

Bitte senden Sie mir folgende Programme zu:

- EUROSYMPOSIUM MÜNCHENER FORUM
 ESSENER FORUM BERLINER FORUM

Titel, Name, Vorname

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

Praxisstempel

Für die digital vernetzte Implantatbehandlung

Mit dem Surgic Pro2 von NSK Europe implantologische Behandlungen vernetzt, ergonomisch und sicher durchführen.

■ NSK hat sein chirurgisches Mikromotorsystem Surgic Pro weiterentwickelt, welches nun als Surgic Pro2 erhältlich ist. Surgic Pro2 ermöglicht eine Bluetooth-Anbindung des Ultraschall-Chirurgiesystems VarioSurg 3 und des Osseointegrations-Messgeräts Osseo 100+.

Die Installation einer App und die Verbindung eines iPads mit dem Steuergerät ermöglicht die Echtzeitanzeige detaillierter Eingriffsdaten sowie deren Speicherung. Behandlungsparameter und auch Daten von Osseo 100+ können 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. Surgic Pro2 ist damit der Dreh- und Angelpunkt der chirurgischen Anwendungen von NSK, wobei alle verbindbaren Geräte selbstverständlich auch weiterhin autark genutzt werden können.

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.

„Die neuen Vernetzungsmöglichkeiten sind keine technische Spielerei, sondern absolut sinnvolle Funktionen, die die Arbeit des Behandlers erleichtern, denn Surgic Pro2 wurde auf der Basis von Kundenfeedback entwickelt“, so Sven Isele, General Manager Sales & Marke-



Infos zum Unternehmen



ting Europe. „Für einen Anwender eines Vorgängermodells wie Surgic XT wird ein Umstieg sehr leicht sein, denn die Bedienung von Surgic Pro2 ist sehr einfach und intuitiv“, ergänzt er.

Das Gerät ist als Modell Surgic Pro2 OPT (mit Licht) und als Surgic Pro NON OPT (ohne Licht) erhältlich. Das Komplett-Set beinhaltet Steuereinheit, Mikromotor, Winkelstück, kabellose Fußsteuerung, Kühlmittelschläuche und weiteres Zubehör.

NSK ist weltweit bekannt als renommierter Hersteller dentaler Instrumente und Geräte für

die Bereiche Restaurative und Präventive Zahnheilkunde, Parodontologie, Oralchirurgie, Wiederaufbereitung sowie mobile Zahnheilkunde. Seit der Gründung im Jahr 1930 hat sich NSK vor allem dank seiner Kernkompetenz in der Hochgeschwindigkeitsrotation mit leistungsfähigen und wegweisenden Dentalinstrumenten einen Namen gemacht. Das Unternehmen ist mit seinen Dentalprodukten in 136 Ländern präsent und hält damit die weltweite Spitzenposition auf dem Markt für Rotationsinstrumente für die Zahnmedizin. Die Bedürfnisse der

Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalhygiene-Spezialisten stets im Blick, entwickelt und produziert NSK hervorragende Instrumente und Geräte wie zum Beispiel Handstücke, Winkelstücke, Turbineninstrumente, Mikromotoren, mobile Behandlungseinheiten, Sterilisatoren und Prophylaxegeräte. ◀

**NSK Europe, Germany/
NSK Nakanishi, Japan**

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-dental.com · www.nsk-europe.de

Stand: 11.1, A020, B029

Hygiene im Praxismarketing für mehr Praxisumsatz

BLUE SAFETY erwartet Sie in der Innovationshalle 2.2 am Messestand A30 und B31.

■ Endlich! Wenn auch etwas verspätet, öffnet die IDS vom 22. bis zum 25. September die Pforten für die Präsentation der aktuellsten Innovationen in der Zahnmedizin. BLUE SAFETY informiert in der Innovationshalle 2.2 am Messestand A30 und B31 über die gesundheitlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Trinkwasserhygiene für zahnmedizinische Einrichtungen. Nutzen Sie die Chance für einen Beratungstermin mit den Wasserexperten und finden die ganzheitliche Lösung für Ihre Praxis.

