



# cosmetic dentistry

Magazin für innovative Zahnmedizin



2/22

## Fachbeitrag

Ästhetik braucht Zeit

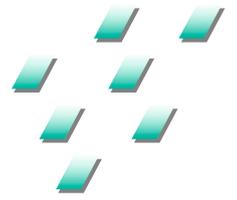
## Nachbericht

Rot-weiße Ästhetik auf  
der 18. Jahrestagung  
der DGKZ im Fokus

## Interview

„Ein schönes Lächeln  
hat viele Facetten“





# Das perfekte Paar.



## Initial™ LiSi Block und G-CEM ONE™



Erfahren Sie mehr!



Since 1921  
100 years of Quality in Dental

**GC Germany GmbH**  
info.germany@gc.dental  
<https://europe.gc.dental/de-DE>



**Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel**  
Klinik für Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin  
zmk – Zahnmedizinische Kliniken Bern,  
Universität Bern,  
Schweiz

**D**ie ästhetische Korrektur einzelner oder auch mehrerer Zahnhartsubstanzenveränderungen stellte früher zumeist ein recht invasives und auch kostenintensives Unterfangen dar. Selbst kleinere farbliche Korrekturen wurden schon aufgrund der beschränkten technischen Eigenschaften der damals zur Verfügung stehenden Materialien oftmals unter ausgeprägter Zahnhartsubstanzschädigung versorgt. Es schien mancherorts bis in die 2010er-Jahre, dass Fortschritte insbesondere in der Komposittechnik im Verborgenen blieben und vermeintlich zuverlässigeren, aber auch wesentlich invasiveren indirekten Alternativen auch weiterhin der Vortritt zu geben sei. Den präventiv ausgerichteten Zahnärzten mit einem zusätzlichen minimalinvasiven (ästhetischen) Auge auf die Restaurative Zahnheilkunde war zudem eine allzu singuläre Betrachtung ästhetischer (Einzelzahn-)Probleme schon immer ein Dorn im Auge. Schließlich befindet sich an jedem Zahn ein Mensch, der primär therapiert werden sollte.

Und dieser hat vielleicht gar nicht so perfektionistische Vorstellungen, wie der behandelnde Zahnarzt, sondern ist mit einer deutlichen Verbesserung seines zahnbasierten Erscheinungsbildes bereits durchaus zufriedenzustellen. Dies weiß der Patient aber meist nicht so genau, weil er ja mit den verschiedenen zahnärztlichen Techniken und deren Erfolgsaussichten nicht vertraut sein kann. Deshalb stellen die umfassende zahnärztliche Befundung und partizipative Therapieentscheidung, aber auch die Kenntnis der Ätiologie und Genese der ästhetisch beeinträchtigenden Entitäten, eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Rehabilitation im Sinne des Patienten dar.

Infos zum Autor



## INHALT

**03**

Editorial

Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lücke

**06**

Ästhetik braucht Zeit

Dr. Alina Lazar, Mario Pace



**10**

Minimalinvasive ästhetisch-funktionelle Versorgung bei Nichtanlagen und hypoplastischen (Milch-)Zähnen

ZÄ Lara Sommer, Dr. Marcus Striegel,  
ZTM Martin Toennies



**14**

Single-Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration

Dr. Hendrik Zellerhoff

**18**

Atemberaubendes Panorama im Weltnaturerbe

**20**

Rot-weiße Ästhetik auf der 18. Jahrestagung der DGKZ im Fokus

Nadja Reichert

**22**

Events



Eine sehr schonende, von uns als mikroinvasiv bezeichnete Therapieform stellt die Infiltration von Karies, aber auch anderen porösen Zahnhartsubstanzveränderungen, wie Fluorose und Hypomineralisationen, mittels eines sehr fließfähigen Kunststoffes (Handelsname ICON) dar. Neben der Arretierung von approximalen kariösen Läsionen kann hierdurch auch eine ästhetische Verbesserung an entsprechend relevanten Zahnflächen erreicht werden. Dies funktioniert über eine Verringerung der Lichtbrechung innerhalb des porösen Bereichs. Es ist allerdings meist nicht möglich, Läsionen optisch vollkommen verschwinden zu lassen. Dies muss dem Patienten entsprechend vorher kommuniziert werden, dass man zwar ein sehr gutes Ergebnis mit geringem Aufwand erzielen kann, aber zumeist kein „perfektes Hollywoodlächeln“. Gleichwohl werden die allermeisten Läsionen so weit ansprechend maskiert, dass sie dem Patienten und seiner Umwelt nicht mehr ins Auge fallen – die Patienten sind aus meiner Erfahrung hierüber sehr dankbar.

Man kann heutzutage mit schonenden Vorgehensweisen Ästhetische Zahnheilkunde betreiben, wo man früher zu weitaus invasiveren Maßnahmen greifen musste. Auch aus ethischer Sicht sollte es das Ziel unserer zahnärztlichen Bemühungen sein, die innere Schönheit und die Natur zu unterstützen, aber eben nicht um jeden Preis Dinge zu „verschlimmbessern“.

Ihr  
 Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel  
 Klinik für Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin  
 zmk bern – Zahnmedizinische Kliniken Bern  
 Universität Bern, Schweiz

ANZEIGE

**Dentale  
 Schreibtalente  
 gesucht!**

Sie können schreiben?  
 Kontaktieren Sie uns.  
[dentalautoren.de](https://www.dentalautoren.de)

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland  
 Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG



## INHALT

**24**  
 Hersteller

**26**  
 Moderne Kieferorthopädie  
 im Vintage-Mantel

Nadja Reichert



**32**  
 „Ein schönes Lächeln  
 hat viele Facetten“

Ein Interview mit ZÄ Sulmaz Mohammad



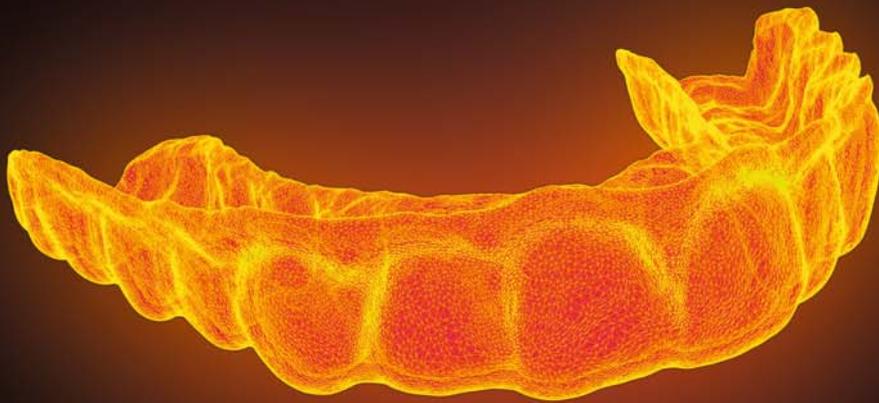
**36**  
 Qualitätsmanagement:  
 Verpflichtung für Zahnarztpraxen

Karin Letter



**42**  
 Events + Impressum

# So bindet man anspruchsvolle Patienten:



## Von Abdruck bis Bleaching-Schiene in einer Sitzung.

Mehr dazu:



Mit DentaMile von DMG ist der Einstieg in den 3D-Druck einfach wie noch nie. Unsere Lösungen vernetzen Partner in Praxis und Labor. Und eröffnen Ihnen vielfältigste Formen der Zusammenarbeit in individualisierbaren Workflows – für ein Mehr an Leistung am Patienten.

**DentaMile: 3D wie ich es will!**



# Ästhetik braucht Zeit

Die Schönheit von Gesichtern ist von besonderer Bedeutung, denn sie haben einen besonderen Stellenwert in der zwischenmenschlichen Kommunikation: Gesichter drücken Emotionen aus und haben daher automatisch eine hohe Wertigkeit. Der Wunsch vieler Patienten nach Ästhetik ist heute gefragter denn je. In diesem Artikel werde ich einen multidisziplinären Fall von Engstand vorstellen.

Dr. Alina Lazar, Mario Pace

**U**m die gewünschte Ästhetik in Fällen mit Engstand zu realisieren, gibt es unterschiedliche Möglichkeiten. Erstens, wir können die Zähne präparieren, um ein sofortiges Ergebnis zu erhalten. Jedoch mit großzügigem Verlust der Zahnschubstanz. Dabei bleibt die Frage bestehen, ob wir damit wirklich das Maximum der Ästhetik erreichen können.



Die zweite Möglichkeit ist, einen schwierigen Fall mithilfe einer Aligner-Behandlung in einen sehr viel einfacheren Fall zu verwandeln. Somit wird die restaurative Seite erleichtert. Mit diesem Patientenbeispiel möchte ich zeigen, wie einfach und substanzschonend wir die Ästhetik weiterentwickeln können. Aber Ästhetik braucht Zeit für die Vorbehandlung.

Noch tiefer einsteigen?



Hier gibt's mehr

**Bilder.**



## Patientenfall

### Ausgangssituation (Abb. 1 und 2)

Es lag ein tiefer Biss mit Engstand im Oberkiefer vor, der zudem eine v-förmige Kurve aufwies. Das Gebiss wies außerdem Zahnschmelzfrakturen auf und insgesamt lag ein Gummy Smile vor. Man hätte in diesem Fall direkt präparieren können, wenn auch mit allen Konsequenzen, die daraus entstanden wären – irreversibler Zahngewebeverlust.

### Behandlungsverlauf

Aber um ein optimales Ergebnis zu erreichen und eine minimale Präparation zu ermöglichen, wurde hier eine Vorbehandlung mit Inman Aligner mit Expander durchgeführt. Damit wurden die Zähne begradigt und die v-förmige Kurve des Oberkiefers korrigiert. Inman Aligner ist eine Spange, die für die Frontzähne geeignet ist und viele Vorteile mit sich bringt:

Es handelt sich nur um ein Gerät, was kostensparend ist. Die Behandlungsdauer mit Inman Aligner (Abb. 3) ist atemberaubend kurz und beträgt acht bis 14 Wochen. Die Tragedauer beträgt 16 bis 18 Stunden pro Tag, was für die Patienten ein signifikanter Vorteil ist. Für eine richtige Planung erfolgt die Untersuchung, Fotos, Abdrücke, Röntgenbilder und ein Ortodontic Assessment. Nach der Modellanalyse wurde ein Referenzpunkt festgestellt, der sich während der Behandlung nicht ändert. Es wird eine neue Kurve zwischen drei Punkten gezeichnet. In diesem Fall zwischen den Eckzähnen und Zahn 21 mittig (Abb. 4). Je mehr Informationen das Labor erhält, umso einfacher ist die Planung. All diese Informationen

„Man hätte in diesem Fall direkt präparieren können, wenn auch mit allen Konsequenzen, die daraus entstanden wären – irreversibler Zahngewebeverlust.“

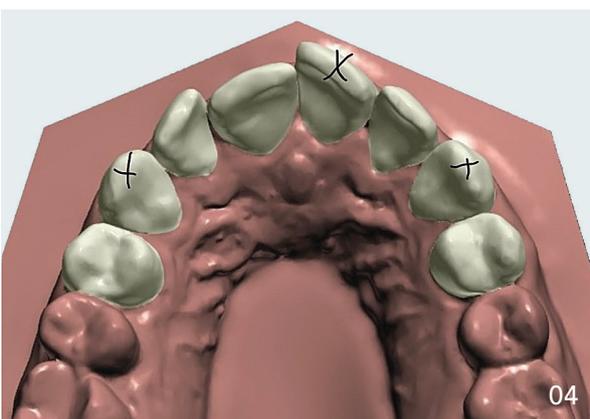
werden an das Labor geschickt. Innerhalb von zwei bis drei Tagen bekommen wir ein Set-up und die digitale Behandlungsplanung. Dies wird kontrolliert und eventuell werden kleine Änderungen notiert oder die Planung wird sofort akzeptiert.

