



cosmetic dentistry

Magazin für innovative Zahnmedizin



1/22

Fachbeitrag

Dos and Don'ts bei
ästhetischen Zahnkorrekturen
mit Alignern

Interview

„Die DGKZ wird auch 2022
viele Entwicklungsimpulse setzen“

Praxisporträt

Aus zwei mach eins –
„Smile Designer“ über
zwei Etagen



Jetzt

DEMO-TERMIN

vereinbaren!



NATURAL+™

Die natürliche Zahnaufhellung

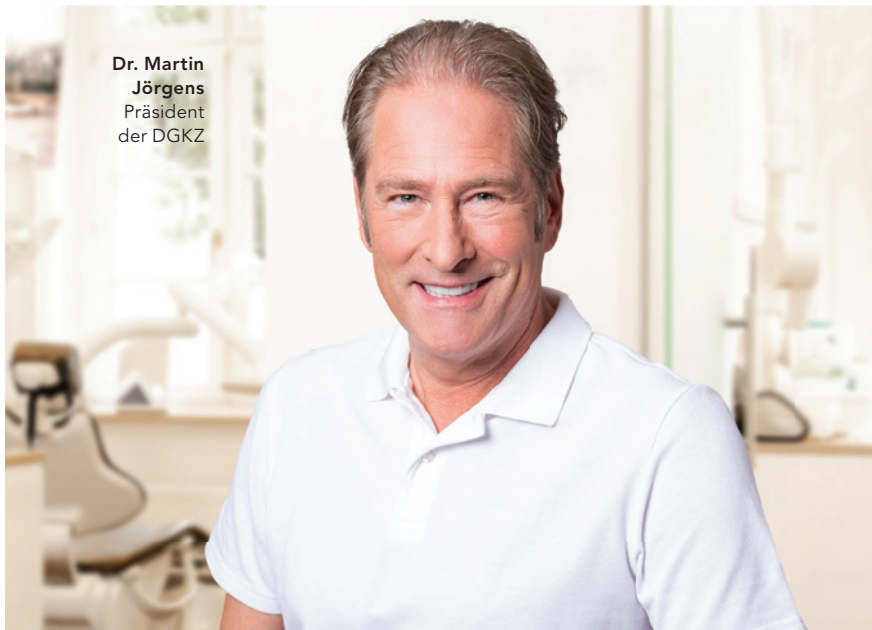
IN 30 MINUTEN ZU STRAHLEND WEISSEN ZÄHNEN

Überzeugen Sie sich selbst von dem einfachen Handling, dem einzigartigen Design und dem beeindruckenden Ergebnis von bis zu 8 Stufen weißeren Zähnen.

Vereinbaren Sie Ihren kostenlosen Demo-Termin unter 0521-80 16 800. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Mehr Informationen unter www.bisico.de

bisico®



**Dr. Martin
Jörgens**
Präsident
der DGKZ

Liebe Kolleginnen und Kollegen, mit Beginn des neuen Jahres habe ich von meinem Vorstandskollegen Dr. Jens Voss turnusmäßig die Präsidentschaft der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) übernommen und freue mich auf die neuen Aufgaben, um unsere Fachgesellschaft auch im 19. Jahr ihres Bestehens und in vergleichsweise schwierigen Zeiten weiter voranbringen zu können. Noch immer hält uns COVID-19 gefangen, jedoch ist auch etwas Licht am Ende des Tunnels erkennbar, sodass wir wieder mit etwas mehr Optimismus in die Zukunft blicken können. Ich denke, dass es uns als Zahnärztinnen und Zahnärzten in den letzten zwei Jahren sehr gut gelungen ist, unter erschwerten praxisorganisatorischen und behandlungsseitigen Voraussetzungen eine qualitativ hochwertige zahnärztliche Versorgung zu gewährleisten. Im Veranstaltungsbereich konnte leider vieles nicht so umgesetzt werden, wie wir uns das vorgestellt und geplant hatten. Umso erfreulicher war es schließlich, dass wir im Herbst des letzten Jahres nach einer weiteren Verschiebung unsere Jahrestagung am Ende dennoch erfolgreich durchführen konnten.

Auch jetzt gibt es immer noch starke Schwankungen der Inzidenz. Als Optimisten haben wir trotzdem wieder viel Elan in die Kongressvorbereitung gesteckt und freuen uns nun, dass es erneut gelungen ist, für unsere Jahrestagung ein hochkarätiges wissenschaftliches Programm zusammenzustellen. Sie findet diesmal am 13. und 14. Mai 2022 und damit wieder zur gewohnten Zeit im Frühjahr statt. Die Hansestadt Hamburg ist, so denke ich, ein be-

Infos zum Autor



INHALT

03

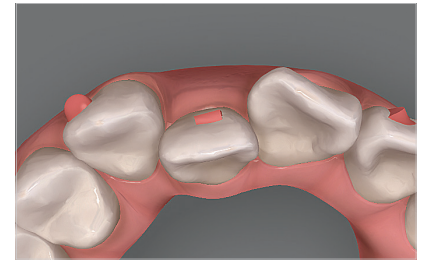
Editorial

Dr. Martin Jörgens

06

Dos and Don'ts bei ästhetischen Zahnkorrekturen mit Alignern

Dr. Martin Jaroch, MSc., MSc.



12

Minimalinvasiv-ästhetische Behandlung mit Alignern und Veneers

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



16

Fachliches Update in Bella Italia

18

„Die DGKZ wird auch 2022 viele Entwicklungsimpulse setzen“

Nadja Reichert

22

Events

24

Expertentagung der IGÄM in Lindau am Bodensee vom 16.–18. Juni 2022



sonders attraktiver Kongressstandort und so hoffen meine Vorstandskollegen und ich natürlich auf entsprechende Resonanz. Um Patienten mit dem Wunsch nach einer ästhetisch-kosmetisch motivierten Behandlung zufriedenstellen zu können, ist die Qualität der zahnärztlichen Leistung entscheidend für den Erfolg. Gefragt ist also absolute High-End-Zahnmedizin, die wesentlich auch auf intensiver Fortbildung beruht. Ein Baustein hierbei sind die Jahrestagungen unserer Fachgesellschaft mit hochkarätigen wissenschaftlichen Vorträgen und Diskussionen. Unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – Optionen und Standards“ werden wir in Hamburg die Entwicklungen der modernen Zahnmedizin aus dem kosmetisch-ästhetischen Blickwinkel betrachten und entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufgreifen. Eine besondere Rolle spielt in diesem Zusammenhang unser Expertentalk – diesmal zum Thema „Weichgewebemanagement“.

Sie halten die erste Ausgabe der *cosmetic dentistry* 2022 in den Händen. Der im letzten Jahr vollzogene Relaunch war meiner Meinung nach ein voller Erfolg. Mit dem neuen Layout sowie den informativen, auch über das Kernthema Ästhetisch-Kosmetische Zahnmedizin hinausgehenden Inhalten, haben wir offenbar auch den Nerv unserer Leser getroffen. Unserer Redakteurin Nadja Reichert vom OEMUS-Verlag gilt an dieser Stelle mein besonderer Dank für geleistete Arbeit und die gute Zusammenarbeit. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und würde mich gleichzeitig außerordentlich freuen, Sie im Mai in Hamburg begrüßen zu dürfen.

Ihr
Dr. Martin Jörgens
(Profesor Invitado Universität Sevilla)
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ)



INHALT

26

Markt

28

Aus zwei mach eins –
„Smile Designer“ über zwei Etagen

Nadja Reichert



32

„Cosmetic Dentistry ist für mich
eine der bedeutendsten Disziplinen
der Zahnmedizin“

Ein Interview mit Dr. Mariana Mintcheva, MSc.



36

„Das haben wir schon immer
so gemacht!“

Ana Pereira



42

Events + Impressum



20. JAHRESTAGUNG DER IGÄM LINDAU IM BODENSEE

16.—18. Juni 2022 | Hotel Bad Schachen

FÜR ÄRZTE UND
ZAHNÄRZTE

Programm:
www.igaem.de



GALDERMA



sekretariat@igaem.de
Fax 0211 16 970 66

Oder per Post an

IGÄM
Internationale Gesellschaft
für ästhetische Medizin e.V.
Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf

Hiermit melde ich mich verbindlich zur 20. Jahrestagung der IGÄM in Lindau im Bodensee an. Bitte senden Sie mir Details der Anmeldung zu.

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift, Stempel

Dos and Don'ts bei ästhetischen Zahnkorrekturen mit Alignern

Alignersysteme zur ästhetischen Zahnkorrektur sprießen wie Pilze aus dem Boden. Auf Instagram, Facebook und Co. überschlagen sich die Nachrichten von Influencern, die alle möglichen Arten von Zahnkorrekturschienen bewerben. Prominente werden in Werbekampagnen eingesetzt, um das Bild einer einfachen Lösung für gerade und gesunde Zähne zu verstärken. Die Korrektur wird stets als extrem einfach angepriesen und diverse Systeme bieten den Interessenten an, sich die dafür notwendigen Abdrücke gleich schnell und alleine daheim zu machen. Das bedeutet im Gegenzug, dass das, was als Werbeeffekt gestartet wurde, heute mehr Risiken und Nachteile als Nutzen birgt.

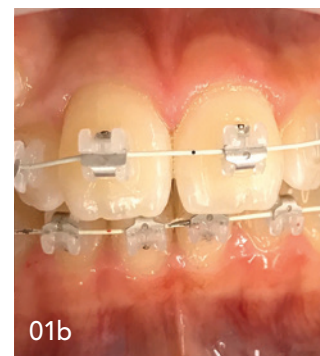
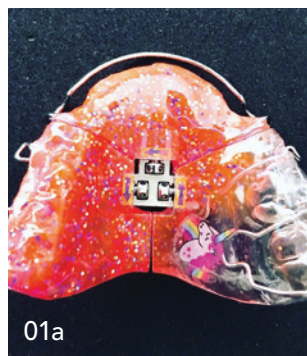
Dr. Martin Jaroch, M.Sc., M.Sc.

Medizinische kieferorthopädische Geräte werden heute oft so dargestellt, als wäre eine Zahnkorrektur ein Spaziergang. Zudem gibt es zahlreiche Alignersysteme auf dem Markt, die weder einen medizinischen Nutzen nachweisen konnten noch von einem fachlich qualifizierten Kollegen begleitet werden. So besteht ganz eindeutig die Gefahr, dass die Zahnkorrektur auf Kosten der Zahngesundheit im Sinne einer dauerhaften Zerstörung des Parodonts erfolgt. Der nachfolgende Fachbeitrag gibt einen Überblick, worauf bei der Anwendung von Alignersystemen geachtet werden sollte.

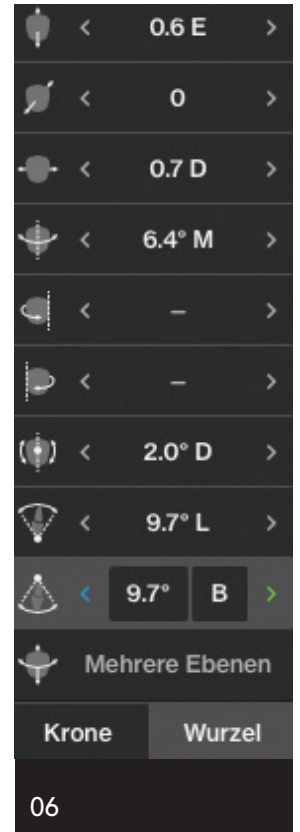
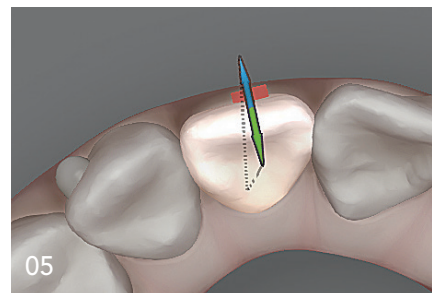
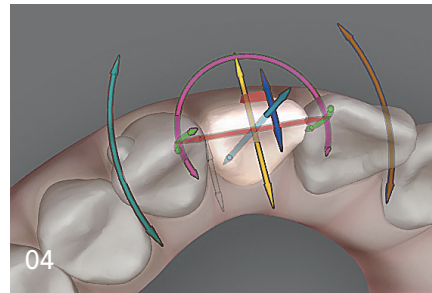
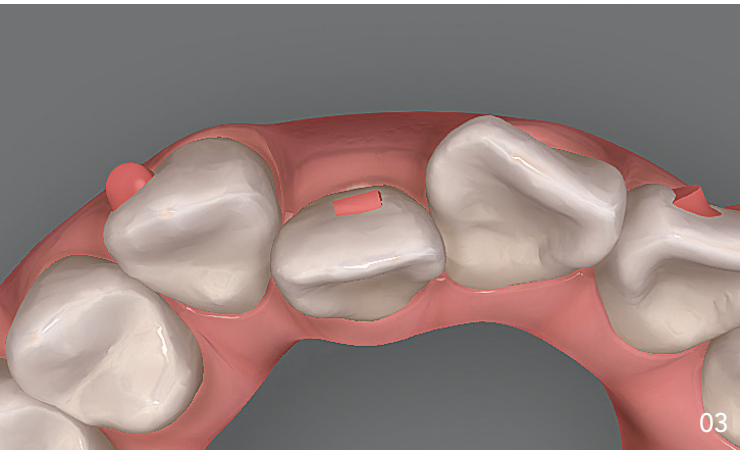
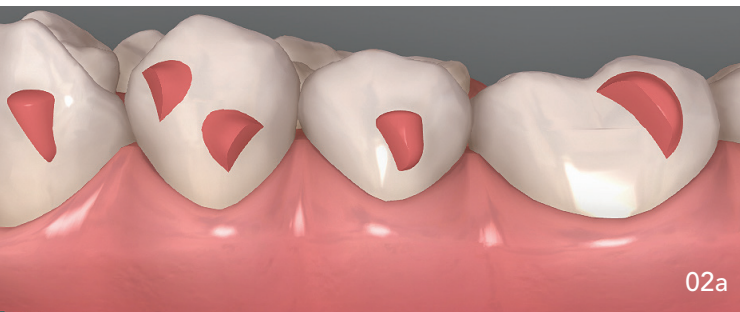
Welche Alignersysteme sollten unterschieden werden?

