

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**3** 2022

## Parodontologie/Prophylaxe

ERFAHRUNGSBERICHT // SEITE 010

Mit der Photodynamik (aPDT)  
chirurgische Eingriffe vermeiden

ÜBERBLICK // SEITE 016

Modernes Biofilmmangement –  
ein Paradigmenwechsel

VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK // SEITE 048

Endlich wieder „echte“ Kontakte –  
BVD-Branchentreff lud nach Potsdam ein

# 2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

## Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:  
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.



## PROPHYLAXE ALS ERRUNGENSCHAFT

Liebe Leserschaft,  
wenn man die aktuellen Nachrichten und Krisenszenarien beobachtet, „bekommt man Plaque“ – diesen Spruch werden Sie kennen. Nun wissen wir, wie wir die Entfernung derselben am besten erreichen, wissen, was wir gegen Plaque tun können.

Die Gruppenprophylaxe, das Zähneputzen und die Mundhygieneaufklärung bei Kindern in Kindergärten und Schulen wird seit Jahrzehnten sehr erfolgreich in den Einrichtungen gelebt und praktiziert. Der Verein für Zahnhygiene e.V. unterstützt diese wichtige, erzieherische und kulturschaffende Aufgabe seit über 65 Jahren – so machen wir unsere Kinder plaqueresistent und von klein auf mundgesund.

Der Erfolg der Gruppenprophylaxe wird in vielen epidemiologischen Studien bestätigt und ist eine echte Errungenschaft für die Gesundheit unserer Kinder. Vor allem auch vor dem Hintergrund der coronabedingten Einschränkungen in den letzten Jahren wird das Zähneputzen zu einem Key factor. Gerade jetzt, gerade bei bestehenden Corona-Inzidenzen, ist es wichtig, in den Einrichtungen Zähne zu putzen, denn Zähneputzen ist Händewaschen im Mund! Denn Zähneputzen bekämpft mit

den Tensiden in der Zahnpasta Viren, die sich in der Mundhöhle befinden, vor allem Viren mit Lipidhülle, wie das Coronavirus.

Der diesjährige Tag der Zahngesundheit am 25. September 2022 beschäftigt sich mit genau diesem Thema. Das Motto „Gesund beginnt im Mund – In Kita & Schule“ möchte alle Beteiligten aus der Dentalbranche auffordern, sich in Schulen und Kindergärten zu engagieren. Gerne können Sie sich an den Verein für Zahnhygiene e.V. wenden, wenn Sie Anregungen oder Unterstützung für Ihr Engagement zum Tag der Zahngesundheit oder zur Mundpflege bei Kindern generell haben. Sie können auch eine Mitgliedschaft im Verein für Zahnhygiene beantragen und sich so für die Mundgesundheit der Kinder einsetzen, sprechen Sie mich einfach an.

Herzlich, Ihr

Christian Rath  
Geschäftsführer Verein für Zahnhygiene e.V.

## AKTUELLES

- 006 Lutz Müller verabschiedet sich  
VOCO ist MDR-zertifiziert
- 007 Kundenmagazin in einem neuen, frischen Design  
id infotage dental 2022:  
Aussteller können sich anmelden
- 008 Neue Broschüre „Zahnersatz –  
Therapien, Kosten und Beratung“  
GERL. Dental bekennt sich zu den 17 SDGs der UN
- 009 Grüne Ideen für die Fachdental-Messen

## PARODONTOLOGIE / PROPHYLAXE

- 010 Mit der Photodynamik (aPDT)  
chirurgische Eingriffe vermeiden  
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 014 Neue PAR-Richtlinie  
in den Versorgungsalltag integriert  
// PRAXISKONZEPT
- 016 Modernes Biofilmmangement –  
ein Paradigmenwechsel  
// ÜBERBLICK
- 020 Xerostomie – Wenn der Speichelfluss nachlässt  
// ANWENDERBERICHT
- 024 Rot ist nicht Blau, ist nicht Orange,  
ist nicht Gelb ... jedenfalls meistens  
// PATIENTENKOMMUNIKATION
- 028 Volkskrankheit Parodontitis:  
Große Patientenkampagne gestartet und  
neues Material für Praxen  
// PATIENTENKOMMUNIKATION
- 030 65 Jahre Einsatz für die Mundhygiene  
// VEREINSJUBILÄUM
- 032 Im Praxistest: parodur Gel  
// HERSTELLERINFORMATION
- 034 Kostenlos testen: Prophylaxe-Instrumente  
// HERSTELLERINFORMATION
- 036 Broschüre in leichter Sprache zur Zahngesundheit  
// HERSTELLERINFORMATION