14 Tage später wird Inman Aligner eingesetzt. In diesem Fall betrug der Engstand 2,2 mm. Dieser wurde durch IPR (Interproximal Reduction; Abb. 5a und b) und PPR (Progressive Proximal Reduction) korrigiert, im zweiwöchigen Rhythmus. Die Behandlungsdauer betrug hierbei 14 Wochen. Nach Abschluss der Aligner-Behandlung war das Ergebnis wie gewünscht: Der Engstand wurde beseitigt und die Kurve wiederhergestellt. Ab diesem Zeitpunkt ist die Planung der restaurativen Behandlung viel einfacher.

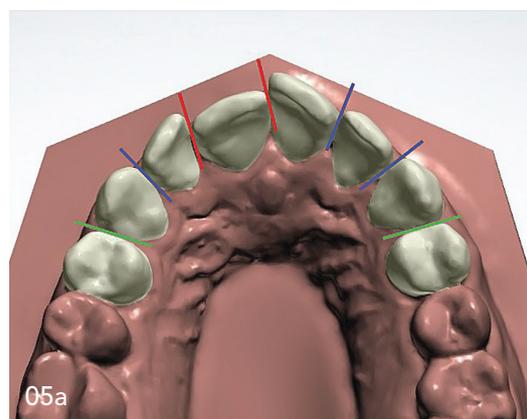


**01+02**  
Ausgangssituation der Patientin intraoral.

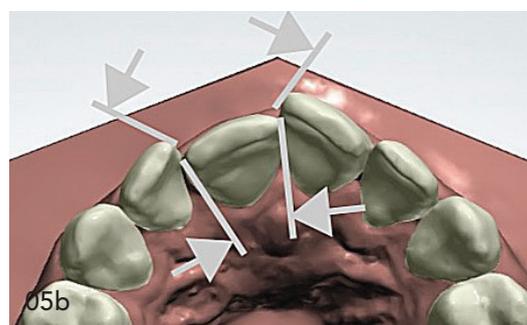
**03**  
Für die Vorbehandlung kam ein Inman Aligner zum Einsatz.



**04**  
Drei Punkte für die Referenzkurve zwischen den Eckzähnen und Zahn 21 mittig.



**05a+b**  
Die Korrektur durch IPR (Interproximal Reduction).



**First appointment IPR Guide – upper arch**  
Tital IPR – 2,2mm

- 0,08 mm (strip)
- 0,10 mm (strip)
- 0,12 mm (strip)
- 0,15 mm (strip/disc)
- 0,18 mm (strip/disc)



**06**  
Die Zahnfarbe wurde auf Wunsch von A2 zu A1 angepasst.

**07**  
Wax-Modell der Veneers.

**08**  
Die fertiggestellten Veneers vor der Einsetzung.

**09–11**  
Adhäsive Befestigung unter maximalen Vorsichtsmaßnahmen mit Variolink Veneer Light (Ivoclar).

Der Patientin wurden zwei Möglichkeiten vorgeschlagen:

- Composite Contouring
- Keramikveneers mit minimalinvasiver Präparation

Es wurde ein „Motivational Mock-up“ durchgeführt, das die erwartete positive Reaktion der Patientin und die Zusage für die Veneer-Versorgung als Folge hatte. Das Gummy Smile wurde durch Gingivektomie mithilfe einer Schiene verbessert. Die Wunschfarbe von A2 zu A1 haben wir durch Bleaching erreicht. Drei Wochen nach dem Bleaching wurde die Farbe vor der Präparation erneut geprüft.

Die Präparation wurde anhand des Mock-ups mit dem Präparationsset (nach Attilio Sommella, HORICO) durchgeführt. Für die sichere und passgenaue Tiefe wurde ein Markierer benutzt. Die Form der Diamant-Tiefenmarkierer sorgt für eine streng definierte, gleichmäßige und sichere Abtragstiefe für eine stabile Konstruktion der Veneers. Für die Tiefe sind folgende Werte empfehlenswert:

- 0,3 mm zervikal
- 0,5 mm labial
- 1 mm inzisal

Nach der Präparation wurde die Patientin mit provisorisch verblockten Veneers in der Farbe A1 versorgt (Abb. 6). Das Provisorium ersetzte zudem die Funktion als Retainer für die Zeit, bis die Veneers fertig waren. Die Gingivaform des Provisoriums haben wir nach der endgültigen Form gestaltet und zum Schluss das Provisorium als funktionelles Mock-up benutzt. Eine Woche später wurde der Abdruck genommen. In unserer Praxis wird grundsätzlich kein Abdruck direkt nach der Präparation erstellt, sondern ein paar Tage später, damit Zeit genug für das „funktionelle Mock-up“ ist. Falls Änderungen notwendig sind, kann man diese immer noch in diesem korrigieren und nicht erst dann, wenn die Veneers erstellt sind.





12



13

**12**  
Die Situation vor  
Behandlungs-  
beginn.

**13**  
Das Endergeb-  
nis, mit dem die  
Patientin sehr  
zufrieden ist.

Die Gingiva hat sich nach dieser Zeit außerdem erholt und der Abdruck ist dementsprechend besser. Gleichzeitig bekommen die Patienten ein Rezept für Dontisolonsalbe, die sie zu Hause zweimal täglich auf die Gingiva auftragen. Somit ist die Gefahr, dass das Zahnfleisch bei der adhäsiven Befestigung blutet, beseitigt.

Die Veneers wurden im Labor von Zahntechniker Mario Pace mit CeltraCeram (Dentsply Sirona) angefertigt (Abb. 7). Die adhäsive Befestigung wurde unter maximalen Vorsichtsmaßnahmen mit Variolink Veneer Light (Ivoclar) durchgeführt, da die Bruchgefahr sehr hoch ist (Abb. 8). Ein sehr wichtiger Aspekt ist die Retention nach der Behandlung.

Nach erfolgreicher Therapie ist es möglich, dass Zähne in ihre alte Stellung zurückwandern und ein Rezidiv entsteht. Die Retention wurde in diesem Fall doppelt, mit Fix-Retainer und Essix-Retainer für die Nacht, realisiert. Generell bleibt die palatinale Fläche bei Veneers frei, wodurch die Retention auf Dauer mit Fix-Retainer möglich ist. Er dient zur langfristigen Stabilisierung der korrekten Zahnstellung nach Abschluss der aktiven kieferorthopädischen Behandlung.

### Fazit

Zum Abschluss der Behandlung gehört natürlich auch ein Fotoshooting dazu. In unserer Praxis werden die Nachher-Fotos nicht direkt nach der adhäsiven Befestigung, sondern ganz entspannt drei und vier Wochen später, gemacht (Abb. 9–11). Somit sind keine blutenden Stellen oder Zementreste auf den Fotos sichtbar. Nach fast sechs Monaten wurden die Ziele der Behandlung zur vollsten Zufriedenheit der Patientin (Abb. 12 und 13) und des Teams erreicht. Denn: Ästhetik braucht Zeit.



**Dr. medic. stom. Alina Lazar**

Clear Aligner Inman Aligner Trainer

IAS Academy

European Society of Cosmetic

Dentistry (ESCD) – COUNTRY CHAIRPERSON

GERMANY

Vorderer Alter Berg 22

76327 Pfinztal-Wöschbach

Tel.: +49 7240 926890

info@praxislazar.de



**Mario Pace**

Dental Technician

International Kol by Dentsply Sirona

Eckzahn Zahntechnisches Meisterlabor

B. Unkelbach

Brückenstraße 11–13

56112 Lahnstein

Tel.: +49 2621 6298430

mail@eckzahn.eu

mariopace@gmx.de

www.eckzahn.eu

Infos zur Autorin  
[Dr. Alina Lazar]



Infos zum Autor  
[Mario Pace]



# Minimalinvasive ästhetisch-funktionelle Versorgung bei Nichtanlagen und hypoplastischen (Milch-)Zähnen

Immer häufiger kommen Patienten mit multiplen Nichtanlagen oder dysmorphen Zähnen mit dem Wunsch nach einer ästhetisch ansprechenden, aber minimalinvasiven und gleichermaßen möglichst schnellen und schmerzfreien Behandlung in die Praxis. Besonders bei nicht angelegten Zähnen im sichtbaren Frontzahnbereich stehen betroffene Patienten oftmals unter hohem Leidensdruck und suchen nach Alternativen zu invasiven Implantatoperationen. Der folgende Fachbeitrag stellt eine minimalinvasive Versorgung bei multiplen Nichtanlagen und persistierenden Milchzähnen dar.

ZÄ Lara Sommer, Dr. Marcus Striegel, ZTM Martin Toennies



**01**  
OPG präprothetisch.

**02a**  
Vergrößerte Ansicht: Die Patientin hat Lücken in der Front, persistierende Zähne 52 und 53 und eine Nichtanlage von Zahn 22 mit Interimsversorgung durch eine Anhängerbrücke aus Komposit. Die orangenen Pfeile deuten auf die Zahnalsdefekte.

**D**ie 24-jährige Neupatientin stellte sich mit dem Wunsch nach „schönen Zähnen und einem tollen Lächeln“ vor. Die Befunde ergaben ein klinisch und röntgenologisch gesundes Gebiss, allerdings mit multiplen Nichtanlagen und persistierenden Milchzähnen. Die Zähne 14, 15, 12, 22, 25 sowie die Weisheitszähne waren bei der Patientin nicht angelegt. Die Patientin wollte ihre Milchzähne so lange wie möglich erhalten. Zahn 13 ist in der Position des ersten Prämolaren durchgebrochen, die Milchzähne 55, 53, 52 und 65 sind persistierend. Die Lücke Regio 22 ist durch eine einflügelige, am Zahn 23 palatinal verklebte Komposit-Anhängerbrücke provisorisch versorgt. In der Unterkieferfront ist nach erfolgter und abgeschlossener kieferorthopädischer Behandlung in der Jugend ein Retainer geklebt. Konservierend sind die Zähne 55 und 65 durch Kompositfüllungen versorgt (Abb. 1). Die Vitalitätsprobe mit CO<sub>2</sub>-Schnee fiel bei allen vorhandenen Zähnen positiv aus.

Auffallend waren die ausgeprägten zervikalen Defekte, besonders an den Zähnen 55 und 65, als auch weniger stark ausgeprägt an 53 und 52. Die ersten Molaren waren beiderseits neutralverzahnt, im Eckzahnbereich lag eine halbe Prämo-



02b

**02b**  
Ausgangssituation in frontaler Ansicht lächelnd.

**03**  
Protrusionsbewegung präprothetisch, exzentrischer Kontakt auf Zahn 55.



03

larenbreite Distalverzahnung vor. Der Overjet war mit 3 mm leicht erhöht, der Overbite lag im Normbereich. Zudem stellte sich ein offener Biss Regio 53/43 dar. Das parodontale Screening ergab lediglich eine leicht erhöhte Blutungsneigung des Zahnfleisches aufgrund von Zahnstein. Funktionell ergab sich nach einem CMD-Kurzscreening nach Ahlers und Jakstat<sup>1</sup> zunächst kein Behandlungsbedarf. Bei Betrachtung der dynamischen Bewegungen fiel die initiale laterotrusive Gruppenführung bei Laterotrusionsbewegung nach rechts auf. Im Hinblick auf die teilweise übermäßigen und nicht altersgerechten zervikalen Substanzverluste (besonders an den steil stehenden Milchmolaren 55 und 65) sowie der fehlenden Front-Eckzahn-Führung rechts bei Laterotrusions- als auch bei Protrusionsbewegungen kann von einer Dysfunktion aufgrund von exzentrischen Zahnkontakten (Abb. 2) ausgegangen werden, was der Versorgung der Frontzähne neben der ästhetischen auch eine funktionelle Indikation beimisst.<sup>2,3</sup> Ästhetisch störte sich die Patientin massiv an ihrem dysharmonischen Lächeln. Sie beschrieb ihre Frontzähne als zu klein und lückig (Abb. 2a und b).