Trinkwasserhygiene ist ein wichtiger Baustein der Hygienekette – und des Praxismarketings

In der Zahnmedizin gehört die Praxis-Hygiene zur Alltagsaufgabe – zum Schutz der Gesundheit von Patienten, des Teams und der Behandelnden selbst. Mehr denn je ist Hygiene klarer Entscheidungsfaktor für eine Zahnarztpraxis. Der Einsatz für die Sicherstellung der Hygiene in der Praxis bedeutet, Bestandspatienten zu binden und neue zu gewinnen.

Neben der Desinfektion von Händen, Oberflächen und Instrumenten zählt die Trinkwasserhygiene zu den elementaren Bestandteilen der allgemeinen Infektionsprävention. Denn auch im Wasser lauern meist unsichtbar gefährliche Erreger, die die Gesundheit bedrohen. Pilze, Legionellen und Pseudomonaden seien hier nur als Beispiele genannt.

Leider ist auch eine gute Hygiene nicht sichtbar. Trotzdem ist das Bedürfnis nach Sauberkeit in einer Zahnarztpraxis unter den Patienten sehr hoch, denn dieses knüpft an einen anderen wichtigen Entscheidungspunkt: Die Sicherheit. 70 Prozent der Menschen haben

laut einer Studie von PricewaterhouseCoopers Angst vor einer Infektion während einer Behandlung, diese Zahl dürfte sich seit der Coronapandemie noch einmal gesteigert haben. Aus diesem Grund ist es wichtig, den Einsatz für Hygiene auch nach außen zu kommunizieren und sichtbar zu machen.

Sichtbare Trinkwasserhygiene in Zahnarztpraxen

Mit SAFEWATER, dem Hygiene-Technologie-System von BLUE SAFETY, genießen Zahnärzte den Schutz ihrer Trinkwasserqualität, sodass sie ihre Patienten mit gutem Gefühl behandeln können. Wasserkeimen wird zuverlässig der Kampf angesagt. Das Marketingpaket des Wasserhygiene- und Medizintechnik-Unternehmens belegt den Praxen und ihren Patienten diesen Extraeinsatz sichtbar und öffentlichkeitswirksam.

Gleichzeitig ist mit SAFEWATER, aufgrund des umfassenden Service, die Trinkwasserhygiene – in ihrer gesamten technischen, rechtlichen und mikrobiologischen Dimension – an einen zentralen, kompetenten Partner delegiert. So ist ein Themenkomplex des Hygienemanagements aus dem Kopf. Der Praxisinhaber kann sich wieder ganz seinen Patienten widmen.

Geld sparen, Hygiene sichtbar machen und Gesundheit schützen

BLUE SAFETY hat sich seit über elf Jahren der Entwicklung von (Wasser-)Hygiene-Konzepten verschrieben.

Der Premium Partner des Deutschen Zahnärztekongresses für Praxishygiene forscht, entwickelt und produziert unternehmensintern. Eigene Installateure implementieren und betreuen die Systeme bei den Kunden vor Ort – mit All-inclusive-Service. Die differenzierten Fachkompetenzen der Mitarbeiter und Kooperationen mit Hygieneinstituten machen die Münsteraner zu absoluten Spezialisten für Wasserhygiene.

Mithilfe des ganzheitlichen SAFEWATER Hygiene-Technologie-Systems und der SAFE-BOTTLE betreut BLUE SAFETY deutschlandweit mehr als 1.000 Praxen. SAFEWATER entfernt, mithilfe zentral zudosierter hypochloriger Säure, bestehenden Biofilm und schützt nachhaltig vor dessen Neubildung. Gleichzeitig schon die Desinfektionsmethode die Bauteile der Dentaleinheiten, während das umfassende Dienstleistungspaket den Anwender entlastet: Die Wasserexperten installieren und warten nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme mit eigenen Service-

technikern. SAFEWATER schützt die Gesundheit und spart im Praxisalltag Geld.