## UMSCHAU

- 038 Cyberversicherung – sinnvoll oder nicht?  
// PRAXIS-IT
- 040 Nachhaltigkeit ist in aller Munde –  
auch in der Zahnarztpraxis  
// HERSTELLERINFORMATION
- 042 Made to be unique  
// INTERVIEW
- 046 Hand- und Winkelstücke von W&H –  
Pioniergeist seit 1890  
// HERSTELLERINFORMATION
- 048 Endlich wieder „echte“ Kontakte –  
BVD-Branchentreff lud nach Potsdam ein  
// VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK

## BLICKPUNKT

056

## IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

066

# Warum ist Vatech 2019/2020/2021 Weltmarktführer im dentalen 3D-Röntgen?

High Speed – Höchste Qualität – längste Garantie – bester Service – unschlagbare Preise



## Green Nxt

- Qualität, die man sieht!  
**vatech** Premiumsensor = groß und schnell  
Sensorfläche: 173 cm<sup>2</sup>  
Ausleserate: ca. 108 Bilder/Sek.
- 3D-Umlauf: 4,9 Sek.  
Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.  
Minimalste Bewegungsartefakte
- Weltklasse in Homogenität und Geometrie  
für byzz® Workflows
- ART-V reduziert Metallartefakte
- Minimalste Strahlendosis
- Multi FOV von 5x5 bis 16x9

2D/3D Befundungsassistent jetzt NEU:



### AKTION 2022\*:

10 Jahre Garantie kostenlos  
im Wert von **8.790 €**

(2 Jahre Standardgarantie,  
8 Jahre Garantie auf Röntgenröhre und Sensor)

### Weitere unschlagbare Preisvorteile:

|          |          |
|----------|----------|
| FOV 8x9  | 5.000 €  |
| FOV 12x9 | 10.000 € |
| FOV 16x9 | 5.000 €  |

\* Aktion bis Ende 2022 gültig.

Wir sind immer für Sie da – 365 Tage-Hotline-Support.

Tel.: +49 (0) 7351 474 99 -0 Fax: -44 | [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de)

byzz® Convert - Datenübernahme in das byzz® Nxt-Bildarchiv:

Sidexis (v2.6.3, abv4), Romexis (v2.9.2R, v5.2, v6), CliniView (v10, v11), Reveal, dbswin, Digora, Carestream DIS mit DB und Scanora (v5.2.6, v6) sind freigegeben - weitere auf Anfrage.

**orangedental**  
premium innovations



## LUTZ MÜLLER VERABSCHIEDET SICH



Vorstand, v.l.n.r.: Jochen Linneweh, Peter Berger, Andreas Meldau, Lutz Müller, Stefan Heine, Lars Johnsen.

Der langjährige Präsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V., Lutz Müller, hat am 9. Mai im Rahmen des Branchentreffs seinen Abschied bekannt gegeben. Müller, der das Amt des Präsidenten seit November 2009 innehatte, kündigte schon vor Beginn seiner letzten Amtsperiode an, dass er diese nicht bis zum Ende ausfüllen werde.

Lutz Müller, der in diesem Jahr 76 Jahre alt wird, übergibt seinem Nachfolger einen wieder wachsenden und erstarkenden Verband. Nachdem in der Vergangenheit einige Handelshäuser dem BVD den Rücken gekehrt hatten, war es Anfang die-

ses Jahres gelungen, dental bauer wieder für den Verband zu gewinnen. Auch die Firma Dürr Dental trat dem BVD als Koooperatives Mitglied bei.

Andreas Meldau stellte in seiner Laudatio fest: „Wir haben Lutz Müller als engagierten Präsidenten und Leader unseres Verbands kennengelernt. Er hat keine Aufgabe, aber auch keine Diskussion gescheut.“ Er beschrieb Müller als jemanden, der über hohes Fachwissen und Kompetenz verfügt und in der Dentalwelt extrem gut vernetzt ist. „Wir haben ihn in hohem Maße als jemanden schätzen gelernt, der vorausgeht, sich aber

auch zurücknehmen kann, wenn dies angezeigt ist.“

Vizepräsident Stefan Heine dankte Lutz Müller ebenso für das große Engagement und insbesondere für die gute Aufnahme.