### Vorgehen

Bereits beim Ersttermin wurde die Ausgangssituation digitalisiert: Es wurde ein Scan von Ober- und Unterkiefer sowie des habituellen Bisses gemacht. Per Digital Smile Design konnten virtuell die ideale Zahnlänge und -form modelliert werden. Anschließend wurden durch 3D-Druckverfahren Situationsmodelle hergestellt, auf denen ein Wax-up der Zähne 14–24 nach virtuellem Vorbild erstellt werden konnte.



04

**04**  
Mock-up/ Provisorium frontal.

**05a**  
Silikonschlüssel auf dem Modell.

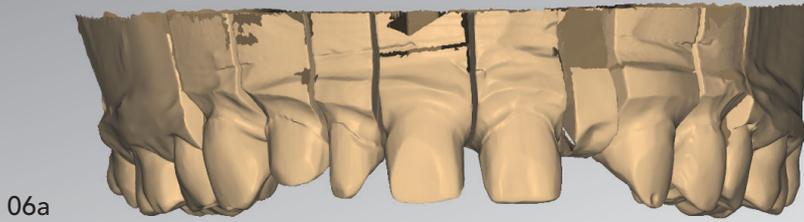
**05b**  
Indirekte Kompositfüllung mithilfe eines Silikonschlüssels.



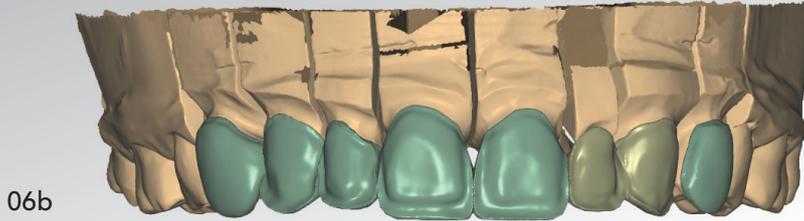
05a



05b



**06a**  
Präparation  
(digitalisiertes  
Gipsmodell).



**06b**  
Design der  
Wachskäppchen mit  
Verblendfenster.

Noch tiefer einsteigen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



**„Durch die digitale Planung und das direkte Mock-up am Patienten kann dieser leicht in die Behandlungsplanung integriert und zur Behandlung motiviert werden.“**

**07a+b**  
Endergebnis mit  
eingesetzten  
Teilkronen 53, 52,  
11, 21, Anhänger-  
brücke an Zahn  
23 mit Anhänger  
an 22 in Frontal-  
ansicht (lächelnd).



**08a**  
Ausgangs-  
situation.

**08b**  
Protrusions-  
bewegung mit  
eingesetztem  
Zahnersatz.

Beim darauffolgenden Beratungstermin konnte mittels eines laborgefertigten Silikonschlüssels und Tetric Evo Flow Bleach L (Ivoclar) ein direktes Mock-up zur Veranschaulichung für den Patienten erstellt werden (Abb. 4).

Das temporäre Ergebnis überzeugte die Patientin. Es wurde eine vollkeramische Versorgung der Front (Zahn 53–23) sowie Kompositfüllungen und Aufbauten der Zähne 55, 13, 24, 65 geplant. Es fand eine professionelle Zahnreinigung mit Pulverstrahlanwendung (AIRFLOW, EMS) zur Eliminierung jeglicher extrinsischer Verfärbungen und Auflagerung sowie ein präprothetisches Bleaching mit FLÄSH



## Fazit für die Praxis

statt. Anschließend erfolgte die Farbnahme durch den Techniker (Farbe: B1). Zunächst wurden Zahnhalsfüllungen an Zahn 55 und 65 sowie indirekte Kompositaufbauten der Zähne 13 und 24 mit Tetric Evo Flow A1 nach Vorbild des Wax-ups mithilfe des Silikonschlüssels gemacht (Abb. 5a und b). Die Präparation der Frontzähne erfolgte so minimalinvasiv wie möglich innerhalb der Schmelzschicht weitgehend ohne Freilegung von Dentin, um vor allem für die Milchzähne eine langzeitstabilere Schmelzklebung zu erreichen.

Die Präzisionsabformung erfolgte digital (3Shape) sowie analog mittels Doppel- mischtechnik mit Impregum und Permadyne (beide 3M ESPE) und eines zuvor angefertigten individuellen Abformlöffels. Zusätzlich wurde ein Gesichtsbogen- sowie ein habituelles Bissregistrator mit Omnibite genommen. Das Provisorium wurde erneut mithilfe des Silikonschlüssels und Luxatemp Farbe A1 hergestellt, von Hand ausgearbeitet und mit einem dualhärtenden provisorischen Befestigungskomposit (Teliolink) provisorisch eingesetzt (s. Abb. 4). Nach Modellherstellung wurden mittels CAD/CAM-Technik Wachs- kappchen hergestellt und durch ein Press- verfahren in einer Lithiumdisilikatkeramik (e.max) gepresst (Abb. 6a und b).

Veredelt wurde die labiale Fläche jeweils durch die individuelle Schichtung mit einer Verblendkeramik (IPS e.max Ceram, Ivoclar). Die definitive Versorgung wurde mittels Adhäsivtechnik mit Tetric Flow Bleach L eingegliedert. Mit dem Endergebnis ist die Patientin sehr zufrieden (Abb. 7a und b). Funktionell konnten durch die neue Front- Eckzahn-Führung exzentrische Störkon- takte bei der Protrusionsbewegung sowie in der Laterotrusionsbewegung eliminiert werden (Abb. 8). Die Führung bei Latero- trusion nach rechts erfolgt zur Schonung des Milchzahnes 53 (verkürzte Wurzel, siehe Abb. 1) auch weiterhin initial mit über den Zahn 14.



### Welche Probleme bzw. Einschränkungen sind bei der definitiven Versorgung von Milchzähnen zu erwarten und was muss der Patient wissen?

*ZÄ Lara Sommer:* Milchzähne sind kleiner, haben kürzere Wurzeln und unterscheiden sich auch mikromorphologisch (Schmelz- und Dentinstruktur) von bleibenden Zähnen.<sup>4</sup> Das Risiko für frühzeitigen Verlust ist somit höher und der langfristige adhäsive Verbund zur Keramik leicht herabgesetzt. Der Verbund kann maximiert werden indem nur minimalinvasiv in der Schmelzschicht präpariert wird. Funktionell muss darauf geachtet werden, dass keine Überlastung stattfindet und beispielsweise wie im vorliegenden Fall der erste Prämolare in die Laterotrusion miteinbezogen wird. Der Patient muss darüber Bescheid wissen, dass die Langzeitprognose für Milchzähne im bleibenden Gebiss im Vergleich zu den permanenten Zähnen trotz Allem herabgesetzt ist.



### Welche Alternativbehandlungen müssen daher besprochen werden?

*Dr. Marcus Striegel:* Die Versorgung der Milchzähne mit Keramiken oder auch Kunststoffen sind Kompromissbehandlung. Die Alternativen sind wesentlich invasiver oder möglicherweise mit ästhetischen Einbußen verbunden. So wären die Exaktion der Milchzähne mit nachfolgender Implantation oder die Versorgung mit einer konventionellen Brückenkonstruktion zwei weitere Möglichkeiten. In manchen Fällen kommt auch ein kieferorthopädischer Lückenschluss infrage.



### Was sind die Vorteile von DigiLog im vorliegenden Fall? Warum führt das Zusammenspiel von digitaler Technik/Planungssoftware und handwerklicher Meisterleistung zum Erfolg?

*ZTM Martin Toennies:* Durch die digitale Planung und das direkte Mock-up am Patienten kann dieser leicht in die Behandlungsplanung integriert und zur Behandlung motiviert werden.<sup>5,6</sup> Die Kommunikation zwischen Behandler, Patient und Techniker ist einfacher.<sup>7</sup> Die Abformung kann bei epi- oder supragingivalen Präparationen wie im vorliegenden Fall meist gut digital sowie analog erfolgen, bei subgingivalen Präparationsgrenzen ist der analoge Weg oftmals noch der zuverlässigere und genauere. Durch Planungssoftwares kann unter anderem der nötige Substanzabtrag oder notwendige Schichtstärken überprüft und ermittelt werden.<sup>8</sup> Trotzdem sollte sowohl die Farbnahme bei hochästhetischen Fällen als auch die Individualisierung der gepressten oder gefrästen Keramiken durch den Techniker erfolgen.

ZÄ Lara Sommer  
 Dr. Marcus Striegel  
 ZTM Martin Toennies  
 edel&weiss  
 Dres. Schwenk, Striegel,  
 Göttfert & Kollegen  
 Ludwigsplatz 1a  
 90403 Nürnberg  
 sommer@edelweiss-praxis.de

Infos zur Autorin  
 ZÄ Lara Sommer



Infos zum Autor  
 Dr. Marcus Striegel



Infos zum Autor  
 ZTM Martin Toennies



Literatur



# Single-Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration

Der Patientenwunsch nach einer schnellen und ästhetischen Restauration nimmt immer mehr zu. Viele Patienten sind gut informiert und wissen um die Möglichkeiten der Digitalen Zahnheilkunde beziehungsweise der Chairside-Behandlung. Für das Herstellen einer Single-Visit-Restauration gibt es verschiedene Werkstoffe. Im folgenden Beitrag wird die Restauration mittels des vollständig kristallisierten CAD/CAM-Blocks aus Lithium-Disilikat Initial™ LiSi Block (GC) anhand eines Patientenfalls vorgestellt.

Dr. Hendrik Zellerhoff

**D**as Herstellen indirekter Restaurationen hat sich in den letzten Jahren für Einzelzahnersatz etabliert. Hierbei bietet der digitale Workflow deutliche Vorteile gegenüber dem konventionellen Weg. Primär zu nennen ist die Möglichkeit einer Single-Visit-Restauration und die daraus resultierende Zeitersparnis für den Patienten. Gleichwohl spielt die Materialauswahl eine große Rolle. Um die Voraussetzungen für Single-Visit zu erfüllen, ohne dem Patienten lange Wartezeiten in der Praxis zumuten zu müssen, sind Werkstoffe vorteilhaft, die lediglich poliert und nicht zusätzlich kristallisiert werden müssen. Ein Kristallisationsbrand in der Zahnarztpraxis kostet Zeit, und zudem könnten Passungenauigkeiten in Randbereichen die Ergebnisqualität beeinflussen.

Soll auf einen Kristallisationsbrand verzichtet werden, war die Werkstoffauswahl bislang beschränkt auf Hybridkeramiken sowie Glaskeramiken. Alternativen waren Hochleistungskomposite, sogenannte Hybridkeramiken. Neu in diesem Umfeld ist nun die erste vollständig kristallisierte Lithium-Disilikat-Keramik Initial LiSi Block (GC). Dieser CAD/CAM-Keramikblock basiert auf der bewährten HDM-Technologie (High Density Micronization). Die ultrafeinen Kristalle vereinfachen das Schleifen der Keramik, sodass Initial LiSi Block im vollkristallisierten Stadium geschliffen wird. Der Kristallisationsbrand entfällt, was deutlich Zeit einspart. Da kein Kristallisationsbrand notwendig ist, beeindrucken Restaurationen aus Initial LiSi Block selbst bei dünnen Rändern sehr passgenau und weisen eine hohe Kantenstabilität auf. Damit ist es möglich, auch im Frontzahnbereich vollkeramische Restaurationen als harmonisches Pendant zum Nachbarzahn zu fertigen.