Keinen Messebesuch geplant? Vereinbaren Sie jederzeit einen kostenfreien Beratungstermin unter 00800 88552288, per WhatsApp +49 171 9910018 oder auf www.bluesafety.com/ Termin für weitere Informationen. ◀

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

BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288

www.bluesafety.com

Stand: 2.2, A30, B31



Infos zum Unternehmen



Digital, modern und unabhängig – genau wie Ihre Zahnarztpraxis

Entdecken Sie die Potenziale Ihrer Materialwirtschaft.

■ Wer die Internationale Dental-Schau (IDS) besucht, erhält einen aktuellen Überblick über den Dentalmarkt. Und zum Thema Überblick passt auch das Unternehmen Wawibox: Die digitale Materialwirtschaft Wawibox Pro ergänzt mit dem kostenlosen Online-Preisvergleich, entlastet Praxisteams im Alltag und sorgt für mehr Kontrolle, Transparenz und Modernität in Zahnarztpraxen und Laboren.

Für Besucherinnen und Besucher der IDS gibt es am Messestand von Wawibox ein besonderes Angebot.

Professionelle Beratung von Wawibox: in Köln oder digital

Sowohl am Stand in Köln als auch am digitalen Messestand erhalten Sie eine professionelle Beratung rund um Material und Praxisorganisation, beispielsweise zu folgenden Themen:

- **Effiziente Materialbeschaffung:** Wie gelingt eine schnelle, stressfreie Bestellung im laufenden Praxisbetrieb? Die Wawibox-Materialexperten, zum Teil selbst ehemalige Zahnärztliche Fachangestellte, geben darauf Antwort.
- **Einblicke in Preisgestaltungen:** Worauf sollte man achten, wenn man günstig Material einkaufen möchte? Auch hier geben die Mitarbeiter gerne ihre Erfahrungen und Tipps weiter.

Wawibox
Die moderne Lösung für Ihr Material

Treffen Sie uns auf der IDS!

Jetzt Beratungstermin sichern auf wawibox.de/ids

Halle 11.2
Stand N048

- **Erfolgsgeschichten:** Wie haben andere ihr Material unter Kontrolle? Wawibox hat bereits die Materialverwaltung in über 1.600 Praxen modernisiert und gibt Einblicke, wie erfolgreiche Praxen ihr Lager verwalten, ihren Einkauf optimieren und vor allem Aufwand und Kosten sparen.
- **Medical Device Regulation:** Wer ist wie von der MDR betroffen? Wawibox hat sich schlau gemacht und Praxen und Labore mit einer QM-Expertin in Wawibox-Talks aufgeklärt. Auch am IDS-Stand geben die Experten ihre Expertise gerne weiter.

- **Nachhaltige Praxis:** Wie kann die Praxis umweltfreundlicher und papierloser gestaltet werden? Auch bei diesem wichtigen Thema steht Wawibox Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Moderne Materialwirtschaft: exklusives Messeangebot + Gewinnspiel

Mit der digitalen Materialwirtschaft Wawibox Pro werden die Materialverwaltung erleichtert sowie Aufwand und Kosten spürbar reduziert. Das Praxisteam kann sämtliche Bestände jederzeit am Handy, Tablet oder Laptop abrufen

und dank Preisvergleich mit einem Klick Materialausgaben senken – ohne an Qualität einzusparen.

Mit dem Messeangebot steht der Implementierung einer professionellen Materialwirtschaft nichts mehr im Wege: Alle Neukunden, die sich auf der IDS für die Wawibox Pro entscheiden, erhalten das Starterpaket im Wert von 299€ gratis.

Im Starterpaket enthalten sind ein Dymo LabelWriter 450, drei passende Etikettenrollen und ein iPod touch® mit 32 GB.

Am Messestand vor Ort gibt es außerdem beim Wawibox-Gewinnspiel ein iPad Air® inklusive Apple Pencil® und Magic Keyboard® zu gewinnen!

Lernen Sie Wawibox auf der IDS in Köln oder am digitalen Messestand kennen. Die Materialexperten freuen sich auf spannende Gespräche mit Ihnen.