Für seine langjährigen Verdienste für den BVD wurde Lutz Müller mit der Silbernen Ehrennadel des BVD ausgezeichnet.

Stefan Heine überreichte Lutz Müller die Urkunde zur Ernennung des Ehrenpräsidenten, die er für seinen großen Einsatz für den gesamten Dentalhandel erhielt.

Auch Andreas Meldau kündigte seinen Rückzug aus dem Verband an. Meldau war von April 2012 bis Mai 2019 Vizepräsident des BVD. Nach seinem Ausscheiden über-

nahm er als kooptiertes Vorstandsmitglied wichtige Projekte und Aufgaben für den Vorstand, wie u. a. die Vorstandsarbeit im Europäischen Verband. Lutz Müller und Stefan Heine dankten Andreas Meldau sehr herzlich dafür, dass er sein Know-how und seine internationale Erfahrung dem BVD weiter zur Verfügung gestellt hat.

Andreas Meldau wurde ebenfalls die Silberne Ehrennadel verliehen.

Die Nachwahl zum Präsidenten erfolgt satzungskonform im betreffenden Gremium im Sommer.

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

## VOCO IST MDR-ZERTIFIZIERT

Die in Deutschland ansässige VOCO GmbH gehört in Europa zu den führenden Herstellern bei der Umsetzung der neuen Medizinprodukte-Verordnung (MDR – Medical Device Regulation). Die für die Her-

stellung und das Inverkehrbringen aller Medizinprodukte der Klasse IIa vorgeschriebene MDR-Zertifizierung der sog. Benannten Stelle liegt uns seit 2021 vor. Mit der Zertifizierung stellt VOCO sicher, jederzeit den geltenden Anforderungen zu entsprechen und die Kunden mit Produkten, die gemäß europaweit geltenden Richtlinien produziert werden, zu beliefern.

Als eines der ersten deutschen Dentalunternehmen konnte VOCO bereits 1994 ein zertifiziertes Qualitätsmanagement-

System vorweisen. Sämtliche Entwicklungs- und Herstellungsprozesse unterliegen bei uns strengen Kontrollen. Damit stellt VOCO einen gleichbleibend hohen Sicherheits- und Qualitätsstandard in der Produktentwicklung und -fertigung sicher. Alle Präparate werden am Cuxhavener Firmensitz in modernsten Labor- und Produktionsräumen entwickelt, produziert und konfektioniert und sind somit „made in Germany“.

[www.voco.dental](http://www.voco.dental)



## KUNDENMAGAZIN IN EINEM NEUEN, FRISCHEN DESIGN



Bereits seit vielen Jahren begeistert das *talents.mag.*-Magazin den dentalen Nachwuchs und liefert aktuelle Themen aus der Dentalwelt. Nach dem Relaunch der Website wurde auch das Erscheinungsbild des Printmediums aufgefrischt und modernisiert. Das Neue daran: Die Optik besticht mit luftigen Texten und raffinierten Visuals. Inhaltlich liefert das Magazin eine bunte Mischung aus Lifestyle- und Fachthemen, die mit anschaulichen Infografiken unterlegt sind. Zu weiteren inhaltlichen Neuerungen gehören die persönlichere Note des Autorenteam im Editorial und eine leserfreundliche und abwechslungsreiche Seitenstruktur. Es soll die Leser noch besser unterhalten und zum Lesen animieren. Das Magazin ist eine Informationsquelle für den dentalen Nachwuchs und deckt dabei sowohl studentische als auch gründungsbezogene Themen ab. In jeder Ausgabe wird ein Schwerpunktthema beleuchtet. In der aktuellen Ausgabe dreht

sich beispielsweise alles um „Praxis und Familie im Gleichgewicht“. Darüber hinaus gibt es Interviews von Praxisgründern, die von ihrem Schritt in die Selbstständigkeit erzählen, sowie Famulaturberichte von Zahnmedizinern, die ehrenamtliche Arbeit in fernen Ländern leisten.

Das *talents.mag.* erscheint zweimal jährlich, immer zum neuen Semester. Das gedruckte Magazin ist an allen Standorten (Dental Information Centers, Filialen und student.shops.) erhältlich. Die Inhalte werden sukzessive auch online veröffentlicht. Updates dazu erhalten Interessenten auf allen gängigen Social-Media-Kanälen und im Newsletter.