**01**  
Zahn 21 soll mit einer Vollkeramikkrone – Single-Visit – versorgt werden.





**02**  
Material  
der Wahl:  
Die vollständig  
kristallisierte  
CAD/CAM-  
Keramik GC  
Initial LiSi Block.

**In der Anwendung für die Single-Visit-Restauration konnte der Keramikblock vor allem aufgrund der Zeitersparnis, Wirtschaftlichkeit, Patientenzufriedenheit sowie eines effizienten Workflows und des reduzierten Materialeinsatzes überzeugen.**

### Patientenfall

Die Patientin konsultierte die Zahnarztpraxis mit einem endodontisch vorbehandelten Zahn 21. Der mit Komposit aufgebaute Zahn zeigte starke Verfärbungen und teilweise kariöse Läsionen. Die Patientin wünschte eine ästhetische Restauration und betonte, dass diese möglichst schnell – in nur einem Termin – umgesetzt werden soll. Diesem häufigen Patientenwunsch kann bei Einzelzahnversorgungen mittels CAD/CAM-Chairside-Technologie (z. B. CEREC, Dentsply Sirona) Rechnung getragen werden. Die Behandlungsentscheidung fiel auf eine Single-Visit-Restauration. Bei der Materialwahl steht der zeiteffektive Workflow im Fokus und gleichwohl soll den ästhetischen Ansprüchen Genüge getan werden. Die ästhetische Herausforderung in diesem Fall war die mannigfaltige Farbvarianz der Nachbarzähne (Abb. 1). Eine solche Zahnfarbe – insbesondere im Frontzahnbereich – zu imitieren, bedarf eines Werkstoffs, der die licht-

optischen Eigenschaften der natürlichen Zähne aufnimmt, weshalb sich für den Initial LiSi Block von GC entschieden wurde (Abb. 2). Die Keramik hat bemerkenswerte ästhetische Eigenschaften und überzeugt – zusätzlich zur zeitsparenden Fertigung – mit natürlicher Opaleszenz und einer harmonischen Farbwirkung.

### Herstellung der Krone

Unter Lokalanästhesie erfolgten die konservierenden Maßnahmen am Zahn 21. Die alten Kompositfüllungen wurden entfernt, kariöse Bereiche eliminiert und der Zahn als Kronenpfeiler mit einem Stiftaufbau versorgt (Abb. 3). Im Anschluss an die Nachpräparation wurde die Situation mittels Intraoralscanner (Primescan, Dentsply Sirona) digitalisiert und die Daten in die CAD-Software importiert. Die Konstruktion der vollanatomischen Krone 21



basierte auf dem automatischen Designvorschlag (Abb. 4). In der Software erfolgen feine Adaptionen von Form, Oberfläche und Textur sowie die Kontrolle der funktionellen Gegebenheiten. Danach wurde die digitale Krone aus Initial LiSi Block geschliffen, welche innerhalb kurzer Zeit fertig war.

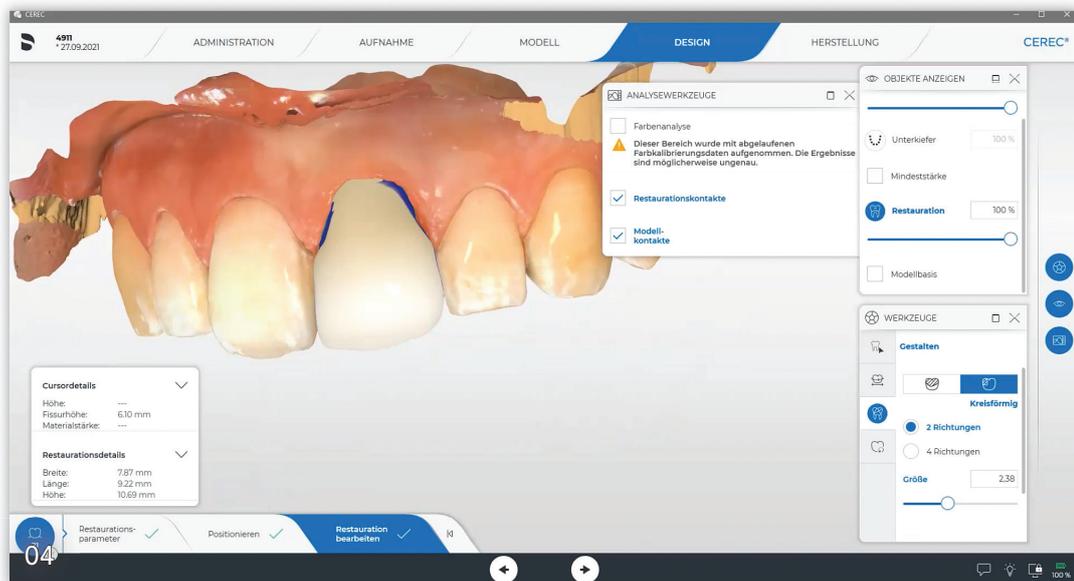
Dem Abtrennen der Krone und dem Verschleifen des Haltestifts folgte die Einprobe im Mund der Patientin (Abb. 5). Es zeigte sich, dass beim Schleifen von Initial LiSi Block sehr glatte und passgenaue Ränder entstehen. Aus diesem Grund waren keine weiteren Anpassungen notwendig. Aufgrund der Werkstoffeigenschaften – maximales Ausdünnen der Oberflächen sowie deren Homogenität – können okklusale Kontakte reduziert werden, weshalb die Keramiken weniger anfällig für Verschleiß sind.

### Finalisieren und Eingliederung der Krone

Dank der ästhetischen Eigenschaften der Keramik ist eine natürliche Opaleszenz bereits vorhanden, so konnte diese nach kurzem Polieren auf Hochglanz gebracht werden. In vorliegendem Fall sollte die Frontzahnkrone zusätzlich den Nachbarzähnen angeglichen werden. Für die Individualisierung wurden die dreidimensionalen Malfarben Initial Lustre Paste L-NFL (GC) verwendet. Mit wenigen Farben konnte die Krone optisch den Nachbarzähnen angepasst, gebrannt und innerhalb kurzer Zeit fertiggestellt werden. Nach dem Anätzen (20 Sekunden mit 5 bis 9% HF) und dem Konditionieren (GC MultiPrimer) der Kroneninnenflächen sowie dem Vorbereiten der Zahnoberfläche erfolgte die adhäsive Befestigung (GC G-CEM ONE, Farbe transluzent). Die Patientin konnte so innerhalb eines Behandlungstermins mit einer vollkeramischen Krone versorgt werden, die sie in ihrer Ästhetik mehr als zufriedenstellte (Abb. 6b).

**03a+03b**  
Vorbehandlung  
des Zahnes 21  
und Stiftaufbau  
(GC Gradia Core).

**04**  
CAD-Konstruktion  
der Krone in  
der Software  
basierend auf  
einem  
automatischen  
Designvorschlag.





05

Einprobe der Krone direkt nach dem Schleifen (Kristallisationsbrand nicht erforderlich).

06a+06b

Single-Visit: Krone aus GC Initial LiSi Block. Die diffizile Farbstruktur der Nachbarzähne konnte optimal nachgebildet werden. Die Vorher-Nachher-Bilder zeigen das Potenzial: Innerhalb kürzester Zeit und in nur einem Termin konnte die Patientin versorgt werden.

05



06a



06b

## Fazit

Für Single-Visit-Restaurationen ist die Materialwahl entscheidend. Hochfeste Silikatkeramiken als CAD/CAM-Block haben sich dabei vielfältig bewährt. Allerdings ist bei herkömmlichen Lithium-Disilikat-Keramiken ein zusätzlicher Kristallisationsbrand notwendig, um die physikalischen Endigenschaften zu erzielen. Dieser Schritt entfiel durch die Nutzung des GC Initial LiSi Block, da dieser industriell vollständig kristallisiert ist, weshalb ein Kristallisationsbrand nicht erforderlich ist. Trotz der Endhärte (408 MPa biaxial) des Materials, lässt es sich aufgrund der feinen Kristalle in der Werkstoffstruktur (HDM-Technologie) einfach und schnell CAD/CAM-schleifen. In der Anwendung für die Single-Visit-Restauration konnte der Keramikblock vor allem aufgrund der Zeitersparnis, Wirtschaftlichkeit, Patientenzufriedenheit sowie eines effizienten Workflows und des reduzierten Materialeinsatzes überzeugen.

Fotos: © Dr. Hendrik Zellerhoff



**Dr. Hendrik Zellerhoff**

Am Rolevinckhof 35

48366 Laer

Tel.: +49 2554 940761

dr.zellerhoff@gmx.de

www.dr-zellerhoff.de

Infos zum Autor





© Andrew Mayovsky/Shutterstock.com



# Atemberaubendes Panorama im Weltnaturerbe

Mit 296,85 Quadratkilometern ist der Nationalpark Plitvicer Seen in Kroatien nicht nur der größte Nationalpark des Landes, sondern auch Südosteuropas. Der 1949 gegründete Park befindet sich an der Grenze zu Bosnien und Herzegowina im Karstgebiet. 1979 wurde er in das UNESCO Weltnaturerbe aufgenommen. Die Seen des Parks umfassen zwei Quadratkilometer, die größten und gleichzeitig tiefsten sind Prošćansko jezero (37 Meter) und Kozjak (47 Meter). 16 Seen sind im Nationalpark zu finden. Für Wandertouristen stehen sieben Programme und vier Bergpfade bereit, um die Seenlandschaft zu erkunden. Der Park ist ganzjährig geöffnet.

OEMUS MEDIA AG

# Rot-weiße Ästhetik auf der 18. Jahrestagung der DGKZ im Fokus

Schöne Zähne sind das eine, aber sie werden nur dann langfristig erhalten, wenn die Gingiva gesund und stabil ist. Denn letztlich macht ein gesundes Zahnfleisch ein schönes Lächeln aus. Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) widmete sich in ihrer 18. Jahrestagung im Rahmen des Hamburger Trios am 13. und 14. Mai daher besonders der rot-weißen Ästhetik.

Nadja Reichert

**O**bwohl das Hauptprogramm erst am Samstag startete, konnten sich die Teilnehmer bereits am Freitag im Pre-Congress umfassend fortbilden. So luden die Table Clinics zu verschiedensten Themen aus der Prävention und Implantologie in kleineren Gruppen dazu ein, sich mit namhaften Experten wie Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc., Prof. Dr. Frank Palm, Prof. Dr. Mozghan Bizhang oder Dr. Stefan König auszutauschen. Klinische Fallbeispiele zeigten Behandlungsoptionen und gaben hilfreiche Tipps für die eigenen Patienten. Parallel gab es außerdem die Möglichkeit, sich im Seminar von Christoph Jäger ein Update zum Qualitätsmanagement in der Praxis zu holen.