Unter den Alignern sollten unerfahrene, aber auch erfahrene Kollegen vor allem auf verschiedene Fallstricke vorbereitet sein:

1. Alles steht und fällt mit der Auswahl des richtigen Systems (Abb. 1). Was so trivial klingt, kann sich vor allem für Neulinge in der Therapie als großes Problem darstellen. Zum einen unterscheidet man heute zwischen kieferorthopädischen und gewerblichen Alignersystemen. Neben der Behandlung mit Alignern beim Kieferorthopäden bieten mehr und mehr gewerbliche Anbieter in Form von Start-up-Unter-



01a–01c
Darstellungen der üblichen kieferorthopädischen Systeme. Platten sind gängige Geräte bei der Behandlung der Kleinsten, feste Zahnschienen der Standard bei Teenagern und Aligner heute die häufigste bei Erwachsenen.



nehmen Alignertherapien über das Internet an. Manche dieser Firmen halten einen Termin beim Kieferorthopäden für entbehrlich. Stattdessen muss der Patient einen Zahnabdruck zu Hause nehmen, seine Zähne fotografieren und an die Firma senden. Der 3D-Abdruck wird dann simuliert, die Aligner dem Patienten anschließend zugesendet.

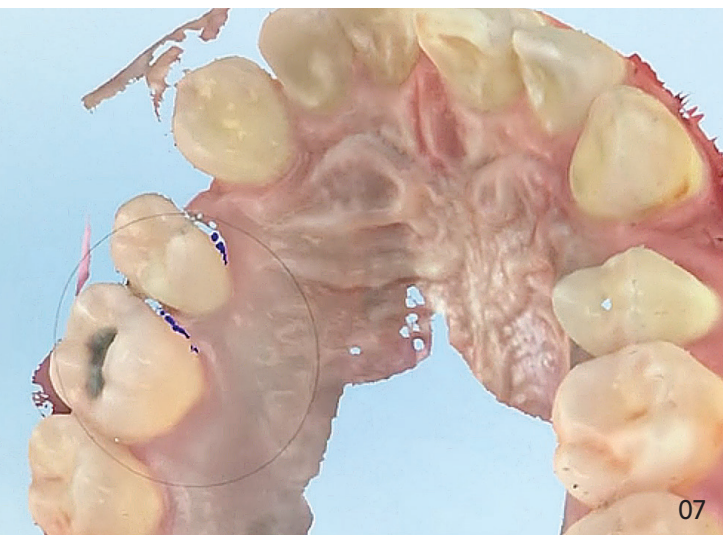
2. Kieferorthopädische Behandlungen dauern lange und die Gewährleistungszeit – die auch die Zufriedenheit der Patienten beinhaltet – kann sich über Jahre ziehen, sodass man an das System gebunden ist. Zwingend ist zu beachten, dass ein einmal gewähltes System nicht mehr kostenfrei gewechselt werden kann und somit die Wahl des falschen Systems vor allem für einen kostspielig ist: den Behandler.
3. Auch strikt zahnärztlich begleitete Anbieter von Alignern arbeiten mit komplett unterschiedlicher Software, die nicht kongruent ist. Die Software unterscheidet sich im Wesentlichen vor allem durch die Breite der Behandlungsmöglichkeiten und durch die Funktion und Form der Attachments (Abb. 2a und b). Kurzum: Die Wahl des Alignersystems verpflichtet, und das über Jahre. Den größten Fehler, den man machen kann, ist, mit zwei oder drei Systemen

02a+02b
Darstellung von unterschiedlichen Attachments. Kieferorthopädische Alignersysteme zeichnen sich durch eine hohe Variabilität und somit Funktionalität von Attachments aus.

03–06
Kieferorthopädische Alignersysteme verfügen über eine Software, mit der eine genaue Einstellung der Zähne durch den Behandler erfolgen kann. Dabei ist darauf zu achten, dass alle Bewegungen um den Zahn möglich sind und dass die Größe der Bewegungen klar definiert werden kann.

zu arbeiten. In diesem Fall kommt man nie in die Lage, auch komplexe Fälle bewältigen zu können, da man viel zu sehr damit beschäftigt sein wird, die Probleme durch verschiedene Systeme auszubaden.

4. Schienentherapien sind – durch einen Zahnarzt ausgeführt – immer vollwertige kieferorthopädische Behandlungen. Dementsprechend haftet dieser für alle Folgeschäden, die am Zahn oder Parodont entstehen können. Daher sollte sich der verantwortliche Zahnarzt nur Systeme suchen, die wissenschaftliche Belege dafür vorlegen können, dass die Materialien die Kriterien für eine definierte und messbare Krafteinwirkung erfüllen können. Beachtet man diesen entscheidenden Punkt, dann wird man sehr schnell feststellen, dass nicht einmal eine Handvoll an Systemen verbleibt.



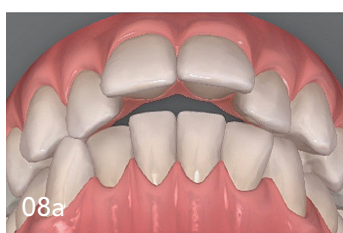
07
Darstellung eines
Scans bei einem
Alignersystem.

„Schienentherapien sind – durch einen Zahnarzt aus- geführt – immer vollwer- tige kieferorthopädische Behandlungen.“

5. Günstig ist nicht automatisch auch günstig. Entscheidend ist nicht, dass die Kosten möglichst niedrig gehalten werden, sondern dass die Behandlung vor allem eines ist: vorhersagbar. Nur vorhersagbare Ergebnisse führen dazu, dass ein zufriedener Patient die Praxis verlässt und der Zahnarzt langfristig auch davon profitiert. Die angebotenen Pakete müssen so gestaltet werden können – und das ist bei jedem Hersteller absolut unterschiedlich –, dass dem Behandler mehrere Korrekturen zur Verfügung stehen, die im Kostenrahmen enthalten sein sollten.

6. Der Zahnarzt muss eindeutig erkennen können, welche Behandlungen mit den jeweiligen Systemen möglich sind. Dabei geht es nicht nur um die Anzahl der zu bewegenden Zähne, sondern auch um die jeweils mögliche Funktionalität des ausgewählten Systems. Das als Aligneranfänger zu erkennen, ist nicht einfach, denn viele Systeme arbeiten mit bereits digital vorgeschlagenen Zahnbewegungen, die oftmals aber nicht den anatomisch möglichen Mustern entsprechen. Mit Funktionalität sind die Bandbreite der kieferorthopädisch möglichen Veränderungen gemeint, aber auch die Grenzen der Bewegungsmöglichkeiten. Setzen Sie sich daher vor der Auswahl eines Systems mit der Bearbeitungssoftware auseinander, damit die Behandlungen und damit Ihre Kompetenz und Ihre Praxis nicht in Schiefelage geraten.

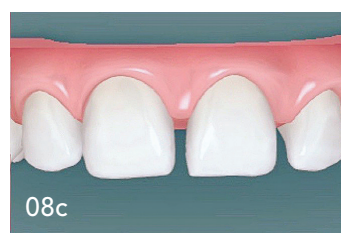
08a–08i
Darstellung
unterschiedlicher
digitaler
Korrekturen mit
Schienen-
systemen.



08a



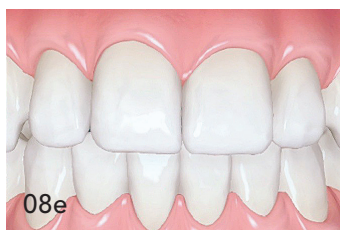
08b



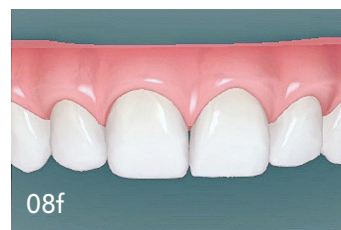
08c



08d



08e



08f



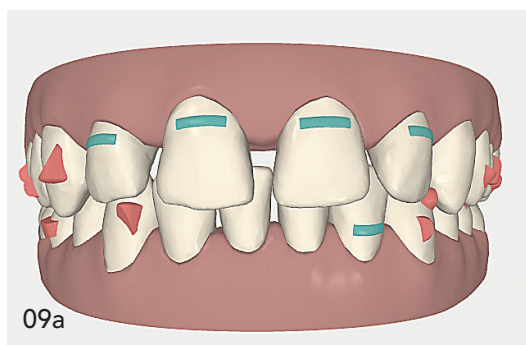
08g



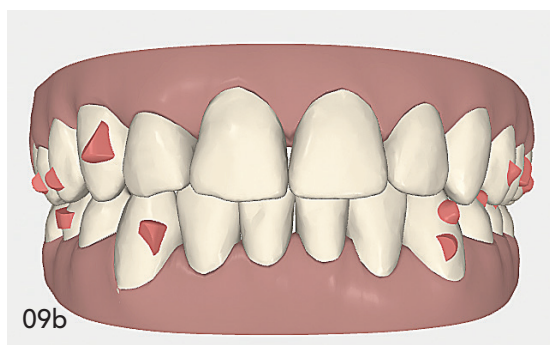
08h



08i



09a



09b



09c



09d

09a–09d
Beispielhafte Korrektur einer Lückenstellung in der Front. Entscheidend ist, dass die Korrekturschienen nur funktionieren können, wenn sowohl Attachments wie auch Power Ridges zum Einsatz kommen. Gewerbliche Alignersysteme ohne ärztliche Kontrolle können diese Bewegungen nicht ausführen.

7. Es sollten heute vor allem Systeme bevorzugt werden, bei denen ein Scan der Kiefer erfolgen und dieser direkt vom Behandlungsstuhl auf die Software übertragen werden kann (Abb. 3–7). Abdrücke sind aus heutiger Sicht nicht mehr ausreichend, da diese sich viel zu oft an wichtigen Stellen verziehen, zum Einlesen versendet werden müssen und die Therapie insgesamt deutlich verlängern – ganz zu schweigen davon, dass Abdrücke in der Regel ein langfristiges negatives Behandlungsergebnis hinterlassen.

Welche möglichen Risiken sind bei den Systemen zu erwarten?

Schienensysteme sollten nur eingesetzt werden, wenn sie vollwertigen kieferorthopädischen Systemen entsprechen. Dies ist aber bei den heute im Internet und in sozialen Medien beworbenen Systemen oft nicht der Fall. Gleichzeitig haftet der Behandler für alle Folgen, die langfristig am Parodont erfolgen. Auch einfache ästhetische Zahnkorrekturen einzelner Frontzahnsegmente sind kein Kinderspiel und erfordern auch für diese Art der Behandlungen ein solides kieferorthopädisches Grundwissen. Mögliche Gefahren und häufige langfristige Schäden sind vor allem dann zu erwarten, wenn nicht klar ist, ob durch digitale Planungen die maximal mögliche Kraft der einzelnen Bewegung des Zahns deutlich überschritten wurde.

Welche Risiken bestehen konkret?

1. Allgemein kann es durch den Einsatz von kunststoffbasierten Schienen zu Kontaktallergien kommen, die im Vorfeld nur schwer abgeschätzt werden können. Je besser das angewendete Material und je weniger monomerbelastet, umso geringer die Gefahr der Allergiebildung. Die Materialien unterscheiden sich in der Qualität erheblich, und dies sollte vom Behandler vorab abgeklärt werden.

„Nur vorhersagbare Ergebnisse führen dazu, dass ein zufriedener Patient die Praxis verlässt und der Zahnarzt langfristig auch davon profitiert.“

2. Um tatsächlich Zähne vorhersagbar bewegen zu können, müssen in den meisten Fällen zusätzliche Halteelemente angebracht werden, sogenannte Attachments. Alignerbehandlungen, die ohne Attachments erfolgen, sind unseriös, da es bei vielen der nötigen Zahnbewegungen zu einem sogenannten „melon seed effect“ kommt, der durch die Form – vor allem der Frontzähne – entsteht. Bei den Attachments besteht jedoch die Gefahr, dass die Zahnoberfläche durch Säuren oder aber auch bei der Entfernung der Attachments beschädigt werden kann.
3. Allgemein muss die Behandlung nach den Grundsätzen der kieferorthopädischen Mechanik erfolgen. Dem Behandler muss klar sein, dass in der Kieferorthopädie zwischen physiologischer axialer Kraft und vertikal wirkenden Dauerkräften unterschieden wird. Bei physiologischer Einwirkung von Kaukräften, d. h. kurzzeitig und axial, können Kräfte von bis zu 300 N schadlos toleriert werden. Wirkt die Kraft jedoch permanent und in nicht physiologischer seitlicher Richtung auf die Zähne ein, führen schon geringste Kräfte von 1 N zu Umbaureaktionen. Daraus resultiert auch der Grundsatz, dass Alignersysteme zwingend eine Definition der eingesetzten Kräfte ermöglichen müssen und ein Behandler diese auch auswerten kann. Wie das bei gewerblichen Alignern ohne ärztliche Kontrolle erfolgen soll, ist daher mehr als fraglich.
4. Alignerbehandlungen werden nach wie vor vorwiegend bei Erwachsenen durchgeführt, da die Kassenleistungen diese Therapie in Deutschland nicht zulassen. Dementsprechend können in dieser Altersgruppe einige der Patienten parodontal vorgeschädigt sein. Diese Vorgeschichte birgt eine zusätzliche Gefahr, denn die Krafteinwirkungen können hier sehr schnell zu einer dauerhaften Lockerung der Dentition führen – im schlimmsten Fall auch zu einem kompletten Zahnverlust. Die Krafteinwirkung muss daher exakt berechenbar und für den Behandler auf die jeweiligen parodontalen Verhältnisse modifizierbar sein. Dass dies bei Systemen nicht geht, bei denen keine zahnärztliche Betreuung eingeplant ist, liegt klar auf der Hand.
5. Das verwendete Alignersystem sollte zudem eine Möglichkeit zur dauerhaften Retention zur Verfügung stellen. Die Bewegungen mit Zahnkorrekturschienen erfolgen in der Regel deutlich schneller als die mit konventionellen Zahnsparren, sodass die Gefahr eines Rezidivs hier deutlich höher erscheint. Daher ist es sinnvoll, ein System zu verwenden, das eine klar strukturierte Retentionsabfolge aufweisen kann.
6. Bei Erwachsenen werden kieferorthopädische Korrekturen nicht selten als präprothetische Behandlung durchgeführt. Dabei können nur Systeme eingesetzt werden, die sich nicht nur auf die Bewegung der Frontzahnsegmente reduzieren lassen, so wie es bei vielen gewerblichen Anbietern der Fall ist. Zu beachten ist, dass die Kieferorthopädie beendet sein muss, bevor ein Implantat oder ein Zahnersatz eingegliedert werden kann.