Mehr Informationen zum Messeangebot und zur Anmeldung bei der IDS finden Sie auf wawibox.de/ids. ◀

caprimed GmbH
Tel.: +49 6221 5204803-0
www.wawibox.de
Stand: 11.2, N048



Experts meet experts: Kulzer Mobile Academy auf Tour

Seit September macht Deutschlands größte mobile Dental-Akademie bundesweit Station.



■ In dem ausgebauten Erlebnis-Truck erwartet Zahnärzte und Zahntechniker auf 200 Quadratmetern eine spannende Produkt- und Vortragswelt mit garantiertem Messefeeling, erlebaren Produkt-Highlights und persönlichem Austausch – selbstverständlich mit einem durchdachten Hygienekonzept gemäß Robert Koch-Institut und regelmäßigen Aktualitätsprüfungen.

In der Kulzer Mobile Academy erfahren Experten von Experten, wie z. B. eine TCD-Matrix funktioniert, wie ein flexibles Zeitkonzept den Praxis- und Laboralltag vereinfacht oder welche Möglichkeiten der 3D-Druck schon heute bereithält.

Alle Produktinnovationen und dentalen Lösungskonzepte aus den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik sind live erlebbar und können vor Ort in Augenschein genommen werden. Kompakte Fachvorträge sorgen für kurzweiligen Wissenstransfer und ermöglichen den Teilnehmern wertvolle Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

Jetzt anmelden zur Kulzer Mobile Academy auf kulzercom.net. ◀

Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de

Präzisionsverliebt bis in die Bohrerspitze

Das Unternehmen Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie.

■ Hier dreht sich alles um Präzision: HORICO ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das rotierende Instrumente herstellt. Am Ende der Produktion steht die mikroskopische Kontrolle jedes einzelnen Bohrers durch einen Experten. Denn je zuverlässiger das Werkzeug, desto entspannter das Lächeln beim Zahnarzt. Was die Kunden außerdem von HORICO erwarten dürfen: eine große Auswahl an Formen,

fortgeschrieben: Der erfolgreich eingeführte Streifenhalter „Paul“ zur approximalen Konturierung bekommt nun Zuwachs in G-Korn (G354PAUL). Das Praktische an „Paul“ ist, dass die Hand des Zahnarztes eine sehr sichere Führung erhält, was ein Abrutschen in die Gingiva vermeiden soll.

Um die sichere Führung der Hand geht es auch bei den Diamantschleifern für die Veneer-



Streifenhalter Diamant (F354PAUL)

Langlebigkeit und Schnelligkeit – kurz: Sicherheit made in Germany.

Alles fing im Jahr 1918 mit dem Ober-Ingenieur Paul Hopf an. Frisch aus dem 1. Weltkrieg zurückgekehrt, ärgerte er sich beim Zahnarztbesuch über bröseligen Sand vom Sandpapier im Mund und dachte sich: „Das muss doch besser gehen.“ Mit großer Sorgfalt erfand er den ersten galvanisch gebundenen Separierstreifen und überwachte akribisch die Produktion in Berlin. Anschließend nahm er die Herstellung von Diamantschleifern auf und machte HORICO weltweit bekannt. Vier Generationen später trifft man die HORICO-Chefinnen immer noch regelmäßig in der Qualitätskontrolle an, wo sie sich vom Rundlauf der Instrumente und von der Güte des Diamantkorns überzeugen.

Was vor 103 Jahren mit einem einfachen Separierstreifen anging, wird auf der IDS 2021

technik (FGAS): Aufgrund des Stopprings erhält der Zahnarzt die perfekte Kontrolle über die Eindringtiefe in den Zahnschmelz. Dadurch werden die Veneers besonders gleichmäßig und schön.

Auch im zahntechnischen Labor erleichtert der Streifenhalter „Paul“ die Arbeit: Er reduziert die Approximalkontakte von Kronen und Brücken mit Leichtigkeit. Für den Zahntechniker heißt das: Durchziehen und fertig, denn ein Polieren ist nicht mehr notwendig. Die vom Kontaktpapier blauen Finger fallen ebenfalls weg. ◀

HORICO – Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie
Tel.: +49 30 8300030
www.horico.de
Stand: 10.2, M009