Der Hauptkongress am Samstag widmete sich dann speziell der rot-weißen Ästhetik. Eröffnet wurde das hochkarätig besetzte Programm von Dr. Jens Voss und DGKZ-Präsident Dr. Martin Jörgens. Beide Referenten gingen den Fragen nach, ob Ästhetische Zahnmedizin in-



01

**01**  
Der Vorstand der DGKZ: (v. l.) Dr. Jens Voss, Präsident Dr. Martin Jörgens, Dr. Jürgen Wahlmann.

**02**  
Zufriedene Teilnehmer in der Dentalausstellung.

**04**  
Am Stand der Fa. DMG.



02

Infos zur Fachgesellschaft





03

Die Referenten des Hamburger Trio: (v.l.) DGKZ-Präsident Dr. Martin Jörgens, Dr. Alina Lazar, Dr. Michael Hohaus, Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Priv.-Doz. Dr. Dogan Kaner, Prof. Dr. Frank Palm, Tanja Gumbold, Dr. Wolfgang Winges, Birgit Tünsmann, Dr. Jürgen Wahlmann, Prof. Dr. Anahita Jablonski-Momeni, Dr. Jens Voss, Dr. Hans-Dieter John (MSD), Anh Duc Nguyen, Dr. Christof Frey, M.Sc., DGPZM-Präsident Prof. Dr. Stefan Zimmer, Dr. Lutz Laurisch, Iris-Wälter-Bergob, Prof. Dr. Adrian Lussi, Priv.-Doz. Dr. Kristian Kniha, Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer, MA.



Noch nicht sattgesehen?



Hier geht's zum **Video.**

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr **Bilder.**

zwischen Routine geworden ist oder nach wie vor eine Spezialdisziplin bildet, und welche minimalinvasiven Lösungen es gibt, um schwarze Dreiecke bestmöglich auszugleichen. Anh Duc Nguyen, Dr. Jürgen Wahlmann, Dr. Wolfgang Winges und Dr. medic. stom. Alina Lazar zeigten in ihren Vorträgen dann, welche Möglichkeiten der Behandler hat, um seinen Patienten ein schönes Lächeln zu schenken. Was muss beim Bleaching beachtet werden? Welche Vorteile bieten Aligner bei der Zahnkorrektur und wo liegen die Herausforderungen? Welche Möglichkeiten gibt es für eine ästhetische adhäsive Restauration im Frontzahnbereich und welche Ergebnisse liegen nach aktuellem wissenschaftlichen Stand vor? Diese und weitere Fragen wurden von den Referenten beantwortet.

Höhepunkt des Programms war der abschließende und live übertragene Expertentalk. Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Dr. Hans-Dieter John, MSD und Dr. Christof Frey, M.Sc. betrachteten die rot-weiße Ästhetik von verschiedenen Gesichtspunkten aus. Univ.-Prof. Dr. Dr. Smeets widmete sich dem Weichgewebsmanagement, den ästhetischen Problemen und ihren Ursachen. Dabei ging er auch auf mögliche Behandlungsfehler ein. Dr. John zeigte anhand verschiedener Patientenfälle auf, welche Möglichkeiten es für eine minimalinvasive Gingivakorrektur gibt. Eine Checkliste zu den Dos and Don'ts beim chirurgischen Weichgewebsmanagement um den Zahn und das Implantat gab Dr. Christof Frey den Teilnehmern an die Hand.

Mit seinem sehr praxisnahen Programm hat die DGKZ in diesem Jahr vor allem dem Anspruch Rechnung getragen, ihren Mitgliedern sowie Teilnehmern der Jahrestagung eine Richtlinie sowie ein Update zum „State of the Art“ in der Ästhetischen Zahnheilkunde zu geben. Dabei wurde vor allem herausgestellt, dass ein schönes Lächeln eben mehr ist als nur weiße Zähne.

Merken Sie sich jetzt schon den Termin für das kommende Jahr vor: Dann feiert die DGKZ nicht nur ihre 19. Jahrestagung, sondern auch ihr 20-jähriges Jubiläum. Seien Sie also am 6. Mai in München mit dabei.





© Jokiewalker - stock.adobe.com

Wir suchen Deutschlands  
schönste Zahnarztpraxis.  
Jetzt bis zum 1.7.2022  
bewerben:  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

## ZWP Designpreis 2022: Showtime für Ihre Praxis!

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](http://www.designpreis.org) aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto: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](http://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 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**  
 16./17. September in Leipzig  
 30. September/01. Oktober in Berlin  
 14. Oktober in München  
 28./29. Oktober in Hamburg  
 04. November in Essen

**Teamseminar**  
 Programm/  
 Anmeldung



## Wo stehen wir beim Einsatz von autologen Blutkonzentraten in der Zahnmedizin?

Am 16. September 2022 findet in Frankfurt am Main unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati zum dritten Mal der International Blood Concentrate Day statt. Die Biologisierung in der Zahnmedizin und der damit in Zusammenhang stehende Einsatz von Blutkonzentraten sind aktuelle Trendthemen. Der International Blood Concentrate Day steht hierbei für die profunde fachliche Auseinandersetzung mit der Problematik. Blutkonzentrate werden aus patienteneigenem peripherem Blut hergestellt.

Dieses bioaktive autologe System optimiert durch die Unterstützung der patienteneigenen Regeneration z. B. den Erfolg dentaler Implantate. Genau so bedeutend ist der Einsatz von Eigenblutkonzentraten in der Parodontologie, wenn es z. B. darum geht, die Erhaltung des Zahnes regenerativ zu unterstützen. Im Rahmen des wissenschaftlichen Vortragsprogramms des Blood Concentrate Day, aber auch in den begleitenden Workshops werden unter der Themenstellung „Biologisierung in der Zahnmedizin – Wo stehen wir beim Einsatz von autologen Blutkonzentraten?“ einmal mehr die unterschiedlichen Facetten des Einsatzes von Eigenblutkonzentraten in der modernen Zahnmedizin und den damit verbundenen Trend zur Biologisierung des Knochen- und Weichgewebes dargestellt. Die intensiven Diskussionen während des Kongresses werden u. a. dazu dienen, die für den Praxisalltag so wichtigen „Take-Home Messages“ herauszuarbeiten. Das internationale Team mit renommierten Referentinnen und Referenten aus Deutschland, Frankreich und Italien steht für höchste fachliche Qualität.

Programm/  
 Anmeldung



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

## Neue digitale Plattform: End-to-End-Behandlung in fünf Schritten

Die Align Digital Plattform ermöglicht digitale Workflows für das Invisalign System, iTero Intraoralscanner und eine Reihe proprietärer digitaler Tools. Sie bildet die gesamte Patientenreise ab. So kann unter dem Stichwort CONNECT unter anderem das interaktive Simulationstool SmileView zur Simulation des möglichen Lächelns nach einer Invisalign Behandlung genannt werden. Der Folgeschritt SCAN stellt den iTero Intraoralscanner, u.a. den iTero Element 5D Intraoralscanner mit Kariesfrüherkennung, in den Fokus. Unter dem Oberbegriff PLAN sind innovative Tools zur digitalen Visualisierung und Planung kieferorthopädischer und restaurativer Behandlungen gefasst. TREAT beinhaltet das Invisalign System – hier sei auch das innovative Invisalign Go Plus System als neueste Ergänzung des Portfolios allgemeiner Zahnärzte für ein erweitertes Behandlungsangebot genannt. Unter MONITOR laufen Tools zur virtuellen Überwachung der Patientenversorgung und -behandlung. Somit gewährt die Align Digital Plattform eine komplette End-to-End-Behandlung.



Infos zum  
Unternehmen

Align Technology GmbH  
Tel.: +49 800 252 4990  
[www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)



## Dental Advisor Awards: Top A-Silikon 2022

Besteht die Möglichkeit, einen Prozess in der eigenen Praxis durch den Umstieg auf ein neues Material zu optimieren? Ein Blick auf die Gewinnerliste der jährlichen Top & Preferred Product Awards des Dental Advisor hilft bei der Beantwortung dieser Frage. In diesem Jahr unter den Gewinnern: 3M Imprint 4 VPS Abformmaterial. Das 3M Imprint 4 VPS Abformmaterial ist in mehreren Varianten mit unterschiedlichen Viskositäten und Abbindezeiten erhältlich. Getestet wurden ein normal abbindendes Putty-Material, ein normal abbindendes Löffel- und Umspritzmaterial sowie die superschnell abbindende Kombination. Alle überzeugten die Testanwender durch eine einfache Anmischbarkeit und Applizierbarkeit, angenehme Verarbeitungs- und Abbindezeiten sowie eine ausgezeichnete Detailwiedergabe. Das 3M Imprint 4 VPS Abformmaterial ermöglicht durch die aktive Selbsterwärmung, welche aufgrund des Verhältnisses zwischen Verarbeitungszeit und Mundverweildauer besteht, eine schnelle Abbindung und damit ein stressfreies Arbeiten. Dank des enthaltenen Hydrophilie-Verstärkers ist Imprint 4 VPS-Abformmaterial bereits vor dem Abbinden hydrophil und fließt so selbst im feuchten Mundmilieu mühelos an Zähne und Gingiva an. Auch feinste Details werden so zuverlässig abgeformt und auf das Modell übertragen.

Infos zum  
Unternehmen



3M Deutschland GmbH  
Tel.: +49 800 2753773  
[www.3M.de/OralCare](http://www.3M.de/OralCare)



# SOFTWARE FÜR DENTALEN 3D-DRUCK

## Digitale Workflows für Praxis und Labor

### 3D wie ich es will

Digitale Workflows für Zahntechniker und Zahnärzte, die sich so anpassen lassen, dass sie auch wirklich in der täglichen Arbeit unterstützen – dafür steht DMG DentaMile. Die Bedürfnisse der Anwender stehen für DMG im Mittelpunkt, Workflows müssen sich auf die individuellen Ansprüche zuschneiden lassen. Weitere wichtige Aspekte, die in der Umsetzung der Workflows berücksichtigt wurden, sind unter anderem die vereinfachte Kommunikation und Zusammenarbeit, um die Vorteile des 3D-Drucks noch greifbarer zu machen.

### Erster cloudbasierter Workflow speziell für Bleaching-Schienen

Der DentaMile Bleaching-Schienen-Workflow eröffnet neue Möglichkeiten einer komfortablen und wirtschaftlich effizienten Versorgung. In nur wenigen Schritten lässt sich mit der DentaMile connect Software eine passgenaue Bleaching-Schiene erstellen – inklusive präziser individueller Reservoirs. Im Vergleich zur konventionellen Erstellung entfällt ein Großteil des Arbeits- und Materialaufwands. Gestaltung und Druck können entweder selbst übernommen oder an einen in der Cloud vernetzten Partner delegiert werden.

### 3D-gedruckte Modelle leicht gemacht

Der ebenfalls neue DentaMile Model-Workflow ermöglicht die unkomplizierte Einbindung bereits vorhandener Designsoftware. DentaMile connect Anwender können so die Vorteile des validierten Model-Workflows ganz einfach nutzen. Mit den neuen DentaMile Lab5 und Lab5 Pro Druckern lassen sich hohe Stückzahlen außerdem effizient produzieren. Dafür bieten die Geräte eine besonders große Bauplattform und die Option, mehrere Druckjobs vollautomatisch nacheinander zu drucken.

### Labor und Praxis gut vernetzt: Design- und Druckaufträge vergeben und erhalten

Als Nutzer entscheiden Sie selbst, wie Sie mit DentaMile am digitalen Workflow teilhaben möchten – auch ohne eigenen 3D-Drucker. Das Netzwerk der cloudbasierten Software DentaMile connect erlaubt es Ihnen, sich ganz einfach mit Partnern zu vernetzen, Design- und Druckaufträge zu delegieren oder zu erhalten. Der digitale Workflow bietet im DentaMile Netzwerk so auch neue Möglichkeiten für Geschäftsbeziehungen.

### Passende Materialien und abgestimmte Hardware

Die DentaMile Workflows umfassen alle Komponenten für den dentalen 3D-Druck. Neben der DentaMile connect Software gehören dazu leistungsstarke 3D-Drucker, abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten und hochwertige Materialien: Für Bleaching-Schienen zum Beispiel das flexible LuxaPrint Ortho Flex, für Modelle das hochpräzise LuxaPrint Model. Das Ergebnis ist ein alltagstauglicher, validierter Workflow mit hoher Prozess-Sicherheit.