Korrekturschienensystem richtig auswählen

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass man sich vor der Entscheidung für ein System überaus ausführlich informieren sollte,

„Die Krafteinwirkung muss daher exakt berechenbar und für den Behandler auf die jeweiligen parodontalen Verhältnisse modifizierbar sein.“

da sich ein einmal gewähltes System – vergleichbar mit den Abrechnungssystemen der Zahnarztpraxen – nur schlecht in kurzer Zeit ändern lässt.

Ein multifunktionales System sollte daher zwingend folgende Kriterien erfüllen:

Es muss ein Medizinunternehmen sein, das sich verpflichtet, nur Behandlungen unter Aufsicht von professionellen kieferorthopädisch geschulten Zahnärzten durchzuführen. Es muss ein Planungstool vorhanden sein, das alle oben genannten Punkte respektiert und dem Behandler eine freie Planung erlaubt. Es müssen möglichst uneingeschränkt viele Korrekturen möglich sein, vor allem bei komplexen Fällen (Abb. 8a–i und 9a–d). Die Behandlungen müssen bei einem Rezidiv über Jahre – am besten mindestens fünf – in dem System geöffnet bleiben und erneut aktivierbar sein, sobald sie benötigt werden. Es muss ein System sein, das über Jahre auf dem Markt etabliert ist und bei dem sichergestellt ist, dass es zu keiner kurzfristigen Insolvenz kommen kann. Es muss außerdem dafür gesorgt sein, dass unerfahrene Behandler so viel klinische Hilfe erhalten, dass es nicht zu einem dauerhaften Schaden der Dentition kommen kann.



Dr. Martin Jaroch, M.Sc., M.Sc.
Zahnmedizin & Kieferorthopädie
Herz-Jesu-Platz 2
78224 Singen
Tel.: +49 7731 45095
www.drjaroch.de

Infos zum Autor



Literatur



Giornate Veronesi



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

20./21. Mai 2022
Valpolicella (Italien)



Jetzt
anmelden!

Premiumpartner:



CHAMPIONS

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

Minimalinvasiv-ästhetische Behandlung mit Alignern und Veneers

Die Anforderungen an zahnärztliche Behandlungen beinhalten immer mehr ein ansprechendes ästhetisches Ergebnis. Gleichzeitig steigt der Wunsch nach minimalinvasiver Vorgehensweise. Die Ausgangssituation des jeweiligen Patientenfalls kann es erforderlich machen, dass Vorbehandlungen stattfinden müssen, um Ästhetik und Minimalinvasivität gewährleisten zu können. Im folgenden Fachbeitrag wird die ästhetisch-funktionelle Behandlung in einem solchen multidisziplinären und minimalinvasiven Ansatz vorgestellt.

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



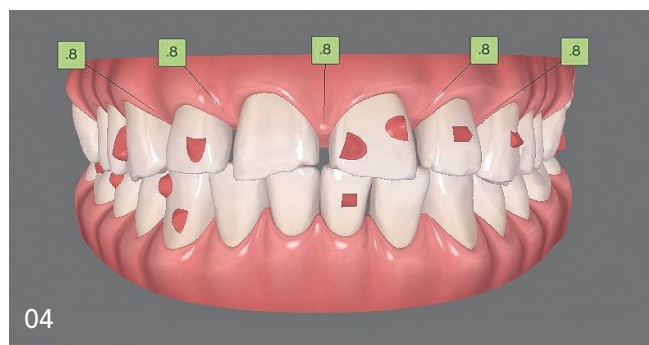
01
Ausgangssituation des Patienten mit Kopfbiss der mesialen Anteile an den Schneidekanten der Zähne 11 und 21.

02
Gehemmtes Lächeln des Patienten vor Beginn der Alignerbehandlung.

Für ein optimales ästhetisches Ergebnis werden oft multidisziplinäre Behandlungen notwendig. Handelt es sich um geringfügige Maßnahmen in den einzelnen Teilbereichen der Zahnmedizin, können multidisziplinäre Therapien in der Hand eines Zahnarztes stattfinden. Sollten die Vor- bzw. Zwischenbehandlungen umfangreicher sein, empfiehlt es sich, Spezialisten hinzuzuziehen. Im vorliegenden Fall wurde die Therapie ausschließlich von einem Zahnarzt durchgeführt und dabei ein minimalinvasiver Ansatz gewählt.

Falldarstellung

Ein 26-jähriger Patient erschien mit dem Wunsch der ästhetischen Verbesserung der Frontzähne. Er hatte keine Allgemeinerkrankungen oder Allergien und nahm keine Medikamente ein. Der Patient zeigte ungern seine Zähne, störte sich am Diastema mediale, den Attritionen und der geringen Größe seiner Zähne. Intraoral zeigten sich eine Kopfbissituation an den Zähnen 11 und 21 sowie ein minimaler Engstand in der Unterkieferfront. Weiterhin wiesen die Zähne 13–23 Attritionen auf, wobei diese an den Zähnen 11 und 21 ausgeprägter sind (Abb. 1). Diese Zähne waren außerdem minimal rotiert und es bestand ein Diastema mediale. Weiterhin lag in diesem Fall eine Angle-Klasse 1 vor. Extraoral fiel das gehemmte Lächeln auf (Abb. 2).



03+04
3D-Modelle des
Behandlungs-
plans.

05
Der Zustand nach
viermonatiger
Alignertherapie.

06
Laborgefertigte
Non-Prep Veneers
aus einer
geschichteten
Presskeramik
(e.max® Press,
Ivoclar Vivadent).



06
Laborgefertigte
Non-Prep Veneers
aus einer
geschichteten
Presskeramik
(e.max® Press,
Ivoclar Vivadent).

07
Sechs Veneers als
Water Try-In.

08
Zustand nach
einem Jahr nach
der Eingliederung
mit eingewachsenen
Papillen.

„Diese kieferorthopädische Vorbehandlung ist prinzipiell eine prothetisch oder restaurativ orientierte Therapie.“

Der Patient war bei der Untersuchung kariesfrei. Trotz Attritionen der mittleren Schneidezähne war der Kurzbefund auf craniomandibuläre Dysfunktion negativ. Er wurde über die Möglichkeiten der ästhetischen Verbesserung aufgeklärt und ihm wurde eine kieferorthopädische Vorbehandlung mit Alignern zur Verbesserung der Bissituation und dann eine Restauration mit direkten Kompositversorgungen oder Veneers bzw. Non-Prep Veneers empfohlen (Abb. 3 und 4).

Kieferorthopädische Vorbehandlung

Für die Alignerbehandlung wurde das Invisalign System verwendet. In diesem Falle wurden insgesamt 14 Schienen benötigt, die jeweils zehn Tage getragen werden mussten. Das Ziel im Rahmen der Alignertherapie war es, die Kopfbissituation aufzulösen, die Eckzähne zu derotieren und den Engstand der

09
Die intraorale
Situation nach
Behandlungs-
ende.



„Minimalinvasive Maßnahmen mit Veneers erfordern eine Zahnstellung, die ein additives Vorgehen erlaubt, ohne dabei die Ästhetik zu verschlechtern.“

Unterkieferfront zu beheben. Weiterhin wurde der Zahnbogen erweitert und der entstehende Platz gleichmäßig zwischen den Frontzähnen verteilt, um Raum für die spätere Herstellung der natürlichen Zahnängen in der restaurativen Phase zu schaffen (Abb. 5). Auf den Labial- bzw. Bukkalflächen angebrachte Attachments sorgten für eine effektive Kraftübertragung der Schienen auf die Zähne. Diese kieferorthopädische Vorbehandlung ist prinzipiell eine prothetisch oder restaurativ orientierte Therapie. Ihr Ziel ist es, die spätere definitive Restauration so minimalinvasiv wie möglich zu machen. Nach Abschluss der Alignertherapie wurde der Patient mit einer Retentionsschiene im Oberkiefer und einem festsitzenden Drahtretainer im Unterkiefer versorgt.

Restaurative Phase

Im zweiten Schritt wurde sich gemeinsam mit dem Patienten für Non-Prep bzw. minimal präparierte Veneers entschieden (Abb. 6 und 7). Dabei werden nur geringe Präparationen an den Zähnen durchgeführt. Die Voraussetzungen für diese Vorgehensweise wurden durch die Alignerbehandlung geschaffen. Minimalinvasive Maßnahmen mit Veneers erfordern eine Zahnstellung, die ein additives Vorgehen erlaubt, ohne dabei die Ästhetik zu verschlechtern. Gleichzeitig spielen noch weitere Faktoren eine Rolle. Wünscht der Patient eine starke Farbveränderung seiner Zähne, werden die Platzverhältnisse ebenfalls ein rein additives Vorgehen oftmals nicht erlauben (Abb. 8). Da im vorliegenden Fall Fehlstellungen der Zähne bereits durch die

Alignertherapie ausgeglichen wurden, war es möglich, die restaurative Phase so minimalinvasiv durchzuführen. Als Nachteil des Vorgehens kann lediglich die Verlängerung der Behandlungsdauer angesehen werden.

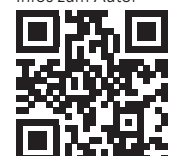
Fazit

Nach Abschluss der Behandlung zeigte sich der Patient mit der neuen Situation vollumfänglich zufrieden (Abb. 9). Er traut sich nun wieder, entspannt zu lächeln. Dieser Fall zeigt, wie effektiv ein interdisziplinäres Verfahren aus einer kieferorthopädischen und zahnmedizinischen Therapie in mehreren Phasen war, um hier ein möglichst minimalinvasives Vorgehen zu ermöglichen. Dadurch werden dem Patienten umfangreichere und damit zeitintensivere Behandlungen erspart. Auch der Zahnarzt kann hier von einem für ihn wirtschaftlich positiven Verlauf profitieren.



Dr. Onur Deniz Polat,
M.Sc. M.Sc.
edel+weiss Zahnärzte
Klotenerstrasse. 50
8303 Bassersdorf
Schweiz

Infos zum Autor



Ostseekongress

14. Norddeutsche Implantologietage

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ostseekongress.com

27./28. Mai 2022
Rostock-Warnemünde

Jetzt
anmelden!

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg,
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin,
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig

Fachliches Update in *Bella Italia*



Implantologie und Allgemeine Zahnheilkunde stehen am 20. und 21. Mai 2022 in Valpolicella/Italien auf der Tagungsordnung. Unter der Sonne Italiens bieten die Giornate Veronesi nach einer Phase der coronabedingten Einschränkungen hochkarätige wissenschaftliche Vorträge, Seminare, Table Clinics, ein Live-Tutorial sowie ein tolles Rahmenprogramm. Zahnärzte und ihre Teams werden in das Kongressresort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA in Valpolicella zu den Giornate Veronesi eingeladen. Neben dem Schwerpunktthema Implantologie gibt es ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz. Bis auf einen Vortrag (Englisch) wird die Kongresssprache Deutsch sein. Die wissenschaft-



liche Leitung obliegt Prof. Dr. Mauro Marincola/Italien. Und noch eine Weiterbildung der ganz besonderen Art wartet: ein 90-minütiges Weinseminar auf dem Gut der Winzerfamilie Tommasi, Weinverkostung inklusive Zertifikat „Giornate Veronesi Weinspezialist“.

Informationen und Anmelde-möglichkeiten unter www.giornate-veronesi.de

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

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

Anmeldung
und Programm



„Die DGKZ wird auch 2022 viele Entwicklungsimpulse setzen“

Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) steht in diesem Jahr wieder unter der Leitung eines neuen Präsidenten. Turnusgemäß übernimmt Dr. Martin Jörgens 2022 die Leitung. In folgendem Interview spricht er über Trends in der Kosmetischen Zahnmedizin sowie über die Pläne und Projekte der DGKZ in diesem Jahr.

Nadja Reichert

Herr Dr. Jörgens, Instagram, TikTok & Co. sorgen nach wie vor für Schönheitstrends. Gerade sind Zahnsteinchen wieder im Kommen. Zudem tauchen auf YouTube Tutorials für strahlend weiße Zähne auf. Wie beeinflussen Social Media und moderne Videodienste die Ästhetisch-Kosmetische Zahnmedizin von heute?

Social Media und moderne Videodienste beeinflussen die Ästhetisch-Kosmetische Zahnheilkunde massiv. Oft sind manche Darstellungen auch wissenschaftlich fundiert, nachvollziehbar und stillen den Wissensdurst der Betrachter. Einerseits passt alles an Behandlungen der Kosmetischen Zahnheilkunde aber auch zum Sehen und Gesehen werden. Andererseits werden auch echte Begehrlichkeiten geweckt, frei nach dem Motto „Schatz hast Du schon gesehen, was Diva XY für geile neue weiße Veneers seit letzter Woche trägt? Kriegen wir das für mich auch?“. Von daher sind dies willkommene Trends für die Branche der Cosmetic Dentistry.

Welche Trends sind daraus für die Kosmetische Zahnmedizin zu erkennen?

Insgesamt sieht man am Markt mehrere Trends. Wir bemerken zwei Entwicklungen bei den Dental Specialists. Die Nachfrage nach hochkompetenten Therapien bei komplizierten Fällen wie CMD, unklaren Schmerzsymptomen, schmerzhaften Kaumuskeln, Überlastungserscheinungen etc. steigt, insbesondere auch durch Corona, exponentiell an. Es gibt Tage, an denen wir mehr als fünf Patienten zur medizinisch indizierten Kaumuskultherapie mittels Botox sehen. So hoch waren diese Inzidenzen noch nie. Und das deckt sich mit den extremen coronabedingten Überlastungssymptomen bei Jugendlichen. Auch hier hatten wir in den letzten Jahren noch nie so viele Jugendliche Patienten zur CMD-Therapie. Andererseits suchen Patienten gezielt Spezialisten für Cosmetic Dentistry auf. Haupttenor: Sie suchen keine Praxis mit Ware von der Stange, sondern individuellste hochwertige Versorgungen mittels funktionierenden und topästhetischen Veneers. Hier greifen wir



„Und sobald sich die Gesamtlage entspannt hat, wird wieder Vollgas im Fortbildungssegment gegeben.“

„Hier greifen wir natürlich auf die führenden Veneer-Techniker zurück, mit denen wir mittels Fotos, Videos, Direktvorstellung beim Techniker, Wax-up, Mock-up kommunizieren.“

Infos zur DGKZ



Infos zum Autor



natürlich auf die führenden Veneer-Techniker zurück, mit denen wir mittels Fotos, Videos, Direktvorstellung beim Techniker, Wax-up, Mock-up kommunizieren. Auch sind gute zahnschutzschonende und effektive Bleaching-Methoden wieder auf dem Vormarsch. Hier werden wieder zunehmend die In-Office-Verfahren genutzt, bei denen Zähne aber auch direkt mit nHAP desensibilisiert werden.