DMG  
Tel.: 0800 3644262  
(Kostenfreies Servicetelefon)  
[www.dentamile.com](http://www.dentamile.com)

Infos zum  
Unternehmen



# Moderne Kieferorthopädie im Vintage-Mantel

Sich vor dem Besuch im Behandlungsraum noch einmal entspannt auf die Couch oder in den Sessel setzen, um die Beine auszustrecken, ist sicherlich nicht etwas, was viele Patienten mit dem Besuch beim Zahnarzt verbinden. In der Praxis von Dr. Kai Köppen und Tarik Al Saydali ist aber genau das möglich. Im ZÄHNEVIERTEL – Fachzahnarztpraxis für Kieferorthopädie – steht das Wohlbefinden der Patienten an erster Stelle. Das spiegelt sich auch im Design wider – und das gefiel auch der Jury des ZWP Designpreises „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“, sodass die Mindener Praxis einen der vorderen Plätze belegte.

Nadja Reichert



01  
**Check-in**  
Der Empfangsbereich erinnert eher an eine Hotel-Lobby als an eine Zahnarztpraxis.

**A**ls im Januar 2021 im Herzen der Stadt Minden – vor allem bekannt durch das Wasserstraßenkreuz – die kieferorthopädische Praxis „ZÄHNEVIERTEL“ eröffnete, war dies das Ende einer Reise, die 15 Jahre zuvor an der Universität Hamburg begann. Damals trafen Kai Köppen und Tarik Al Saydali während einer Einführungswoche des Zahnmedizinistudiums zum ersten Mal aufeinander. „Es entwickelte sich eine innige Freundschaft, die insbesondere während der Studienzeit so einige erinnerungswürdige und lustige Geschichten hervorgebracht hat“, beschreibt Kai Köppen, heute Facharzt für Kieferorthopädie, diese gemeinsamen Jahre. Aus dieser Freundschaft entstand schließlich auch die Idee für eine gemeinsame Praxis. „Final wurde sie 2018 auf einer Party der alljährlichen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) per Handschlag besiegelt“, erinnert sich Al Saydali. „Da wir in der gleichen Ausbilderpraxis in Neumünster gelernt haben, war uns von Beginn an klar, dass wir wussten, wie der jeweils andere sowohl menschlich als auch fachlich tickt. Ein enormer Vorteil, von dem wir beide tagtäglich profitieren.“

### Alt und Neu stilvoll zusammengefügt

Daher war auch das gemeinsame Ziel schnell klar: eine kieferorthopädische Praxis, in der sich Patienten gerne aufhalten und nicht von Angst begleitet werden. Deshalb wurde bei der Gestaltung der Räumlichkeiten besonders viel Wert auf den Empfangsbereich gelegt. Das bedeutete, weg von der standardisierten Arzt- oder Zahnarztpraxis und hin zum Aussehen einer Lobby in modernen Hotels, in denen man gerne eincheckt. „Geholfen hat uns dabei das Durchstöbern diverser Hotelwebsites sowie Wohndesignkataloge“, berichtet Al Saydali. „So kam es, dass wir uns z. B. trotz Empfehlung gegen eine Decke mit Rasterlochmuster entschieden, um keine Höhe einzubüßen. Wichtiger war es uns, die Großzügigkeit des Eingangsbereichs beizubehalten und den Patienten bereits beim ersten Schritt in die Praxis eventuell vorhandene Vorbehalte oder auch Ängste zu nehmen, in dem wir sie durch die Aufmachung entsprechend überraschen oder sogar ablenken.“

**„Das gemeinsame Ziel war schnell klar: eine kieferorthopädische Praxis, in der sich Patienten gerne aufhalten und nicht von Angst begleitet werden.“**



**02**  
Kombination aus  
moderner  
Technik und  
Vintage.



05



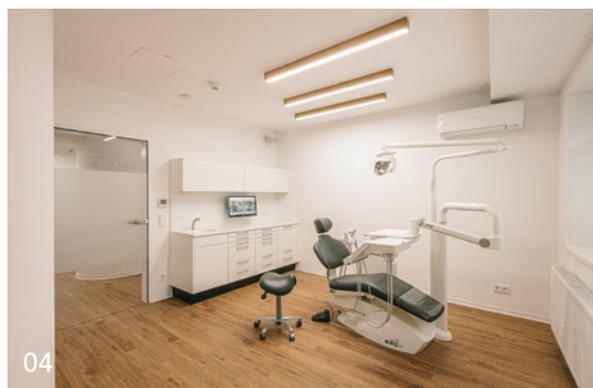
06



03

**03**  
In goldener  
Schrift steht auch  
der Praxisname  
im Empfangs-  
bereich.

**04**  
Die Behand-  
lungsräume sind in  
hellem Weiß  
gehalten,  
enthalten aber  
auch die Holz-  
elemente aus der  
übrigen Praxis.



04

**05+06**  
Gemütliche  
Sessel und zwei  
Couchs laden  
zum Entspannen  
ein.

Diese Überraschungen und Ablenkungen beginnen daher im Empfangsbereich der insgesamt 500 Quadratmeter großen Praxis mit einem weitläufigen Areal, das den Blick durch die Fensterseite direkt auf den Tresen aus hellem Holz zieht. An der Decke findet sich eine stilvolle Kombination aus modernen Leuchtelementen und klassischen Lampen wieder. Ein Kontrast, der sich durch die gesamte Praxis zieht. „Wenn man sich das Gebäude, in dem sich unsere Praxis befindet, von außen betrachtet, so erscheint es mit seinen großen Fensterfassaden doch sehr modern. Sicherlich passt dies zu dem Anspruch, den wir an uns und unser Fachgebiet haben“, erklärt Dr. Köppen. „Allerdings wollten wir uns mit unserer Praxis, die direkt im Zentrum der historischen Mindener Innenstadt liegt, möglichst passend integrieren. Es sollte nicht abgehoben wirken, sondern harmonisch und gleichzeitig vielleicht auch etwas nostalgisch: eben passend zu den diversen teils sehr alten und charmanten Altbauten, die sich um den alten Marktplatz herum aufreihen.“

Moderne trifft auf Vintage: Ein Beispiel ist der Wartebereich. Auch hier dominiert die moderne Glasfassade mit Blick auf den Markt. Als Kontrast laden Sessel und zwei Couchs in klassischem Stil und gedeckten Pastelltönen zum Entspannen ein. Ein weiteres Beispiel ist der Röntgenraum. Das moderne Diagnostikgerät ist umgeben von einer Vintage-Tapete. Die Praxis ZÄHNEVIERTEL verknüpft damit dezente Sachlichkeit

**„Uns war es wichtig, nicht nur eine weitere Praxis zu werden, die ihren Wiedererkennungswert, sei es lokal oder überregional, ausschließlich anhand der dort tätigen Ärzte festmacht.“**



mit „Wow-Effekten“ sowie die Funktionalität einer professionellen Praxis mit einem hohen Maß an Wohnlichkeit. Auch der Mundhygieneraum wirkt mit Mosaikfliesen, edlen Leuchten und goldenen Armaturen hochwertig und erinnert eher an die Einrichtung eines altherwürdigen Hotels als an eine Praxis. „Es wurde Wert auf Akzente gelegt, statt die Praxis gänzlich in ein Museum zu verwandeln“, erläutert Al Saydali. „Wir finden, dieser Spagat ist uns soweit sehr gut gelungen, auch wenn wir gestehen müssen, dass nach knapp 15 Monaten seit Eröffnung dies nach wie vor ein Prozess ist und wir – auch mit Hilfe unseres Teams – hier und da immer noch mal wieder ein paar Details ergänzen oder austauschen.“

### Liebe fürs Detail

Details, die auch den Patienten ins Auge fallen, wie etwa die goldene Schrift an den Wänden, die als Wegweiser zu den Behandlungsräumen dienen, oder die schlichten Dekorationselemente im Wartebereich und dem Patienten-WC. Somit gibt es im „ZÄHNEVIERTEL“ immer wieder etwas Neues zu entdecken.

Der Name der Praxis hat ebenfalls eine Bedeutung. „Uns war es wichtig, nicht nur eine weitere Praxis zu werden, die ihren Wiedererkennungswert, sei es lokal oder überregional, ausschließlich anhand der dort tätigen Ärzte festmacht“, betont Al Saydali. „Viel mehr wollten wir einen Namen schaffen, der unseren Patienten im Kopf bleibt und mit dem sich unser zukünftiges Team identifiziert. ‚Zähneviertel‘ ist ein Wortspiel in Anlehnung an das in der Großstadt vorhandene ‚Szeneviertel‘. Daran orientiert, haben wir auch die Praxis geplant und gestaltet: einen Ort mit Wohlfühlatmosphäre und mit viel Liebe fürs Detail.“



**07**  
Mit feinen Akzenten wie Mosaikfliesen und hängenden Lampen werden auch die Mundhygienräumlichkeiten aufgewertet.



**08**  
Die Praxisinhaber vom „ZÄHNE-  
VIERTEL“ in Minden:  
Dr. Kai Köppen (links)  
und Tarik Al Saydali.  
(© ZÄHNEVIERTEL)

## Moderne Kieferorthopädie ist digital

Gerade Letzteres spielt auch in der täglichen Arbeit der Kieferorthopäden eine beständige Rolle. Im Rahmen der Behandlung geht es nicht allein um die funktionellen Aspekte, die mit einer idealen Zahn- und Kieferstellung einhergehen, sondern auch um den ästhetischen Anspruch, der beim Patienten immer mehr wächst. „Auch, wenn wir uns dank unserer langjährigen Ausbildung Fachzahnärzte für Kieferorthopädie nennen dürfen, sollte man nicht vergessen, dass eigentlich jeder Mensch, ob vom Fach oder Laie, eine ziemlich genaue Vorstellung davon hat, was für ihn ein perfektes Lächeln bzw. eine ideal-ästhetische Zahnstellung ausmacht oder beschreibt“, sagt Dr. Köppen. „Selbst, wenn vom durchschnittlichen Patienten oftmals primär die Ästhetik oder deren Fehlen als Makel wahrgenommen wird, so ist diese doch meist auch stark verzahnt mit der Funktion. Soll bedeuten: Ein aufgelöster Engstand in der Unterkieferfront ist hinsichtlich der Reinigungs- und Erhaltungsfähigkeit nicht nur vorteilhafter, sondern unter Umständen unabdingbar für eine anschließende konservierende oder prothetische Versorgung beim Zahnarzt.“

Deshalb bietet das Behandlerteam moderne Kieferorthopädie an, die über Zahnspangen und transparente Zahnschienen, über abdruckfreie Therapien bis hin zu Kiefergelenkbehandlungen und Sportzahnschutz reicht. Dabei kommt auch viel Technik zum Einsatz. „Die moderne Kieferorthopädie zeichnet sich für uns allen voran durch die vielseitigen Möglichkeiten der Digitalisierung aus, ebenso wie das unglaublich breite Spektrum an innovativen Behandlungsmitteln, die auf dem Markt verfügbar sind und von uns immer häufiger parallel kombiniert werden“, sagt Al Saydali. „Haben wir damals in der Uni viel Zeit mit dem aufwendigen Vermessen von Zahnbreiten für die Modellanalyse verbracht, findet das heute auf Grundlage eines Scans präziser und reproduzierbarer am Computer statt.“

Eng verzahnt mit diesen digitalen Prozessen ist auch die Aligner-Behandlung. Im „ZÄHNEVIERTEL“ werden die unsichtbaren Schienen u. a. auch im eigenen Labor gefertigt. Auch komplexe kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgische Fälle können simuliert, Fortschrittsbeurteilungen durch Überlagerungen aktueller mit vorheri-

09  
Blick in die Praxis.



**„Die Digitalisierung ist mit all ihren Annehmlichkeiten aus unserer Praxis nicht mehr wegzudenken.“**

gen Intraoralscans verglichen oder Miniimplantate dreidimensional geplant und mithilfe eigens modellierter Bohrschablonen passgenau im Patientenmund inseriert werden. „Die Vorteile für uns: Es bleibt alles in einer, nämlich unserer, Hand und die geschützten Daten können von überall abgerufen und bearbeitet werden“, betont Al Saydali. „Die Digitalisierung ist mit all ihren Annehmlichkeiten aus unserer Praxis nicht mehr wegzudenken. Neben der Tatsache, dass vormals komplexe Prozesse heute zeit-, ressourcen- und damit auch umweltschonend (z.B. papierlos) umgesetzt werden können, schätzen auch unsere Patienten den Mehrwert einer komplett abdrucklosen modernen Behandlung. Wir bringen sie somit komfortabler und auf Wunsch selbst nahezu unsichtbar ans Ziel.“

Auch das Behandlerteam hat sein Ziel erreicht: eine gemeinsame Praxis, in der Form, Design und Funktionalität zusammenkommen.

Fotos: © Offenblende – Agentur für Fotografie GmbH,  
Markus Braumann

**ZÄHNEVIERTEL**  
Fachzahnarztpraxis  
für Kieferorthopädie

Scharn 1–5 · 32423 Minden  
Tel.: +49 571 8891090  
info@zaehneviertel.de  
www.zaehneviertel.de

# „Ein schönes Lächeln hat viele Facetten“

Glückliche Patienten treiben Zahnmediziner in ihrer Arbeit an, jeden Tag ihr Bestes zu geben. Gerade am Anfang der eigenen Karriere motiviert eine rundum gelungene Behandlung besonders. Für ZÄ Sulmaz Mohammad war es der Motivator, sich der Ästhetischen Zahnheilkunde zu widmen. Im folgenden Interview spricht die Zahnärztin, die in der Berliner Praxis KU64 – die Zahnspezialisten tätig ist, über ihre Arbeit sowie ihr soziales Engagement für Kinder und Jugendliche.

Nadja Reichert

**F**rau Mohammad, Ästhetische Zahnheilkunde ist Ihr Spezialgebiet. Warum haben Sie gerade diesen Bereich der Zahnmedizin gewählt und was war der Auslöser dafür?

Tatsächlich war der Auslöser eine Patientin, die nach ihrer Behandlung so glücklich war, dass sie vor Freude geweint hat. Die Patientin war jung, die mich über das Internet gefunden und einen sehr weiten Anreiseweg auf sich genommen hat, um sich behandeln zu lassen. Sie war aufgrund ihrer ländlichen Wohnsituation lange nicht mehr bei einem Zahnarzt gewesen. In ihrem Ort gab es nur

eine Patientin war unzufrieden mit ihrem Lächeln und hatte einige ältere Versorgungen, die behandlungsbedürftig waren. Wir haben zusammen einen Gesamtplan erstellt und die kompletten Frontzähne erneuert. Durch ein Bleaching, Kronen und Veneers wurde ihre Zahnfarbe und -form verändert. Die Patientin war nach der Fertigstellung so überwältigt, dass sie mich umarmt hat. Das war der Moment, als ich merkte, dass ich mit meinem Handwerk Menschen sehr glücklich machen kann.

**Wie kamen Sie in Ihre gegenwärtige Praxis KU64 – die Zahnspezialisten und was hat Sie generell nach Berlin gezogen?**

Ich komme ursprünglich aus Bremen, wo ich auch zwei Jahre gearbeitet habe. Im Laufe der Zeit sind viele meiner Freunde nach Berlin gezogen. Nach meiner Assistenzzeit war ich bereit für Veränderung und habe mich ebenfalls dazu entschieden, nach Berlin zu ziehen. Über Freunde und Kolleginnen bin ich dann bei KU64 gelandet.

**Bei Ihren Behandlungen nutzen Sie digitale Technologien (z.B. CEREC). Wo liegen für Sie die Vorteile der Digitalen Zahnmedizin, vor allem für den ästhetischen Bereich?**

Die Vorteile der digitalen Technologie liegen für mich in der Zeitersparnis und dem Komfort für meine Patienten. Diese erscheinen zu einer Sitzung und benötigen in der Regel keinen Folgetermin für einen Zahnersatz. Die Patienten sind sehr dankbar dafür und wir erzielen ästhetisch hochwertige und zufriedenstellende Ergebnisse. Die digitale Technologie vereinfacht außerdem vieles im Praxisalltag. Diese beginnt schon mit der Anamnese. Sie wird

**„Das war der Moment, als ich merkte, dass ich mit meinem Handwerk Menschen sehr glücklich machen kann.“**

eine Praxis, die es ihr aufgrund persönlicher Verstrickungen unmöglich machten, sie zu besuchen. Zudem kam noch ihre große Angst vor Zahnärzten hinzu. Es hatte sich also eine sensible Situation aus Angst und Scham entwickelt. Umso größer war dann der Schritt, sich außerhalb der eigenen Stadt eine andere Praxis zu suchen. Die Pa-



01  
ZÄ Sulmaz  
Mohammad ist  
spezialisiert auf  
Ästhetische Zahn-  
heilkunde und  
engagiert sich  
neben ihrer  
Arbeit in der  
Berliner Praxis  
KU64 – die  
Zahnspezialisten  
für Kinder und  
Jugendliche.

„Der Wert, der mir persönlich am  
meisten bedeutet, ist Freiheit.“



**02+03**  
ZÄ Sulmaz  
Mohammad bei  
der Arbeit an  
einer Patientin.

## „Der wichtigste Aspekt für mich ist, dass das Lächeln zur Person passt.“

bei uns auf einem Tablet ausgefüllt und kann so in die digitale Akte des Patienten eingefügt werden. Man spart sich Zeit und Papier und hat bei Bedarf einen schnellen Zugriff auf die Daten. Wenn man Behandlungen zu einem bestimmten Zahn nachvollziehen möchte, muss man nicht mehr, wie früher, die ganze Akte durchsuchen. Durch einen Klick am Computer wird einem die Behandlung angezeigt. Auch bei der Aufklärung spielen digitale Technologien inzwischen eine wichtige Rolle. Ich kann den Patienten am Tablet Videos, digitale Fotos und Grafiken zeigen. All das vereinfacht meinen Arbeitsalltag sehr und erhöht die Zufriedenheit der Patienten.

### Was zeichnet für Sie ein schönes Lächeln aus?

Ein schönes Lächeln hat viele Facetten. Der wichtigste Aspekt für mich ist, dass das Lächeln zur Person passt. Dafür muss es nicht unbedingt immer makellos sein. Deswegen ist es so wichtig, die Patienten auch individuell zu betrachten und keine 08/15-Versorgungen zu machen.

### Sie sind nicht nur Zahnärztin, sondern auch ehrenamtlich als Wertebotschafterin für die Bildungsinitiative „GermanDream“ tätig. Wie sind Sie auf diese Initiative aufmerksam geworden und wie kam das Engagement zustande?

Eine gute Freundin und ihre Schwestern sind die Gründerinnen dieser Bildungsinitiative und haben mich gefragt, ob ich Lust hätte, Teil des Projekts zu werden. Ich habe sofort zugesagt, weil ich meinen persönlichen „GermanDream“ lebe und durch meinen familiären Rückhalt immer die Chance und die Freiheit auf Bildung hatte. Das ist absolut nicht selbstverständlich. Nicht jeder hat dieses Privileg. Genau deswegen engagiere ich mich und helfe Kindern und Jugendlichen, die nicht so viel Glück hatten, ihren „GermanDream“ zu leben.

### Wie sieht Ihre Arbeit bei „GermanDream“ aus?

Als Wertebotschafterin besuche ich Schulen oder andere Bildungseinrichtungen. Ich spreche offen mit Kindern und

Jugendlichen über wichtige gesellschaftliche Themen. Im Mittelpunkt stehen oft aktuelle politische, aber auch persönliche Themen – quasi alles, was den Schülern gerade wichtig ist. Das gibt ihnen abseits des klassischen Schulunterrichts die Chance, ihre Meinungen zu äußern und teilweise auch den emotionalen Gedanken freien Lauf zu lassen.

### Lässt sich Ihr Engagement auch mit Ihrem Beruf als Zahnärztin verbinden?

In erster Linie kann ich mit meinem Beruf als Zahnärztin über „GermanDream“ Kindern und Jugendlichen ein Vorbild sein. Die Tatsache, dass ich einen Migrationshintergrund habe und als Frau in diesem Beruf arbeite, zeigt den Schülern häufig eine ganz neue Perspektive. Viele haben Selbstzweifel oder noch nie über diese Art von Beruf nachgedacht, weil es sehr weit weg und damit völlig unrealistisch erscheint. Zudem kann ich natürlich auch inhaltlich helfen, indem ich mit Kindern und Jugendlichen auch über wichtige medizinische Inhalte spreche. Des Weiteren versuche ich vor allem, in meiner Funktion als Ästhetische Zahnärztin das oft geglaubte Schönheitsideal zu relativieren, vor allem in Zeiten, in denen Instagram und TikTok eine große Rolle im Leben dieser Jugendlichen spielen. Außerhalb dieser Wertedialoge stehen dadurch auch Online-Kampagnen im Fokus von „GermanDream“, die nicht nur politisch sind, sondern auch medizinisch relevant. Dadurch bekommt man auch einen anderen Zugang zu den Schülern. So sind z. B. auf Instagram Aufklärungsvideos in verschiedenen Sprachen zu medizinisch relevanten Themen, etwa Impfungen, zu finden und für alle zugänglich.

### Welche Werte sind Ihnen selbst besonders wichtig, die Sie auch vermitteln wollen?

Der Wert, der mir persönlich am meisten bedeutet, ist Freiheit. Meine Eltern stammen ursprünglich aus dem Iran, wo ganz andere Bedingungen als in Deutschland existieren. Für die Freiheit ihrer Kinder haben sie ein Land gewählt, das mir und meinem Bruder viele Türen geöffnet hat, die uns sonst verschlossen geblieben wären. Heute können wir privat und beruflich sein, wer wir wollen. Ich denke oft daran, dass es für uns auch hätte ganz anders laufen können. Dafür bin ich sehr dankbar. Diesen Gedanken der Freiheit möchte ich vermitteln.

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



**30.09/01.10.2022**

## A Kurs

### *White Aesthetics*

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

**Kursgebühr:**  
1450,00 € zzgl. 19% MwSt.  
Gesamt: 1725,50 €

**21./22. Oktober 2022**

## B Kurs

### *Red Aesthetics*

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

**Kursgebühr:**  
1450,00 € zzgl. 19% MwSt.  
Gesamt: 1725,50 €

**11./12. November 2022**

## C Kurs

### *Function*

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

**Kursgebühr:**  
1650,00 € zzgl. 19% MwSt.  
Gesamt: 1963,50 €

**05./06. Mai 2023**

## D Kurs

### *Championsleague*

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

**Kursgebühr:**  
1650,00 € zzgl. 19% MwSt.  
Gesamt: 1963,50 €

## ANMELDUNG

und weitere Informationen über den QR Code oder unter  
[www.2n-kurse.de](http://www.2n-kurse.de)



# Qualitätsmanagement: Verpflichtung für Zahnarztpraxen

Vorab eine wichtige Information: Laut Gesetz sind Zahnarztpraxen verpflichtet, ein Qualitätsmanagementsystem (QM) nach der GBA-Richtlinie (Gemeinsamer Bundesausschuss) einzuführen. Die QM-Richtlinie des GBA fordert allerdings kein spezielles QM-System. Eine Zertifizierungspflicht besteht nach wie vor nicht. Die Richtlinie beschreibt die grundsätzlichen Anforderungen für eine erfolgreiche Einführung und Umsetzung eines Qualitätsmanagements. Sie beinhaltet die Rahmenbestimmungen, die gemeinsam für alle Sektoren gelten.