Kosmetische Zahnmedizin ist inzwischen in die „Allgemeine“ Zahnmedizin miteingeflossen. Inwiefern kann man noch von einem Alleinstellungsmerkmal sprechen?

Wenn man objektiv ist, so gibt es zahlreiche Behandlungen, die früher als rein ästhetisch eingestuft wurden, heute aber bereits mit allgemeingültigen medizinischen Indikationen versehen wurden. Wurden früher Alignerbehandlungen fast immer als ästhetisch eingestuft, so weiß man heute, nicht nur durch die höchstrichterliche Rechtsprechung, dass bei jeder KFO durch die Verbesserung der Reinigungsfähigkeit und der Funktionalität für Front-Eckzahn-Führung immer medizinische Indikationen abgeleitet werden können. Dementsprechend erweitert sich das Spektrum der medizinisch notwendigen, vormals kosmetischen Behandlungen exponentiell. Startschuss dafür kam sicher schon 2012 mit der neuen GOZ, in der beispielsweise schon unter einer neuen Position neben Teilkronen eben auch Veneers gefasst wurden.

Welche Ziele hat sich die DGKZ als Fachgesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin in diesem Kontext für 2022 gesetzt und welche Projekte bzw. Veranstaltungen stehen in diesem Jahr auf dem Programm?

Die DGKZ wird auch 2022 viele Entwicklungsimpulse setzen. Nicht nur im Bereich der Ästhetisch-Kosmetischen Composite- oder Keramikversorgungen, sondern insbesondere auch bei speziellen augmentativen Verfahren für eine bessere Weichgewebsästhetik mittels Hyaluronsäure zum Papillenaufbau und zur Stärkung/Regeneration der Gingiva. Neben der DGKZ-Tagung im Mai in Hamburg ist auch das Kooperationsjahrestreffen mit der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM) am Bodensee zu erwähnen. Und sobald sich die Gesamtlage entspannt hat, wird wieder Vollgas im Fortbildungssegment gegeben.

Auch 2022 wird uns die Coronapandemie wohl noch weiter beschäftigen. Wirkt sie sich auch nach wie vor auf die DGKZ aus?

Klar, davor ist kein Segment des Dentalmarkts geschützt. Zum Teil fielen über 30 Prozent der Termine wegen unkalkulierbaren Corona-Erkrankungen oder verhängte Quarantänemaßnahmen aus. Gottlob blieben wir davon größtenteils verschont. Aber prinzipiell sind statistisch betrachtet alle Zahnarztpraxen in Deutschland betroffen davon.

Schauen wir noch kurz in die Zukunft. 2023 wird die DGKZ, die sich im Jahr 2003 gründete, ihr 20-Jähriges Jubiläum feiern. Laufen jetzt schon die Planungen für dieses besondere Jahr an?

Natürlich. Dafür haben wir zu viel in den letzten 20 Jahren geplant und umgesetzt. Das wird eine Megaparty mit klaren Signalen für eine bessere, coronafreie Zukunft der DGKZ.

Herr Dr. Jörgens, vielen Dank für das Gespräch.

Dr. Martin
Jörgens
Präsident
der DGKZ.



Rot-weiße Ästhetik – Optionen und Standards

18. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

13./14. Mai 2022
Privathotel Lindtner Hamburg



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.dgkz-jahrestagung.de



Freitag, 13. Mai 2022 | Podium Prävention

VORTRÄGE

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

- 12.15 – 12.30 Uhr Eröffnung
- 12.30 – 13.10 Uhr **Dr. Ralf Seltmann/Hamburg**
Die Grüne Praxis: Wie gestalte ich eine Zahnarztpraxis nachhaltig?
- 13.10 – 13.50 Uhr **Dr. Reinhard Schilke/Hannover**
Kariesrisikodiagnostik – ein Instrument zur patientenzentrierten Motivation
- 13.50 – 14.30 Uhr **Dr. Klaus-Dieter Bastendorf/Eislingen**
Guided Biofilm Therapy – Nur ein neuer Name oder auch ein neues Konzept?
- 14.30 – 15.00 Uhr Pause/Besuch der Industrierausstellung

TABLE CLINICS

Die Referenten betreuen unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien, Techniken sowie praktische Anwendungsmöglichkeiten vorgestellt. Sie besuchen die Table Clinics A bis C.

ABLAUF

- 1. Staffel: 15.00 – 15.45 Uhr, 2. Staffel: 16.00 – 16.45 Uhr,
- 3. Staffel: 17.00 – 17.45 Uhr

TC A

Regina Nagel/Köln

Professionelle Zahnaufhellung der #1 – egal wo, egal wann
Individuell, patientenorientiert und gesund



TC B

Dr. Gregor Gutsche/Koblenz

Die Präventionsstraße ist mehrspurig und hat ein Ziel – Zahnerhalt in Funktion und Ästhetik. PerioChip® in der S3-Leitlinie (inkl. Hands-on an Modellen)

PerioChip®

TC C

Sonja Weber-Matthies/München

GBT Guided Biofilm Therapy
Das moderne Präventions- und Therapiekonzept – Ein Gewinn für ALLE!



Samstag, 14. Mai 2022 | Hauptvorträge

Wissenschaftliche Leitung: Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 09.00 – 9.10 Uhr Begrüßung 09.10 – 09.35 Uhr Dr. Jens Voss/Leipzig
Einführungsvortrag: Ästhetik Zahnmedizin – tägliche Routine oder Spezialdisziplin? 09.35 – 10.00 Uhr Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf
Minimalinvasive Lösungen bei „schwarzen Dreiecken“ – von Komposit bis Hyaluronsäure 10.00 – 10.25 Uhr Anh Duc Nguyen/Halle (Saale)
Prof. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)
Bleichen von Zähnen – Vorgehen, was, wann, warum? 10.25 – 10.50 Uhr Dr. Wolfgang Wings/Bad Hersfeld
Zirkonoxid und Ästhetik 10.50 – 11.00 Uhr Diskussion | <ul style="list-style-type: none"> 11.00 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrierausstellung 11.30 – 12.00 Uhr Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht
Ästhetische Zahnkorrektur mit Veneers – Indikationen, Herausforderungen, Problemlösung 12.00 – 12.30 Uhr Anh Duc Nguyen/Halle (Saale)
Prof. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)
Ästhetische adhäsive Restaurationen im Frontzahnbereich – Möglichkeiten, Outcome, Ästhetik 12.30 – 13.00 Uhr Dr. medic. stom. Alina Lazar/Pfingstal-Wöschbach
Ästhetische Zahnkorrektur mit Alignern – Indikationen, Herausforderungen, Problemlösung 13.00 – 13.15 Uhr Diskussion 13.15 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrierausstellung |
|---|---|

14.30 – 16.15 Uhr **EXPERTENTALK**
Weichgewebemanagement in der Ästhetischen Zahnmedizin



Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg
Weichgewebe – Ästhetische Probleme und ihre Ursachen (systemisch, parodontologisch, anatomisch, Behandlungsfehler, Chirurgie/Prothetik)



Dr. Hans-Dieter John, MSD/Düsseldorf
Minimalinvasive Möglichkeiten der Gingiva-Korrektur



Dr. Christof Frey, M.Sc./Düsseldorf
Chirurgisches Weichgewebemanagement um Zahn und Implantat – Dos and Don'ts?

Schöne und gesunde Zähne haben einen immer höheren Stellenwert. Vitalität, juveniles Aussehen und der damit oftmals verbundene private und berufliche Erfolg sind in allen Teilen der Gesellschaft zu erstrebenswerten Zielen geworden. Die meisten Menschen verstehen unter der perfekten rot-weißen Ästhetik eine möglichst helle Zahnfarbe, idealtypisch geformte und gerade angeordnete Zähne, gesundes Zahnfleisch sowie ein optimales Gingiva-Profil. Neben Zahn-aufhellungen, Veneers und kieferorthopädische Leistungen hat das Weichgewebemanagement also eine zentrale Rolle für die perfekte rot-weiße Ästhetik. Man kann hier viel richtig machen, aber auch vieles falsch, und so geht es im Expertentalk genau um diese Fragen. Die beteiligten Experten halten zunächst Einführungsvorträge, denen sich eine Diskussion auch zu alternativen Optionen mit den jeweils anderen Experten sowie den Teilnehmern anschließt. Der Expertentalk wird direkt auch in das Internet übertragen.



Organisatorisches

**WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG/
KONGRESSMODERATION (Hauptvorträge)**
Dr. Martin Jörgens



VERANSTALTUNGSORT
Privathotel Lindtner Hamburg
Heimfelder Straße 123
21075 Hamburg
Tel.: +49 40 79009-0
www.lindtner.com



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



Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

KONGRESSGEBÜHREN
Hauptkongress, Freitag und Samstag

(Teilnahme an den Vorträgen/Table Clinics)
Zahnarzt 235,- € zzgl. MwSt.
Assistent (mit Nachweis) 130,- € zzgl. MwSt.
Student (mit Nachweis) nur Tagungspauschale
Tagungspauschale* 98,- € zzgl. MwSt.

Bei Tageskarten reduziert sich die ausgewiesene Kongressgebühr um 25 %.
Tagungspauschale Freitag: 39,- € | Samstag: 59,- €

Mitglieder der DGKZ erhalten 10% Rabatt auf die Kongressgebühren.

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

FORTBILDUNGSPUNKTE

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung der DGZMK, BZÄK und KZBV aus dem Jahre 2005 in der aktualisierten Fassung von 2019. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

18. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die **18. Jahrestagung der DGKZ** am 13. und 14. Mai 2022 in Hamburg melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

Online-Anmeldung: www.dgkz-jahrestagung.de

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit Mitglied DGKZ <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> Podium Prävention <input type="checkbox"/> Table Clinics		<input type="checkbox"/> Hauptvorträge Samstag
	Freitag		
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit Mitglied DGKZ <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> Podium Prävention <input type="checkbox"/> Table Clinics		<input type="checkbox"/> Hauptvorträge Samstag
	Freitag		Samstag

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2022 (abrufbar unter www.oemus.com/aggb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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



© Jokiewalker - stock.adobe.com

Wir suchen Deutschlands
schönste Zahnarztpraxis.
Jetzt bis zum 1.7.2022
bewerben:
www.designpreis.org

ZWP Designpreis 2022: Starten Sie mit Ihrer Bewerbung ins Jahr

Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrunde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“! Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt. Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen trans-

portieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an zwp-redaktion@oemus-media.de. Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.

OEMUS MEDIA AG

designpreis.org



Fit für Hygiene, Qualitätsmanagement und Dokumentation an einem Tag

Praxisorganisatorische Aspekte wie Hygiene, Qualitätsmanagement und Dokumentation sind neben den zahnmedizinisch-fachlichen Herausforderungen entscheidend für den Erfolg in der täglichen Praxis. Regelmäßige Fortbildung ist für das gesamte Praxisteam essenziell notwendig. Auf Wunsch vieler Teilnehmer wurde das Update Hygiene in der Zahnarztpraxis neu in das Programm aufgenommen und ersetzt das bisherige Seminar zur Hygienebeauftragten. Der neue eintägige Kurs vertieft bereits vorhandenes Wissen, gibt erweiterte Perspektiven und informiert jeweils aktuell über Entwicklungen sowie Veränderungen. So werden u. a. maßgebliche Änderungen aus dem Infektionsschutzgesetz und der neuen Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) erläutert und mit praktischen Tipps für den beruflichen Alltag praxisorientiert interpretiert. Das Seminar Qualitätsmanagement wurde inhaltlich überarbeitet und weiter strukturell angepasst. Die aktuelle Version beinhaltet jetzt zusätzlich den Programmpunkt Datenschutz. Richtige und rechtssichere Dokumentation ist wichtig. Trotz dieses Bedeutungsgewinns wird sie in der täglichen Praxis oft noch immer falsch oder aus Zeitgründen nur oberflächlich vorgenommen. Das führt zu finanziellen Einbußen oder hat mitunter auch rechtliche Konsequenzen. In dem vierstündigen Seminar geht es inhaltlich u. a. um die Bedeutung der Dokumentation in der vertragszahnärztlichen Praxis, insbesondere im Arzthaftungsprozess. Hier spielen speziell die gesetzlichen Grundlagen nach § 30 Abs. 3 Heilberufe-Kammergesetz in Verbindung mit der Berufsordnung und den DSGVO-Vorschriften



ten eine wichtige Rolle. Die Kurse dauern acht (Hygiene und QM) bzw. vier Stunden (Dokumentation) und finden wie gewohnt bundesweit im Rahmen der Veranstaltungen der OEMUS MEDIA AG statt. Besondere Gruppenangebote machen die Teilnahme ganzer Praxisteams außerordentlich attraktiv.

Termine 2022:

- 30. April in Wiesbaden
- 14. Mai in Hamburg
- 28. Mai in Rostock-Warnemünde
- 17. September in Leipzig
- 1. Oktober in Berlin

www.praxisteam-kurse.de

Anmeldung
und Programm



Wiesbaden: Aktuelle Trends in der Implantologie



Am 29. und 30. April 2022 findet im Dorint Hotel Pallas unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz zum siebten Mal das Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie statt. Im Fokus stehen alle aktuellen Trends in der Implantologie. Aufgrund seines interdisziplinären Ansatzes hat sich das Fortbildungsevent inzwischen einen Namen über die Region hinaus gemacht. Dies nicht nur in Bezug auf die traditionelle Verbindung von Chirurgie und Prothetik, sondern auch im Hinblick auf die erweiterte Perspektive hinein in die Nachbardisziplinen. Das Themenspektrum reicht diesmal ausgehend von Fragen der Knochen- und Geweberegeneration über den Einsatz von Blutkonzentraten bis hin zur Implantatprothetik sowie den Schnittstellen der Implantologie und Kieferorthopädie. Alles in allem also wieder ein vielschichtiges und wissenschaftlich fundiertes Vortragsprogramm, bei dem jeder etwas für den Praxisalltag mitnehmen kann. Ein begleitendes Teamprogramm rundet die Veranstaltung ab.

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



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

**JETZT
anmelden!**

Expertentagung der IGÄM in Lindau am Bodensee vom 16.–18. Juni 2022

Die Jahrestagung der Internationalen Gesellschaft für Ästhetischen Medizin e.V. wird vom 16. bis 18. Juni 2022 im Hotel Bad Schachen in Lindau am Bodensee stattfinden. Prof. Dr. Dr. Werner L. Mang, der Präsident der IGÄM, im Interview mit der *cosmetic dentistry*-Redaktion.



Infos zur Person



Herr Prof. Mang, in diesem Jahr soll die IGÄM-Jahrestagung wieder als Präsenzveranstaltung stattfinden. Mit wie vielen Teilnehmern rechnen Sie?

Prof. Dr. Dr. W. Mang: Erst einmal freuen wir uns, dass bereits viele Anmeldungen unserer Mitglieder vorliegen, gleichzeitig läuft die intensive Einwerbung des Kongresses. Wir freuen uns auf 100 bis 150 Teilnehmer.

Was meinen Sie – werden Hybrid-Veranstaltungen zukünftig generell fester Bestandteil des Fortbildungsangebotes sein?

Sicherlich haben die Pandemie und die Hartnäckigkeit des Virus gelehrt, in der beruflichen Fortbildung unserer Kollegen auf alternative Modelle auszuweichen. Online- und Hybridmodelle haben in der Weiterbildung längst einen festen Platz gefunden. Aber, gestatten Sie mir, das klar und deutlich zu sagen: Der persönliche Erfahrungsaustausch beim Kongress, das Miteinander, das Gefühl eines Live-Kongresses, dies alles ersetzt keine Online-Veranstaltung oder hybride Lösung. Wir freuen uns sehr, im schönen Lindau in diesem Jahr live zu tagen.

Was haben Sie, der wissenschaftliche Tagungsleiter Dr. Jens Altmann und Ihr Team thematisch geplant?

An zwei Tagen einen Überblick über alles zu geben, was derzeit in der Ästhetischen Chirurgie passiert, wäre sicherlich schwer. Deshalb haben wir uns auf einige Teilbereiche konzentriert. Wir werden über den aktuellen Stand der Schönheitschirurgie diskutieren, Coolsculpting, Unterspritzung, Ober- und Unterlid-Operationen werden eine Rolle spielen. Zudem werden wir auch über die interdisziplinäre Komponente der Behandlungen im Gesicht und den gemeinsamen Ansatz mit Zahnmedizinern sprechen. Mir war und ist dieser fachübergreifende Gedanke immer sehr wichtig.

Auf welche Live-Demonstrationen können sich die Teilnehmer freuen?

Unter anderem wird Coolsculpting eine Rolle spielen. Auch Live-Demonstrationen zu Unterspritzungstechniken stehen auf der Agenda des Kongresses.

Über das wissenschaftliche Programm hinaus – Gibt es auch Angebote für einen kollegialen Austausch nach Tagungsende?

Absolut. Uns sind der kollegiale Erfahrungsaustausch und die persönlichen Begegnungen sehr wichtig. Wir haben das Glück, dass Lindau im Sommer dafür beste Voraussetzungen bietet. Es wird ein Get-together am Donnerstag sowie einen Galaabend am Freitag mit Stargästen wie Nino de Angelo geben.

Haben sich durch die Coronapandemie neue Trends in der Schönheitschirurgie herauskristallisiert?

Neue Trends kann ich eher weniger erkennen, aber die Nachfrage nach Behandlungen ist inzwischen wieder enorm. Hier ist der Trend nach wie vor im minimalinvasiven Bereich zu erkennen, und der männliche Patient ist heute absolut normal und statistisch gesehen immer noch auf dem Vormarsch.

Welche Rolle spielen dabei die sozialen Medien? Werden die Patienten immer jünger und auch immer anspruchsvoller?

Wer mich kennt, weiß, dass ich immer davor gewarnt habe, zu junge und noch unreife Persönlichkeiten zu behandeln, jeden Wunsch nach Veränderung zu erfüllen und in jungen Jahren invasive Eingriffe vorzunehmen. Aber ja, die sozialen Medien und der Blick darauf zeigen, dass gerade die Jugend keine Scheu hat, sich ästhetisch behandeln zu lassen. Aber dies soll durch den Behandler immer verantwortungsvoll umgesetzt werden. Aufklärung und Information, verbunden mit einem hohen Qualitätsstandard, ist hier die Devise! Dafür stehen wir, mein Team und ich sowie unser Verband IGÄM seit vielen Jahren.

Wo sehen Sie die Ästhetische Medizin in den nächsten zehn Jahren?

Das ist ein langer Zeitraum. Es gab ja in den letzten 15 Jahren in unserer Branche massive Entwicklungen. Ich würde mich über eine neue Normalität freuen, über den Verzicht auf übertriebene Behandlungen und Operationen und das Bewusstsein aller Beteiligten, dass die Ästhetische Chirurgie einen festen Platz als seriöse medizinische Disziplin einnimmt und als solche anerkannt wird. Aber da sind wir auf einem guten Weg.

Vielen Dank für das Gespräch.

WIESBADEN ^{ER}

FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.wiesbadener-forum.info

29./30. April 2022

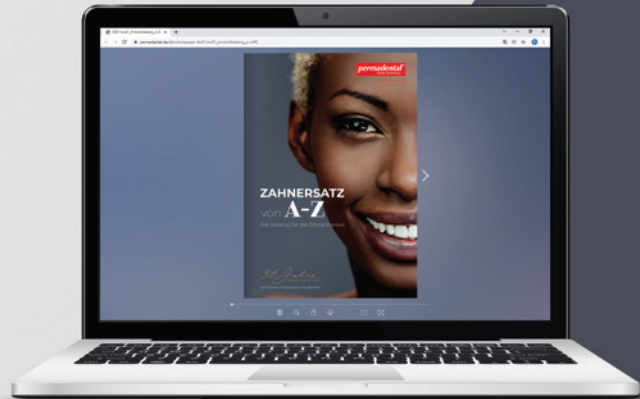
Wiesbaden – Dorint Hotel Pallas

Jetzt
anmelden!

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden

Neuer Katalog für Zahnersatz von A bis Z

Er erfreut sich seit Jahren großer Beliebtheit, ist ebenso informativ wie attraktiv, umfassend und präsentiert das aktualisierte Angebot eines der führenden Komplettanbieters für zahnmedizinische Lösungen: der neue Katalog von Permadental „Zahnersatz von A bis Z“. Viele detailreiche Fotos animieren zum Durchblättern. Als wichtiges Tool für den täglichen Praxisworkflow findet das Kompendium immer wieder einen Stammplatz in absoluter Griffnähe des ganzen Praxisteams und wird nicht selten auch zur Aufklärung der Patienten eingesetzt. Der gut 60 Seiten starke, übersichtliche und reich bebilderte Katalog zeigt nicht nur das nahezu komplette Leistungsportfolio von Permadental auf. Er enthält auch praxisrelevante Informationen – von festsitzendem und herausnehmbarem Zahnersatz, über Implantatversorgungen, KFO-Geräte und Aligner bis hin zu den digitalen Angeboten für eine moderne zahnmedizinische Praxis. Ein großer Mehrwert resultiert aus aufgeführten Indikationen, Spezifikationen, einer umfassenden Materialauswahl und innovativen Workflows. Die jetzt vorliegende neueste Printversion 2022 ist auf Wunsch auch als E-Paper für die Praxisteams erhältlich. Seit Ende 2021 wird mit „Modern Dental Digital“ zusätzlich auch ein rein digitaler „immer aktueller Online-Katalog für die digitale Praxis“ von der Modern Dental Group angeboten. In diesem neuen Format für den digitalen Workflow wird alles gezeigt, was das dentale digitale Herz begehrt. Weitere kostenlose Printexemplare oder Links zu den digitalen Formaten sind für alle Praxisteams kostenlos bei der Leiterin des Permadental Kundenservice, Elke Lemmer (e.lemmer@permadental.de oder +49 2822 71330-22), erhältlich.



Zahnersatzkatalog



Permadental GmbH
Tel.: +49 2822 71330
www.permadental.de

Natürliche Lösung für professionelle Zahnaufhellung

Das Zahnaufhellungssystem NATURAL+™ des Herstellers Bisico zeichnet sich durch vier Eigenschaften aus: effektiv, ökologisch, benutzerfreundlich und zahnschonend. Das Bleaching-Gel (33%-H₂O₂) wird einmalig auf die Zähne aufgetragen und bleibt dort während der 30–45-minütigen Einwirkzeit. Eine gleichbleibend progressive Freisetzung des Sauerstoffs macht dies möglich. Der Aufhellungsprozess erfolgt pH-neutral sowie unter Zufuhr von Kalium, Kalziumnitrat und Natriumfluorid. Die stabilisierte Formel ermöglicht die Zugabe dieser Mineralien in einer hohen Konzentration, ohne das Wasserstoffperoxid aufzulösen. Hypersensibilitäten werden minimiert. NATURAL+™ ist frei von Schwermetallen und 100 Prozent ökologisch. Schwermetalle verbinden sich mit den Mineralien auf der Zahnoberfläche und verursachen einen Wasserverlust, was zur Austrocknung der Zähne führt. Das Aufhellungsergebnis erreicht bis zu acht Farbstufen. Das Bleaching-Gel überzeugt mit hochästhetischen und lang anhaltenden Ergebnissen bis zu zwei Jahren.



Bisico Bielefelder Dentalsilicone GmbH & Co. KG
Tel.: +49 521 8016800
www.bisico.de



Vollständige Reduzierung

Linguale Girlande

Approximale Kontakte

Vestibuläre Reduzierung

Vier Cut-back-Optionen bieten Mehrwert bei Verblendung

Beim Fertigungsservice Atlantis von Dentsply Sirona können Abutments und Kronen für Zahnimplantate patientenindividuell CAD/CAM-gefertigt werden. So ist eine präzise Anpassung an die individuelle ästhetische Situation des Patienten möglich. Jetzt gibt es für Atlantis-Kronen vier verschiedene Cut-back-Designs, die eine individuelle Flexibilität zwischen Ästhetik und Funktion ermöglichen. Die vollständige Reduzierung („Full Cut-back“) eignet sich für die Vollkeramikverblendung. Die linguale Girlande („Lingual collar“) bietet eine einfachere Handhabung mit einem Halteinstrument. Bei approximalen Kontakten („Proximal contacts“) werden zwischen den Zähnen Kontaktpunkte im vollanatomischen Design geschaffen, um das Risiko für Chipping in diesem Bereich zu minimieren. Die vestibuläre Reduzierung („Facial Cut-back“) wird mit einem vestibulären Cut-back-Design gestaltet. Dabei sind die oralen, approximalen und okklusalen Bereiche vollkonturiert. Die Kronen lassen sich einfach über das Portal „Atlantis-WebOrder“ (www.atlantisweborder.com) bestellen. Nach Auswahl der Abutmentversorgung ist das jeweils gewünschte Kronendesign mit einer der Cut-back-Optionen auswählbar. Bei Bedarf können die Werte für die keramische Verblendung angepasst werden. Die Konstruktion und Fertigung von Abutment und Krone in einem nahtlosen Workflow gewährleistet hervorragende Ergebnisse. Das gibt mehr Sicherheit und erlaubt, sich auf die Veredelung der Implantatversorgung zu konzentrieren.

Infos zum Unternehmen



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

Professionelle Zahnaufhellung: bewährte Lösungen für kosmetisches und medizinisches Whitening



Weitere Infos zu Opalescence™



Infos zum Unternehmen

Ultradent Products GmbH
Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradent.com/de
www.opalescence.com/de

Wie kaum ein anderes Unternehmen steht Ultradent Products für strahlend schöne Zähne: Mit mehr als 30 Jahren Know-how und Innovationskraft in der Zahnaufhellung ist das Unternehmen zum weltweiten Marktführer in diesem Bereich avanciert. Rund 100 Millionen Patienten und 50 Branchenpreise der Whitening-Produktfamilie sprechen für sich. Der Erfolg gründet sich auf die Einführung des Opalescence™ Whitening Gels im Jahr 1990. Heute umfasst Opalescence ein ganzes System zahlreicher bewährter Lösungen für alle Indikationen. Für die kosmetische Zahnaufhellung zu Hause bietet Ultradent Products z. B. Opalescence PF (10% und 16% Carbamidperoxid) für die Anwendung mit individuellen Trays. Das Gel sorgt für effiziente und maximal schonende Ergebnisse. Noch bequemer ist die häusliche kosmetische Zahnaufhellung mit Opalescence Go™. Das Gel (6% H₂O₂) ist in vorgefertigten Trays sofort einsatzbereit und überzeugt mit einfachem Handling – egal, wann und wo. Nach der Praxiseinweisung genügen bereits fünf bis zehn Anwendungen à 60 bis 90 Minuten. Auch für die medizinische Zahnaufhellung hat Ultradent Products verschiedene Opalescence-Produkte im Portfolio: Opalescence Boost™ PF (40% H₂O₂), Opalescence Quick PF 45% (15% H₂O₂) und Opalescence Endo (35% H₂O₂). Nicht zuletzt überzeugt die PF-Formel der Opalescence-Produkte mit Kaliumnitrat und Fluorid: Das reduziert Empfindlichkeiten und stärkt den Zahnschmelz. Alle Opalescence-Gele verfügen über einen hohen Wasseranteil und garantieren eine optimale Farbstabilität.