Karin Letter

In vielen Bundesländern werden schriftliche Befragungen (Stichproben) und/oder Besuche von Gesundheitsämtern, Berufsgenossenschaft, Bezirksregierung oder den Bundeszahnärztekammern durchgeführt. Im Anschluss einer schriftlichen Befragung erfolgt dann, meist kurze Zeit später, eine Begehung der entsprechenden Behörde vor Ort. Werden bei der Begehung oder schon der Auswertung des Fragebogens erhebliche Mängel festgestellt, kann jede der oben benannten Behörden Bußgelder verhängen oder oft kostenintensive Maßnahmen anordnen. Hier gilt der Grundsatz: „Unwissenheit schützt vor Strafe nicht.“

Ein funktionierendes und auf die jeweilige Praxis angepasstes Qualitätsmanagementsystem (QM) mindert das Risiko erheblich, von solchen Sanktionen betroffen zu werden. Deshalb sollte ein QM-System keine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme darstellen. Überall im Internet gibt es kostenpflichtige oder auch kostenfreie Mustervorlagen. Diese können einen ersten Überblick liefern, sind aber nur dann eine Arbeitserleichterung, wenn sie auf die jeweilige Praxis und Situation angepasst werden.

QM ist Teamarbeit, es reicht nicht, dass es von einer Beauftragten erstellt wird. Sie benötigt hierbei Unterstützung aller Beschäftigten aus allen Bereichen. Die Verantwortung des erstellten QM-Systems trägt die Praxisleitung und kann nicht delegiert werden.



**„QM ist Teamarbeit, es reicht nicht, dass es von einer Beauftragten erstellt wird.“**

## Qualitätslücken schließen

Der erste Schritt in Richtung eines effektiven Qualitätsmanagements besteht darin, bei allen Mitarbeitern ein Qualitätsbewusstsein zu wecken und in der Definition dessen, was unter „Qualität in der zahnärztlichen Praxis“ überhaupt verstanden werden soll. Dies sind Führungsaufgaben – der Zahnarzt erläutert im Teammeeting die Bedeutung der Qualität für die Existenz der Praxis und richtet sein Qualitätsmanagement stets an der Praxisvision, seinen Zielsetzungen und vor allem an den Patientenerwartungen aus. Schriftliche Befragungen (sind ein

## „Der erste Schritt in Richtung eines effektiven Qualitätsmanagements besteht darin, bei allen Mitarbeitern ein Qualitätsbewusstsein zu wecken und in der Definition dessen, was unter ‚Qualität in der zahnärztlichen Praxis‘ überhaupt verstanden werden soll.“

Pflichtmodul im QM) und regelmäßige Gespräche mit den Patienten helfen ihm, diese Erwartungen genau kennenzulernen. Auf dieser Basis werden alle Praxisabläufe einem Qualitätscheck (IST-Analyse erstellt) unterzogen, um daraus Aktivitäten und Maßnahmen abzuleiten, die helfen, den angestrebten Qualitätsstandard zu erreichen. Letztendlich definiert der Zahnarzt einen gewünschten Qualitäts-Soll-Zustand, um ihn mit dem Qualitäts-Ist-Zustand abzugleichen und den Lücken auf die Spur zu kommen, die durch geeignete Maßnahmen geschlossen werden müssen.

### Kosten und Zeitaufwand für die Einführung eines QM-Systems

Um einen Mitarbeiter ausbilden zu lassen (Investition: ca. 2.000 bis 8.000 Euro), gibt es viele Möglichkeiten, von akkreditierten Stellen sowie Workshops von Depots oder Herstellerfirmen. Dabei wird in einem Tagesworkshop nicht ein komplettes QM-System in eine Zahnarztpraxis implementiert. Workshops können unterstützend hilfreich sein, aber nicht als Ausbildungsgang zur QM-Beauftragten:

- Zeitlicher Aufwand für den Mitarbeiter (Qualitätsmanagementbeauftragter), ca. acht bis zwölf Monate.
- Sollten Sie eine Zertifizierung anstreben, fallen weitere Investitionen für ein externes Unternehmen an, im ersten Jahr ca. 2.500 bis 3.100 Euro je nach Praxisgröße für die Erstzertifizierung. Die Überwachungsaudits in den beiden Folgejahren liegen ca. bei 1.200 bis 1.700 Euro und für die Rezertifizierung im vierten Jahr bei ca. 1.700 bis 1.900 Euro. Hier kommt es auch auf die Praxisgröße und Anzahl der Mitarbeiter an.

### Die Qualitätsbrille des Patienten aufsetzen

Um die Qualitätserwartungen der Patienten in Erfahrung zu bringen, nutzt der Zahnarzt Patientenbefragungen. Diese sollten dem Patienten auf jeden Fall die Möglichkeit eröff-

nen, Gründe für seine Unzufriedenheit anzugeben. Eine Skalierung der Antworten etwa durch das Schulnotensystem oder eine sonstige Notengebung genügt nicht. Besser ist es, wenn der Patient seine Bewertung detailliert begründen und Ursachen für seine Unzufriedenheit ausformulieren kann: „Sind Sie mit den Beratungsgesprächen in der Praxis zufrieden?“ – diese geschlossene Frage ist zu unspezifisch. Aussagekräftiger ist es, wenn der Patient darstellt, warum er unzufrieden ist.

Der große Vorteil: Der Zahnarzt erhält so Hinweise, welche Praxisprozesse Zufriedenheit und Begeisterung bzw. Unzufriedenheit in den Bereichen erzeugt, die dem Patienten wichtig sind. Indem er sich die Qualitätsbrille des Patienten aufsetzt, kann er diejenigen aus Patientensicht entscheidenden Qualitätsmerkmale entwickeln, welche aktuell Unzufriedenheit hervorrufen.

### Qualitätsbriefkasten aufstellen

Eine Alternative, um von den Patienten Vorschläge zur Qualitätsverbesserung zu erhalten, ist der Qualitätsbriefkasten. Dazu liegen Zettel im Wartezimmer oder am Eingangsbereich aus, die der Patient ausfüllen kann. Es geht dabei nicht nur um Bewertungen. Natürlich wäre auch das eine Möglichkeit, um Patientenmeinungen zu erhalten, etwa durch Fragen mit mehreren Ankreuzmöglichkeiten. Aber der Qualitätsbriefkasten will mehr: Er soll die Patienten animieren, ausführlichere Vorschläge zu formulieren, die z. B. zur Verbesserung der Arbeitsabläufe und der Patientenorientierung beitragen. So ist es möglich, die Erwartungen und Wünsche der Patienten zu erheben.

## Die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems in der Zahnarztpraxis



Womit fange ich an und womit höre ich auf? Nehmen Sie sich die QM-GBA-Richtlinie zur Hand und erstellen Sie anhand dieser einen Maßnahmenplan (Fahrplan). Hier ein paar Anregungen:

1. Welche der oben aufgeführten Punkte, die gegebenenfalls auch bei einer Begehung gefordert werden, erfüllen Sie schon?
2. Welche gesetzlichen Anforderungen sind noch relevant für Sie?
3. Ist es sinnvoll, vielleicht eine Mitarbeiterin im Bereich Qualitätsmanagement ausbilden zu lassen? Wenn ja, wo?
4. Wann und wie kann ich der Mitarbeiterin, die das Qualitätsmanagement in der Praxis umsetzt, die erforderliche Zeit ermöglichen? Eine Umsetzung während des Praxisablaufs ist nicht möglich.
5. Wie schätze ich den Aufwand für die QM-Einführung ein?
6. Wer prüft das QM-System auf Vollständigkeit (Konformität)?
7. Wer führt eine IST-Analyse in der Praxis durch und welche Dokumente gibt es vielleicht schon?
8. Wer aus meinem Praxisteam hat Interesse, ein QM-System einzuführen?
9. Wird das QM-System mit Ausbildung (Praxismitarbeiter), ohne Ausbildung oder mit externer Hilfe umgesetzt?
10. Möchte ich Schulungsanbieter oder externe QM-Berater eruiieren? Bei einem externen QM-Berater sollten unbedingt Referenzen eingeholt werden.
11. Welche zeitlichen Ressourcen sind für die Praxismitarbeiter (QMB) einzuplanen?
12. Wer arbeitet aus welchem Bereich zu?
13. Welches Design sollen die QM-Dokumente haben? Wie soll z. B. die Kopf- und Fußzeile gestaltet sein oder wo kommt das Praxislogo hin, sofern eins vorhanden ist? Sollte kein Praxislogo vorhanden sein, dann sollte unbedingt der Praxisname in die Kopfzeile eingebunden werden.
14. Sollen die QM-Dokumente auf dem Praxiscomputer abgelegt oder soll ein QM-Programm angeschafft werden?
15. Legen Sie sich Meilensteine fest, bis wann was umgesetzt sein soll.
16. Legen Sie sich eine Checkliste für wiederkehrende jährliche Aufgaben an. Das bedeutet, wann welches Dokument aktualisiert werden muss und wann welche Prüfung ansteht.



**Karin Letter**

5medical management GmbH

Matthiasstraße 33 a

41468 Neuss

Tel.: +49 2131 1331166

info@5medical-management.de

www.5medical-management.de

Infos zur Autorin



# LEIPZIG

## FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.leipziger-forum.info](http://www.leipziger-forum.info)

16./17. September 2022  
Leipzig – pentahotel

Jetzt  
anmelden!

### Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin  
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig

# JETZT MITGLIED WERDEN!

# DGKZ E.V.

## KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

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

## ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

## KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

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

## ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

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

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

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



### Weitere Infos:

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



**DGKZ**  
Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin

# 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



## 6th Annual Meeting of ISMI 24./25. Juni 2022

Veranstaltungsort: Berlin  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.ismi-meeting.com



## International Blood Concentrate Day 16. September 2022

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



## Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin 16./17. September 2022

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



## Seminar Hygiene 17. September (Leipzig) 01. Oktober (Berlin) 14. Oktober (München)

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



## Hamburger Forum für Innovative Implantologie 28./29. Oktober 2022

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



**weitere Veranstaltungen**  
www.oemus.com

# Impressum

### Erscheinungsweise/Bezugspreis

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

### Editorische Notiz

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

### Verlags- und Urheberrecht

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

### Herausgeber

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

### Verleger

Torsten R. Oemus

### Verlag

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

IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00  
BIC: 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

### Korrektur

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

### Art Direction und Layout

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

### 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

# INTERNATIONAL BLOOD CONCENTRATE DAY

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



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

16. September 2022  
Frankfurt am Main – Radisson Blu Hotel

Jetzt  
anmelden!

Wissenschaftliche Leitung:  
Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati/  
Frankfurt am Main

# invis is

## der nächste Schritt für Ihre Praxis



### **Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.**

Das speziell für Zahnärzte entwickelte **Invisalign Go System** soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit **minimalinvasiven Eingriffen** anzubieten.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom **Invisalign System in Ihrer Praxis profitieren könnten.**

 **Erfahren Sie mehr unter [www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)**

# invisalign go

**align**

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz

© 2022 ALIGN TECHNOLOGY, INC. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. ALIGN, INVISALIGN, das INVISALIGN Logo und ITERO sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder seiner Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können.