The image shows a bright, modern dental reception area. On the left, a white wall features a large, stylized green logo consisting of the letters 'm' and '71' with the text 'Zahnärzte am Markt' below it. The wall is illuminated by three recessed spotlights. To the right, a curved reception counter with a white top and a base of vertical wooden slats is visible. The counter is illuminated from below. The ceiling is white with several recessed spotlights.

m71
Zahnärzte am Markt

01
Der Empfangsbereich wird vom Tresen mit seiner Eichenholzoptik und den geschwungenen LED-Konturen dominiert.

Aus zwei mach eins – „Smile Designer“ über zwei Etagen

Manchmal muss man Wände einreißen, um weiterzukommen, oder wie im Fall der Praxis m71 – Zahnärzte am Markt, den Boden. Die Familienpraxis in Sankt Augustin vergrößerte sich auf zwei Etagen, um nicht nur mehr Platz für ihre zahlreichen Patienten zu haben, sondern vor allem um ihnen auch vollumfängliche Leistungen zu bieten. Dabei ist das Motto der Praxis, die 2021 im Zuge des ZWP Designpreises „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ zu den ausgezeichneten Praxen gehörte: Ein zufriedenes Lachen mit festen, schönen Zähnen.

Nadja Reichert



© Raif Baumgarten

02

02
Die Praxisleitung von m71 – Zahnärzte am Markt: (v.l.) Dr. Frank Langer, ZA Dagmara Langer, ZA Patrick Langer.



© Raif Baumgarten

03

03+04
Neben dem Eichenholz sorgt auch Glas für Akzente im Praxisbild, wie hier bei der Gestaltung des Wartebereichs.



© Raif Baumgarten

04

Die Zahnarztpraxis als Familienunternehmen? Das ist im Grunde gar nicht so ungewöhnlich, übernehmen doch nicht selten die Kinder von ihren Eltern. Dabei entsteht nicht nur Tradition, sondern sogar manchmal so etwas wie eine „Dynastie“. Familie Langer kann man als eine solche bezeichnen. In der Praxis m71 – Zahnärzte am Markt ist eine Zahnarztfamilie bereits in dritter Generation tätig. Dr. Frank Langer und sein Bruder ZA Patrick Langer führen ihre zweigeschossige Praxis direkt am Markt von Sankt Augustin mit einem stolzen Erbe. Das heutige Obergeschoss bildet die Wiege und den ehemaligen Kern. Hier wird bereits seit 40 Jahren behandelt. Gegründet wurde die Praxis vom Vater, Dr. Gerolf Langer, Prothetiker und Allgemeinzahnarzt. Aber schon der Großvater war Zahnarzt – wenn auch nicht in der Praxis am Markt tätig.

Erweiterung und Einzug in eine Bankfiliale

„Wir hatten ursprünglich vier Behandlungsräume“, berichtet Dr. Frank Langer, Praxisleiter und Spezialist für Implantologie. „Über die 40 Jahre wuchsen aber natürlich unser Team und vor allem unser Patientenpool stetig an. Schließlich waren wir vier Zahnärzte und fünf Prophylaxefachkräfte. Da hat der Platz einfach nicht mehr gereicht.“ Um die zahlreichen Patienten auch optimal betreuen und das breite Leistungsspektrum der Praxis vollumfänglich anbieten zu können, wurde schließlich das Untergeschoss, eine ehemalige Bankfiliale, erworben.

Damit konnte die Familie ein ehrgeiziges Projekt starten. „Wir wollten nicht zwei voneinander getrennte Bereiche“, sagt ZA Patrick Langer, ebenfalls Praxisleiter und Spezialist für Implantologie, „unsere Idee war es, beide Geschosse zu verbinden und für die Patienten unkompliziert zugänglich zu machen.“ Daher wurde die Betondecke zwischen beiden Eta-



© Raif Baumgarten

05

05
Das Eichenholz ist hell, damit es Wärme ausstrahlt.

06
Hohe Decken sorgen für große Fenster und damit viel Lichteinfall. Außerdem bieten dezent graue Decken einen Kontrast zum Weiß.

gen geöffnet und eine Treppe eingebaut. Damit standen den Zahnärzten nun 520 Quadratmeter zur Verfügung.

Und dieser Platz war auch notwendig. „Wir wollten z.B. unbedingt einen Operationsraum“, erklärt ZÄ Dagmara Langer, spezialisiert auf Ästhetische Zahnmedizin. „Implantologie gehört zu unserer Kernkompetenz und wir wollten einen ideal geeigneten Raum für unsere operativen Eingriffe.“ Dieser konnte nun realisiert werden. Allerdings war das nicht der einzige Wunsch. „Es war uns außerdem wichtig, dass wir unsere Patienten nicht permanent in den Behandlungsräumen beraten müssen“, betont Dr. Langer, „für die ersten Gespräche haben wir daher zwei Beratungsräume in unsere Planung aufgenommen.“ Außerdem wurde ein Ruheraum geschaffen. „Hier können sich unsere Patienten von der Operation erholen und ungestört auf die finale Versorgung warten“, so Dr. Langer weiter. „Außerdem nutzen wir den Raum auch für Patienten, die einen längeren Anfahrtsweg in unsere Praxis haben.“ Die sich nun über zwei Stockwerke erstreckende Praxis umfasst jetzt insgesamt elf Behandlungsräume, zwei Beratungsräume, einen Ruheraum, außerdem einen Fotoraum und ein eigenes Labor. Zum Team gehören auch zwei Zahntechniker, die vor Ort arbeiten können.

Wärme statt sterilem Weiß

Bei der Planung der erweiterten Räumlichkeiten legte die Zahnarztfamilie den Fokus auf den Warte- und Empfangsbereich. „Wir wollten den Patienten die Angst vor ihrem Besuch nehmen“, erklärt ZÄ Dagmara Langer. „Das neue Design sollte Wärme ausstrahlen und nicht an das sterile Weiß erinnern, das viele Patienten mit einem Arztbesuch assoziieren.“ Deshalb sind die Räume mit Bauelementen aus Eichenholz versehen. Zudem sind einige Wände in hellem Grau gehalten, um Abwechslung vom Weiß zu bieten. Außerdem schmücken Fotos sowie moderne Leinwandbilder die Wände. „Wir haben Glück, denn eine Freundin unserer Familie, Kathrin Herda, ist passionierte Malerin und hat uns einige ihrer Bilder zur Verfügung gestellt“, so ZÄ Langer weiter.

Ein weiterer Trick, um die Praxis warm und einladend wirken zu lassen, ist das Spiel mit dem Licht. Hier bot sich die Vergangenheit des Untergeschosses ideal an. Da sich zuvor eine Bankfiliale darin befunden hatte, gibt es große Fenster, vor allem auch Schaufenster, die zum Markt zeigen, viel Licht einlassen und die Praxis so ideal präsentieren können. „Außerdem hat das Untergeschoss schöne hohe Wände“, erklärt ZA Patrick Langer, „dadurch kommt das Design und damit die Wirkung unserer Praxis schön zur Geltung.“ So erscheinen die Räumlichkeiten insgesamt offener und es gibt die Möglichkeit, mit den Holzelementen besser zu spielen.

Bereits der Empfangsbereich sticht mit dem eichenholzverzierten weißen Tresen beim Betreten der Praxis ins Auge. Dabei wird das Design zusätzlich durch den geschwungenen Verlauf der zurückspringenden und mit einer LED-Kontur versehenen Akustikdecke in Szene gesetzt. Diese Konturen finden sich auch in anderen Bereichen der Praxis wieder.

Schönes Lächeln als oberstes Ziel

In ihrer 40-jährigen Geschichte gab es in der Zahnarztpraxis am Markt immer eine Prämisse: der Patient soll selbstbewusst



lachen können. Heute bedeutet dies, dass Implantologie, Prophylaxe und Ästhetische Zahnmedizin die Hauptbereiche der Leistungen ausmachen. So hat sich das Behandlungskonzept „Feste Zähne an einem Tag“ etabliert. In vier Schritten werden die Patienten von der Planung bis zum Einsetzen des Implantats in einer Sitzung behandelt. Dabei kommt die sogenannte All-on-4®-Methode zum Einsatz. „Im Normalfall brauchen wir nur vier Zahnimplantate. Diese können in der Regel sofort belastet werden und die Dauer der Behandlung wird dadurch deutlich verkürzt. Das ist ein zusätzlicher Komfortpunkt für die Patienten“, erklärt Dr. Langer.

Und Patientenkomfort steht bei den Behandlungen im Vordergrund. „Wir beraten im Vorfeld ausführlich und erklären, welche Behandlungsoption die beste ist“, sagt ZÄ Langer, „die Therapie muss so gewählt sein, dass medizinisch und ästhetisch am Ende alles passt und das Ergebnis auch langfristig hält.“ Die Zahnmediziner der Familienpraxis wissen, dass ihre Patienten heutzutage nicht nur sehr hohe Ansprüche stellen, sondern auch gut informiert zu einem Termin kommen. „Und sie nehmen Geld für ihre Behandlung in die Hand“, ergänzt Dr. Langer. „Unsere Patienten sind selbstbewusst und treten entsprechend auf. Aber genau das macht unsere Arbeit ja so interessant.“ Das Zahnärzteteam kann ideal reagieren – nicht umsonst hat es dafür extra den Fotoraum einrichten lassen. „Es ist immer wieder schön, die Reaktion der Patienten auf Vorher-Nachher-Fotos zu sehen“, sagt ZÄ Langer, „oder, wenn wir ihnen das Endergebnis mittels Mock-up im Vorfeld zeigen können. Ich denke, diese Art der Beratung ist die Zukunft in der Zahnmedizin.“

m71

Zahnärzte am Markt in Sankt Augustin

Markt 71

53757 Sankt Augustin

Tel.: +49 2241 204700

www.zahnarzt-sanktaugustin.de

„Cosmetic Dentistry ist für mich eine der bedeutendsten Disziplinen der Zahnmedizin“

Was kann ich tun, um meine Zähne weiß bzw. weißer zu machen? Diese Frage bekommen Zahnärzte täglich gestellt. Patienten möchten dann am liebsten eine konkrete Empfehlung für die häusliche Mundhygiene, um selbst dauerhaft etwas für ein schönes Lächeln zu tun. Dr. Mariana Mintcheva, MSc. ist hier in einer optimalen Situation: Sie kann ihren Patienten Mundpflegeprodukte aus der eigenen Linie mitgeben.

Nadja Reichert



01
Dr. Mariana Mintcheva (rechts) kann ihren Patienten Mundpflegeprodukte aus der eigenen Linie für zu Hause mitgeben.

02
Die Serie „MINT by Dr. Mintcheva“ beinhaltet sowohl Mundpflegeprodukte für Zähne als auch Lippen.

Ein Lächeln sagt mehr als tausend Worte: ein Satz, den man oft in der Werbung findet – aber er stimmt auch. Menschen stehen einem Lächeln mit gepflegten weißen Zähnen aufgeschlossen gegenüber, denn es lässt den Besitzer vitaler und freundlicher erscheinen. Dr. Mariana Mintcheva, MSc. hat dieses Prinzip spätestens seit ihrem Aufenthalt in New York verstanden. Damals war sie fasziniert von der unbändigen Freude, die Patienten nach einer ästhetischen Zahnbehandlung empfanden. Heute zählt die Zahnärztin zu einer der führenden Größen auf dem Gebiet der Ästhetischen und Kosmetischen Zahnmedizin, leitet eine eigene Praxis, „Discover White“, im Düsseldorfer Medienhafen und brachte schließlich ihre eigene Mundpflegeserie „MINT by Dr. Mintcheva“

heraus. Im Interview stellt sie diese Serie vor und verrät, warum sie für die „Cosmetic Dentistry“ brennt und was ihr Rezept für ein strahlend schönes Lächeln ist.

Frau Dr. Mintcheva, Sie haben Kosmetische und Ästhetische Zahnmedizin zu Ihrer Passion gemacht. Was fasziniert Sie an diesem Zweig der Zahnheilkunde so sehr?

Mich fasziniert vor allem die Kraft, die uns ein schönes und selbstbewusstes Lächeln schenken kann. Ich erlebe täglich, dass schöne Zähne die Menschen positiv verändern können. Sie können ihnen ein neues Lebensgefühl schenken und sie ermutigen, selbstbewusster und fokussierter durchs Leben zu gehen. Auch die Wirkung auf andere ist enorm. Ein schönes Lächeln ist die Verbindung zu unserem



03

Dr. Mariana Mintcheva gilt als eine führende Größe auf dem Gebiet der Ästhetischen Zahnmedizin.





04
 In ihrer Praxis
 „Discover White“
 im Düsseldorfer
 Medienhafen
 berät
 Dr. Mintcheva
 Patienten vor
 allem zum Thema
 Ästhetische
 Zahnheilkunde.

04 „Wir können unsere Haut noch so schön pflegen, wenn unsere Zähne verfärbt sind, hat es Auswirkungen auf unsere gesamte Ausstrahlung.“

Gegenüber und eines der wichtigsten Kommunikationsinstrumente, die wir haben. Menschen diese neue Welt eröffnen zu können, ist meine Motivation und mein täglicher Antrieb.

Gab es in Ihrem Leben ein bestimmtes Ereignis, das Sie den Beruf der Zahnärztin ergreifen ließ und Sie in den Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin gelenkt hat?

Oh ja, das gab es ganz gewiss. Ich hatte als Kind einen Unfall und dadurch sind meine Frontzähne dunkel geworden. Es hat mich schon als Kind sehr gestört, doch während meines Studiums habe ich mich sogar dafür geschämt. Als mir damals mein Professor die beiden Frontzähne durch ein Bleaching aufhellte, war das für mich wie ein Wunder. Menschen zu helfen, schöne Zähne zu bekommen, wurde in diesem Moment zu meiner Mission. Ich wollte anderen helfen, die sich genauso gefühlt haben wie ich.

Was inspiriert Sie bei Ihrer täglichen Arbeit und was gehört für Sie zu einer erfolgreichen Behandlung?

Ich ziehe Inspiration aus jeder Begegnung mit anderen Menschen. Vor allem die positiven Geschichten und Entwicklungen meiner Patienten sind für mich jedes Mal aufs Neue so beeindruckend. Erfolgreich ist eine Behandlung für mich immer dann, wenn ich meinen Patienten helfen konnte, ihnen neuen Mut schenken und ihren Wunsch von einem schönen Lächeln erfüllen konnte. Jede Behandlung

05
 Bei der
 Mund- und
 Lippenpflege-
 serie MINT
 werden natürlich
 Stoffe wie
 Bio-Aloe-vera-
 Saft oder Kernöle
 verwendet.



05

ist wie eine kleine gemeinsame Reise, die ganz individuell verläuft. Das macht jede zu einer ganz besonderen.

Man liest und hört es überall: Schöne Zähne gehören zu einem schönen Leben. Inwiefern ist für Sie Cosmetic Dentistry Ausdruck für Lifestyle?

Ein gepflegtes Lächeln steht für Schönheit, Gesundheit und einen bewussten Lebensstil. Es verrät einiges über unsere Lebensgewohnheiten, wie unsere Ernährung und unser Körperbewusstsein und gehört zu einem gepflegten Äußeren einfach dazu. Wir können unsere Haut noch so schön pflegen, wenn unsere Zähne verfärbt sind, hat es Auswirkungen auf unsere gesamte Ausstrahlung. Die Cosmetic Dentistry ist für mich eine der bedeutendsten Disziplinen der Zahnmedizin. Hier ist nicht nur handwerkliches Geschick gefragt, sondern auch ein Verständnis von Ästhetik, Formen und Farben.

Sie haben inzwischen sogar eine eigene Pflegeserie für den gesamten Mundraum herausgebracht: „MINT by Dr. Mintcheva“. Bitte stellen Sie uns diese Serie und ihre Entstehung vor.

Mit meiner Zahnpflege- und Beauty-Serie MINT möchte ich meine Expertise für jeden zugänglich machen. MINT vereint hocheffektive Technologien mit ästhetischem Anspruch. Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, die besten Produkte für den gesamten Mundraum zu entwickeln, die ich auf Basis meiner Erfahrung empfehlen kann. Und weil uns gesunde und schön gepflegte Zähne attraktiver erscheinen lassen, hat jedes MINT-Produkt das gewisse „Beauty-Extra“. Meine Zahn- und Polierpasten enthalten alle die geschützte MPT1™ Ultrapolish Technologie auf Basis des Putzkörpers Perlit. Diese Technologie ermöglicht eine hohe Reinigungsleistung, bei gleichzeitig geringem Abrieb und Schutz vor zukünftigen Verfärbungen. Das Mundwasser neutralisiert nicht nur schädliche Bakterien und verhilft zu einer gesunden Mundflora, es hellt die Zähne auch langfristig schonend auf. Unser Gel pflegt das Zahnfleisch und schützt es vor Blüten und Rückgang. Das Peeling und der Balsam sorgen für schöne und gepflegte Lippen und die MINT Nutrition Produkte für starke Zähne sowie ein gesundes Zahnfleisch von innen heraus.

Die MINT-Lippenstifte, Konturenstifte und Lipglosse sind mit Blaupigmenten angereichert, die uns sofort optisch hellere Zähne schenken – die zusätzlichen pflegenden Inhaltsstoffe runden zudem unsere Lippen ab und lassen sie voller wirken. Unser jüngstes Mitglied in der MINT-Familie sind die Glow Ampullen. Die Zwei-Phasen-Anti-Aging-Ampulle habe ich speziell für das untere Gesichtsdrittel zur Reduktion vertikaler, Plissee- und Nasolabialfalten entwickelt. Die Glow-Ampulle kommt ohne Wasser aus und basiert stattdessen auf Bio-Aloe-vera-Saft, einem speziellen Anti-Aging-Komplex und feinsten Kernölen. Dies ist unsere Wunderwaffe für eine zufriedene und glückliche Ausstrahlung, denn das ist das Wichtigste für mich.

Was ist Ihr Konzept für dauerhaft strahlende und gesunde Zähne?

Es ist eine Kombination aus der richtigen Pflege, einem bewussten Lebensstil und kleinen Helfern. Die Basis für strahlende und gesunde Zähne ist eine hochwertige Zahnpflege, die den Zahn reinigt, ihn aber nicht zu stark durch Abrasiva belastet. Essenziell ist auch ein pflegendes Mundwasser, um die Zahnzwi-

schenschwämme und das Zahnfleisch schonend zu reinigen und mit pflegenden Wirkstoffen zu versorgen. Aber auch die richtige, bewusste Ernährung ist wichtig, um langfristig etwas für die Gesunderhaltung von Zähnen und Zahnfleisch zu tun. So kann eine Ernährung mit überwiegend säurebildenden Lebensmitteln wie Zucker, Alkohol und Käse unseren Körper aus dem Säure-Basen-Gleichgewicht bringen. Um dieses Gleichgewicht wiederherzustellen, zieht sich der Körper Mineralstoffe z. B. aus den Zähnen. Dies kann langfristig die Zahnschmelze schädigen. Um dem Lächeln kurzfristig das gewisse Etwas zu verleihen, können wir in die optische Trickkiste greifen und z. B. Make-up und Pflegeprodukte verwenden, die unsere Lippen und das untere Gesichtsdrittel ideal in Szene setzen.

„Ein wichtiger Leitsatz trägt mich aber auch durch stressige Zeiten: ‚Wähle deine Einstellung.‘“

Sie sind Zahnärztin, Praxisinhaberin und Unternehmerin. Bleibt bei so viel Arbeit noch Zeit für Hobbys und Familie?

Meinen Beruf und meine Unternehmungen übe ich mit großer Leidenschaft aus. Das macht es für mich leichter, auch volle Tage und viele Termine realisieren zu können. Ich nehme mir aber auch jeden Tag ganz bewusst Zeit für meine Familie und Sport. Aus Momenten mit meiner Familie ziehe ich meine Kraft und Motivation. Sie sind für mich die Basis für jegliche berufliche Leistung. Ich versuche, Beruf, Sport und Familie aber auch zu verbinden. So liebe ich es z. B. nach einem Tag in der Praxis, gemeinsam mit meiner kleinen Tochter im Kinderwagen von der Praxis nach Hause zu laufen. Dabei kann ich den Arbeitstag Revue passieren lassen, mich an der frischen Luft bewegen und Zeit mit meiner Tochter verbringen.

Welche Tipps können Sie Kollegen für eine ideale Work-Life-Balance geben?

Als selbstständige Unternehmerin könnte ich von morgens bis abends arbeiten. Deshalb versuche ich, mir Auszeiten zu schaffen. Diese sind wichtig, um neue Inspirationen zu bekommen und Energie zu tanken. Wir sollten kein schlechtes Gewissen haben, wenn wir uns diese Zeit bewusst nehmen. Sie ist für unseren Beruf essenziell. Mentale Gesundheit ist in meinen Augen genauso wichtig wie die körperliche. Deshalb versuche ich, mir regelmäßige Momente zu schaffen, die mir Kraft und Zuversicht schenken. Ein wichtiger Leitsatz trägt mich aber auch durch stressige Zeiten: Wähle deine Einstellung. Manchmal hilft es, wenn wir uns vor Augen führen, wie gut es uns geht und dass wir dankbar für unser Leben sein können.

Frau Dr. Mintcheva, vielen Dank für das Gespräch.

„Das haben wir schon immer so gemacht!“

Drei Tipps für Veränderungsprozesse in der Praxis

Wachstum und Erfolg brauchen Entwicklung. Diese bringt Veränderung mit sich. Ergo, wer sich und seine Zahnarztpraxis entwickeln möchte, braucht regelmäßige Veränderung. Schon ein Zitat von Heraklit aus Ephesus lautet: „Nichts ist so beständig wie der Wandel.“ Obwohl wir alle, egal, ob im Berufs- oder Privatleben ständig Veränderungen mitgestalten, ist Veränderung vielen Menschen unliebsam. „Das haben wir schon immer so gemacht!“ ist ein Satz, der sicherlich in vielen Zahnarztpraxen immer wieder fällt.

Ana Pereira

Veränderungen sind der Beginn von etwas Neuem. Wenn etwas Neues beginnt, bringt dies meist das Loslassen von etwas Altem mit sich. Das Neue ist dabei nicht unbedingt das Problem an der Veränderung. Vielmehr haben die Widerstände mit dem Loslassen und vor allem der Umstellung zu tun. Der nachfolgende Beitrag gibt hilfreiche Tipps und Anregungen, wie die Praxisleitung Veränderungen gemeinsam mit dem Team kommunizieren und umsetzen kann.

Warum fallen Veränderungen so schwer?

Das menschliche Hirn liebt Routinen. Alles, was wir automatisiert machen können, erfordert wenig Rechenleistung des Hirns – wir laufen dann auf Autopilot. Wenn es in der Praxis zu Veränderungen kommt, können Mitarbeiter nicht mehr im Autopiloten unterwegs sein. Es braucht mehr Aufmerksamkeit, um neue Vorgehensweisen zu erlernen, bis diese auch verinnerlicht sind.

In dieser Phase herrscht Unsicherheit. Hier steckt die zweite Herausforderung der Veränderung. Menschen haben ein natürliches Grundbedürfnis nach Sicherheit und Kontrolle. Veränderungen bringen aber Unsicherheit und damit einen Kontrollverlust mit sich. Werden Prozesse in der Praxis umgestellt und erst mal nicht beherrscht, fühlen sich Mitarbeiter und natürlich auch die Praxisleitung unsicher und haben wahrscheinlich ein Gefühl von fehlender Kontrolle.

„Das menschliche Hirn liebt Routinen. [...] Allein das Wissen, warum Veränderungen so schwerfallen, ist schon eine erste Hilfe, um gewünschte Veränderungen zum Erfolg zu führen.“



01
Ana Pereira berät Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie auch Unternehmen in verschiedenen Fragen des Managements und der Personalführung.

Alles in allem: Eine Veränderung ist immer ein Verlassen der Komfortzone. Es gibt Menschen, die gut damit umgehen können, sehr offen für Neues sind und es lieben, sich selbst herauszufordern. Oder, wenn die Idee zur Veränderung von einem selbst kommt. Die meisten Menschen sind allerdings eher gerne in der eigenen Komfortzone unterwegs. Dann kann eine Veränderung zu einem Kraftakt werden. Im schlimmsten Fall wird die Veränderung nicht umgesetzt und alles bleibt beim Alten.

Allein das Wissen, warum Veränderungen so schwerfallen, ist schon eine erste Hilfe, um gewünschte Veränderungen zum

Erfolg zu führen. Stellen Sie sich selbst die Frage, zu welcher Gruppe Sie gehören? Haben Sie Freude daran, Ihre Komfortzone zu verlassen und sich auf Neues einzulassen? Wenn ja, haben Sie gute Karten, um auch Ihr Team mitzunehmen.

Veränderungen haben einen typischen Ablauf

Wenn wir von Veränderungen in der Zahnarztpraxis sprechen und von den Schwierigkeiten, das Team mitzunehmen, handelt es sich meist um Veränderungen, die dem Team übergestülpt werden. Angenommen Sie haben eine Praxis übernommen und

„Seien Sie ein Vorbild und haben Sie dabei Geduld, dass das Team noch nicht an derselben Stelle der Veränderungskurve steht, wie Sie selbst. [...] Seien Sie dabei immer freundlich konsequent.“

möchten nun einiges modernisieren. Das ist sicherlich eine der schwierigsten Aufgaben einer neuen Praxisleitung mit einem alt-ingesessenen Team. Es fällt erneut der Satz: „Das Team hat schon immer alles so gemacht, und es hat ja auch funktioniert.“

Die oben beschriebenen Probleme von fehlenden Routinen und einem großen Kontrollverlust sind bei einem Team in solch einer Situation enorm. Die Emotionen schwappen über, und genau darum geht es meist auch. Sie sind es, „die im Weg stehen“. Deshalb ist es wichtig zu wissen, welche Achterbahnfahrt menschliche Emotionen machen, wenn der Weg zu erst mal ungewünschten Veränderungen mitgegangen werden soll (Abb. 2).

Die erste Reaktion ist oft angstbehaftet. Die Veränderung ist ein Schock. Im Gehirn spielen sich Worst-Case-Szenarien ab und das Unterbewusstsein ist sofort in Alarmstellung, denn nun heißt es: Raus aus der Komfortzone. Wenn dies unfreiwillig und unvorhergesehen passiert, ist es nicht willkommen. Wer an dieser Stelle mit Argumenten kommt und an die Vernunft appellieren will, ist schlecht beraten. Das Gehirn steht unter Stress, ist im Ausnahmezustand und richtet den Fokus darauf, den herkömmlichen Zustand wiederherzustellen.

Sobald der erste Schreck verdaut ist, kommt als **zweite Phase** die Ablehnung. Hier spielt sich ein offensiver Widerstand ab. Einzelne Personen oder ganze Teams stellen sich mit aller Gewalt gegen die Veränderung und halten am Herkömmlichen fest.

In der **dritten Phase**, die oft von Chaos geprägt ist, können verschiedene Emotionen zum Vorschein kommen. Manche stecken in einer tiefen Krise, denn sie erkennen, dass es kein Zurück mehr

gibt. Andere befinden sich in der Trauer. Loslassen braucht vorab Trauer, um Abschied nehmen zu können. In dieser Phase sind viele Emotionen da und ein Vorwärtstreten mit der eigentlichen Veränderung ist schwer.

In der **vierten Phase** erscheint ein Silberstreifen am Horizont. Es gibt Neugierde auf die Veränderung. Die ersten positiven Seiten und eventuellen Vorteile werden erkannt. Die Neugierde bringt das Probieren mit sich.

Die **fünfte und letzte Phase** startet nun die Umsetzung der Veränderung. Das Neue wird in den Praxisalltag integriert. Es wird zum „Normalzustand“, damit zur Routine und ist in die Komfortzone gerutscht. Die Veränderung ist umgesetzt.

Wie lange dieser Prozess dauert, ist sehr individuell. Sicher kommt es auf das Ausmaß der Veränderung an. Außerdem spielen die Persönlichkeit der Betroffenen und „WIE“ die Neuerungen kommuniziert wurden eine Rolle. Eines ist sicher: Die Phasen müssen durchlaufen werden. Durchhalten ist unumgänglich. Es handelt sich dabei um Emotionen, die mit sachlichen Fakten nicht ausgeschaltet werden können.

Wie kann das Team eingebunden werden?

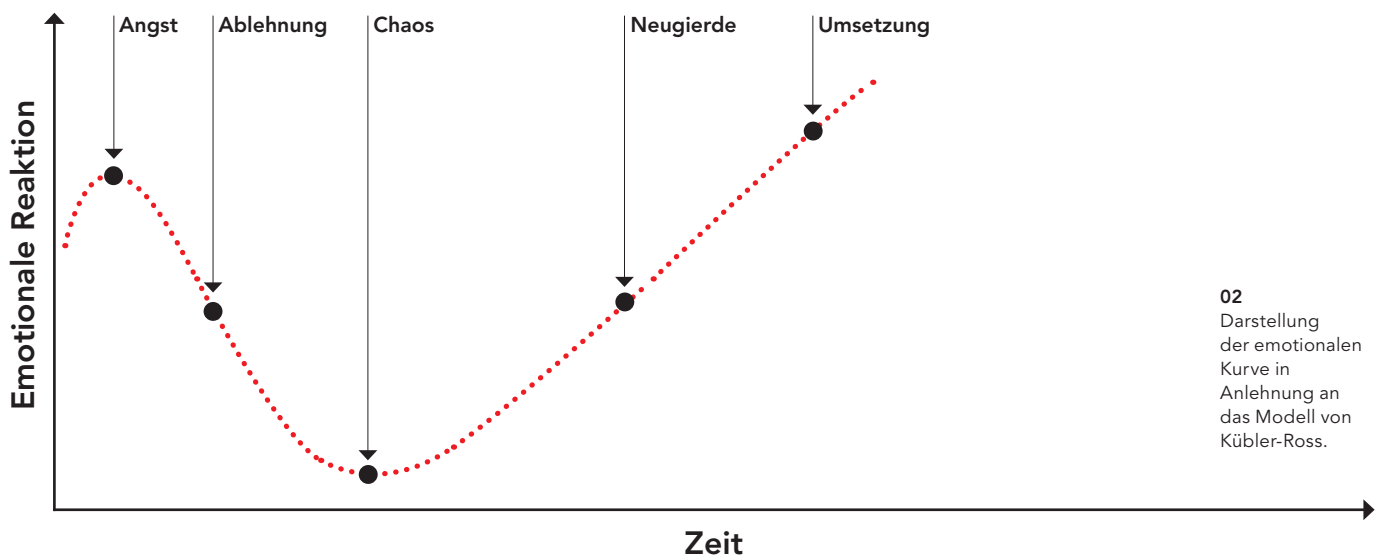
Sie planen Veränderungen in Ihrer Praxis und möchten Ihr Team auf eine freundliche und wertschätzende Weise mitnehmen? Mit diesen drei Tipps sind Sie gut gewappnet, um die Effekte der emotionalen Kurve durchzuhalten, und haben das Rüstzeug für jeden Punkt des Prozesses:

Seien Sie ein gutes Vorbild und selbst die Veränderung

Sie haben oben erfahren, welche Wege eine Veränderung durchläuft. Diese emotionale Achterbahn gilt für Sie als Praxisleitung ebenso wie für Ihre Mitarbeiter. Kommt der Veränderungswunsch intrinsisch von Ihnen? Brennen Sie dafür, weil Sie erkennen, welchen Mehrwert es Ihnen und der Praxis und letztlich auch den Mitarbeitern bringt? Wenn dem so ist, leben Sie die Veränderung vor. Seien Sie ein Vorbild und haben Sie dabei Geduld, dass das Team noch nicht an derselben Stelle der Veränderungskurve steht, wie Sie selbst. Eine Veränderung ist Teamsache und geht bei Ihnen als Praxisleitung los. Gehen Sie die neuen Pfade als erster und ebnen Sie damit den Weg für Ihr Team. Seien Sie dabei immer freundlich konsequent. Zeigen Sie Verständnis für die Ängste und Zweifel, machen Sie aber gleichzeitig klar, dass es trotzdem nur den Weg der Erneuerung gibt.

Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter in die Veränderung ein

Ein Team entscheidet zusammen. Selbst wenn Sie als Praxisleitung eine Veränderung beschließen und kein Weg daran vorbeiführt. Es gibt immer die Möglichkeit, das eigene Team in die Veränderung miteinzubeziehen. Stellen Sie die Mitarbeiter nicht vor vollendete Tatsachen. Vor allem nicht von einem Tag auf den



02
Darstellung
der emotionalen
Kurve in
Anlehnung an
das Modell von
Kübler-Ross.

„Zeit und Gespräche sind der einzige Weg, um gut und erfolgreich durch die Zeit der Veränderung zu kommen.“

anderen. Stellen Sie einen Termin ein, um Ihr Vorhaben zu besprechen. Fragen Sie nun alle zusammen, wie sie die Neuerungen gemeinsam angehen können. Veränderungen, die gemeinsam beschlossen sind, haben einen offensichtlichen Mehrwert und werden eher angepackt. Wenn diese aus uns herauskommen, treffen sie in der emotionalen Kurve nicht auf den Zustand von Schock und Ablehnung. Beziehen Sie das Team ein. Dann besteht die Chance, dass es zum gemeinsamen Vorhaben wird.

Geben Sie der Veränderung Zeit

Rom ist auch nicht an einem Tag erbaut worden, und gewachsene Strukturen müssen verabschiedet werden, um neue zu gestalten. Es wäre eine gute Sache, wenn Neues sich einfach so in den Prozess einfindet und funktioniert. Dieser Wunsch ist prinzipiell weder falsch noch unmöglich. Einzig kommt vielen die Ungeduld dazwischen. Das passiert vor allem dann, wenn es eine ganze Reihe an Veränderungen zu tun gibt. Wie oben beschrieben, hat das Widerstreben bei Veränderungen mit Emotionen zu tun. Gefühle von Angst, Überforderung und Kontrollverlust werden nie zu einem guten Ergebnis führen. Zeit und Gespräche sind der einzige Weg, um gut und erfolgreich durch die Zeit der Veränderung zu kommen.

Fazit

Einfach ist es sicherlich nicht, Veränderungen – vor allem, wenn es um größere geht – umzusetzen. Doch es ist weit weg von unmöglich, wenn die Dynamik der Geschehnisse dahinter verstanden wird und Sie sich und Ihr Team mit den richtigen Tools zur richtigen Zeit steuern. Wer sich hier selbst entwickeln möchte, ist gut beraten, mit einem professionellen Business Coach zu arbeiten. Persönliche Entwicklung geht Hand in Hand mit Praxisentwicklung.

Ana Pereira

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

Infos zur Autorin



JETZT MITGLIED WERDEN!

DGKZ E.V.

KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

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

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

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

ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

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

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

WWW.DGKZ.COM



Weitere Infos:

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



DGKZ
Deutsche Gesellschaft für
Kosmetische Zahnmedizin

MITGLIEDS ANTRAG



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

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

Präsident: Dr. Martin Jörgens
Generalsekretär: Jörg Warschat LL.M.

Name Vorname

Straße PLZ, Ort

Telefon Fax Geburtsdatum

E-Mail-Adresse

Kammer, KZV-Bereich

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift

EINFACHE BZW. PASSIVE MITGLIEDSCHAFT Jahresbeitrag 200,- €

Leistungen wie beschrieben

AKTIVE MITGLIEDSCHAFT Jahresbeitrag 300,- €

Leistungen wie beschrieben

zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50% Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

FÖRDERNDE MITGLIEDSCHAFT (UNTERNEHMEN) Jahresbeitrag 500,- €

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

SEPA-LASTSCHRIFTMANDAT

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

Vorname, Name (Kontoinhaber)

Straße PLZ, Ort

IBAN _____ | _____ | _____ | _____ | _____ | _____

BIC _____ | _____ Kreditinstitut

Datum Unterschrift

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

Events



Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie

29./30. April 2022

Veranstaltungsort: Wiesbaden

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

www.wiesbadener-forum.info



Seminar Hygiene

30. April (Wiesbaden)

14. Mai (Hamburg)

28. Mai (Rostock-Warnemünde)

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

www.praxisteam-kurse.de



18. Jahrestagung der DGKZ

13./14. Mai 2022

Veranstaltungsort: Hamburg

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

www.dgkz-jahrestagung.de



Giornate Veronesi

20./21. Mai 2022

Veranstaltungsort: Valpolicella (Italien)

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

www.giornate-veronesi.info



Ostseekongress / 14. Norddeutsche Implantologietage

27./28. Mai 2022

Veranstaltungsort: Rostock-Warnemünde

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

www.ostseekongress.de



weitere Veranstaltungen

www.oemus.com

Impressum

Erscheinungsweise/Bezugspreis

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

Editorische Notiz

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

Verlags- und Urheberrecht

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

Herausgeber

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Verleger

Torsten R. Oemus

Verlag

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

IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00

BIC: DEUTDE33XXX

Deutsche Bank AG, Leipzig

Aufsichtsrat

RA Jörg Warschat LL.M. (Vorsitzender)

Vorstand

Ingolf Döbbecke (Vorsitzender)

Dipl.-Betriebswirt Lutz V. Hiller

Chairman Science & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Projekt- und Anzeigenleitung

Stefan Reichardt

Tel.: +49 341 48474-222

reichardt@oemus-media.de

Chefredaktion

Katja Kupfer

Tel.: +49 341 48474-327

kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Nadja Reichert, M.A.

Tel.: +49 341 48474-102

n.reichert@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel.: +49 341 48474-520

meyer@oemus-media.de

Korrektorat

Frank Sperling

Tel.: +49 341 48474-125

Marion Herner

Tel.: +49 341 48474-126

Art Direction und Layout

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel.: +49 341 48474-139

a.jahn@oemus-media.de

Abonnement

Sylvia Schmehl

Tel.: +49 341 48474-201

s.schmehl@oemus-media.de

Druck

Silber Druck oHG

Otto-Hahn-Straße 25

34253 Lohfelden



www.cd-magazine.de

Referenten | Christoph Jäger/Stadthagen
| Iris Wälter-Bergob/Meschede

UPDATE

QM | Dokumentation | Hygiene

Unna – Trier – Wiesbaden – Hamburg – Rostock-Warnemünde
Leipzig – Berlin – Essen – München – Baden-Baden

ONLINE-ANMELDUNG/
KURSPROGRAMM



www.praxisteam-kurse.de



AB 2022
NEUE KURSE:
Dokumentation
& Hygiene

Nähere Informationen finden Sie unter:
www.praxisteam-kurse.de

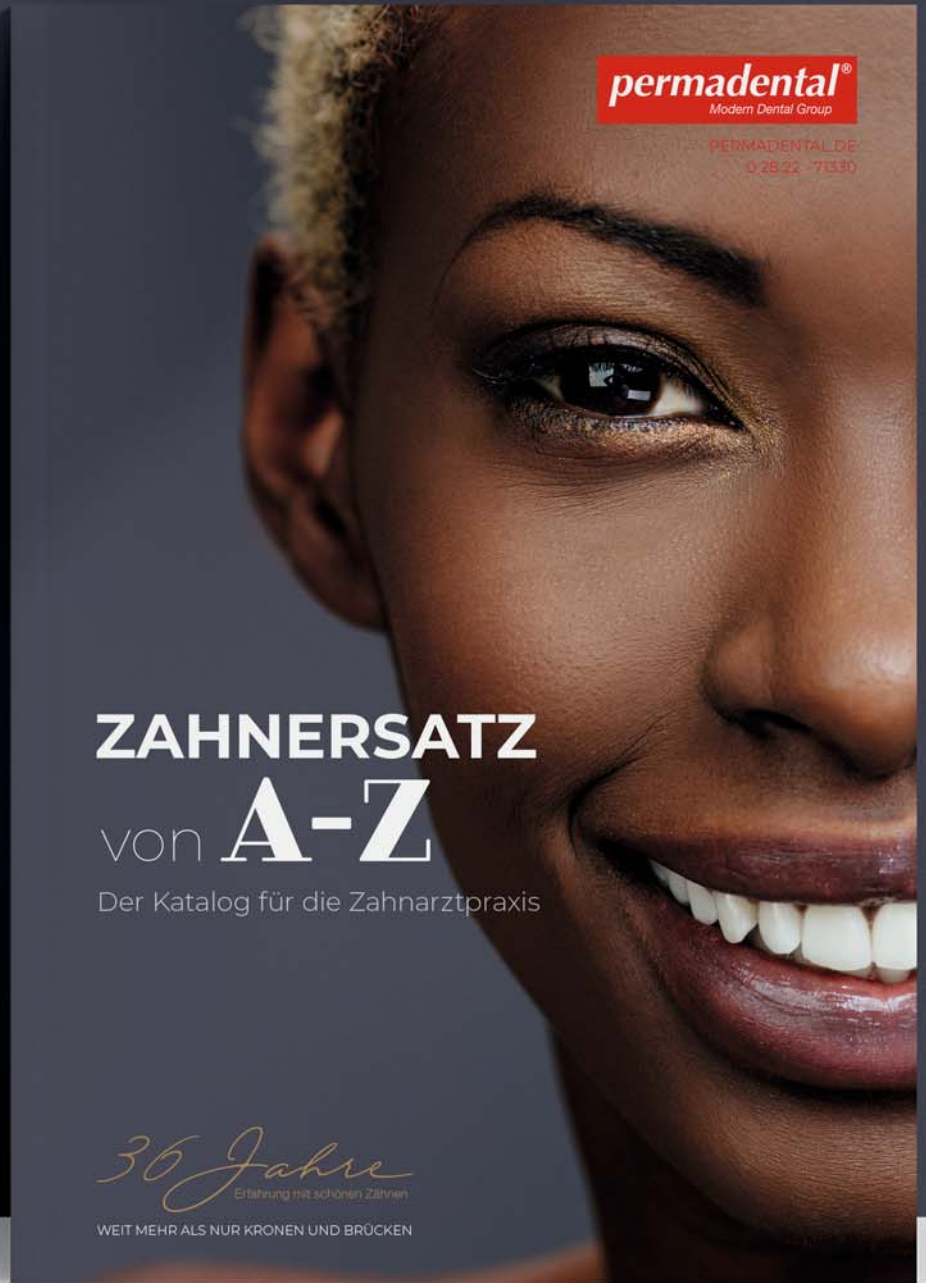
Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm UPDATE QM | DOKUMENTATION |
HYGIENE zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel



INSPIRATION UND INFORMATION

Der neue 60-seitige Zahnersatzkatalog für Behandler und Praxismitarbeiter



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Kataloges für die Zahnarztpraxis »Zahnersatz von A-Z«. 02822-71330-22 | e.lemmer@permadental.de kurzelinks.de/katalog-22