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

## ID INFOTAGE DENTAL 2022: AUSSTELLER KÖNNEN SICH ANMELDEN

Die Vorbereitungen für die id infotage dental 2022 sind in vollem Gange. Mit dem Motto: MUT.MACHEN. sollen im Herbst 2022 endlich wieder Präsenzmessen in München und Frankfurt am Main stattfinden. Eine gute Gelegenheit zu persönlichen Kontakten und Gesprächen. Alle interessierten Dentalhersteller, Dentalfachhändler und Dienstleister können sich anmelden und ihre individuelle Standfläche sichern. In München und in Frankfurt gibt es neue Standorte: München zieht ins MOC um, Frankfurt wechselt in die praktisch gelegene Halle 1. Beides moderne, helle Messehallen.

Quelle: LDF GmbH

**id infotage dental München:**  
MOC Veranstaltungszentrum  
Hallen 1 + 2  
am 21.10.22, 13.00 – 18.00 Uhr  
am 22.10.22, 10.00 – 15.00 Uhr

**id infotage dental Frankfurt am Main:**  
Messe Frankfurt  
Halle 1.2  
am 11.11.22, 11.00 – 18.00 Uhr  
am 12.11.22, 9.00 – 17.00 Uhr



Zu den Unterlagen für den Standort München



Zu den Unterlagen für den Standort Frankfurt



## NEUE BROSCHÜRE „ZAHNERSATZ – THERAPIEN, KOSTEN UND BERATUNG“



Bundesvereinigung ihre Serie an allgemeinverständlichen Patienteninformationen um einen weiteren wichtigen Baustein ergänzt.

Die neue Broschüre *Zahnersatz – Therapien, Kosten und Beratung* informiert Patienten auf Grundlage des aktuellen, leitliniengestützten Standes wissenschaftlicher Erkenntnisse umfassend und ausgewogen über verschiedene Arten von Zahnersatz und deren Eignung für bestimmte Versorgungssituationen. Die Publikation zeigt zudem beispielhaft auf, welche Kosten die Kasse übernimmt, und erleichtert so die Entscheidung für eine individuelle Versorgung mit Zahnersatz.

Die neue Patienteninformation wurde in enger Zusammenarbeit mit ausgewiesenen Experten entwickelt: Als wissenschaftliche Berater bei der Erarbeitung von Texten und Grafiken fungierte Prof. Dr. med. dent. Florian Beuer MME, Direktor für Zahnärztliche Prothetik, Funktionslehre und Alterszahnmedizin am Centrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Charité – Universitätsmedizin Berlin.

### Multimediales Informationsangebot der KZBV zu Zahnersatz

Wenn Zähne verloren gehen oder so stark zerstört sind, dass sie nicht mehr mit einer Füllung versorgt werden können, ist in der Regel Zahnersatz erforderlich. Die

moderne Zahnmedizin bietet dafür viele Möglichkeiten an Versorgungslösungen. Meistens kommen für einen Befund allerdings verschiedene Therapien infrage, zwischen denen sich Patienten – nach umfassender Aufklärung und Beratung – gemeinsam mit ihrem behandelnden Zahnarzt entscheiden können. Neben der neuen Broschüre informiert die KZBV Patienten seit Jahren auch mit der Website [www.informationen-zum-zahnersatz.de](http://www.informationen-zum-zahnersatz.de) über Zahnersatzarten oder mögliche Kosten einer Behandlung. Zudem wird die Initiative „Zahnärztliche Zweitmeinung“ vorgestellt und eine Übersicht über die zahnärztlichen Beratungsstellen gegeben, bei denen Patienten bei Bedarf kostenfrei und deutschlandweit eine zweite Meinung einholen können.

Die neue Broschüre *Zahnersatz – Therapien, Kosten und Beratung* kann in Deutsch sowie in den Hauptmigrantensprachen auf der Website der KZBV unter [www.kzbv.de/informationmaterial](http://www.kzbv.de/informationmaterial) kostenfrei als PDF-Datei heruntergeladen oder als gedrucktes Einzelexemplar bestellt werden. Praxen können Sets mit gedruckten Exemplaren zum Selbstkostenpreis über den Webshop der KZBV beziehen.

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

kostenfreier  
PDF-Download



Trotz regelmäßiger zahnärztlicher Vorsorgetermine und grundsätzlich guter Mundhygiene müssen sich viele Patienten früher oder später mit dem Thema Zahnersatz befassen. Um dem entsprechend großen Informationsbedarf zu diesem komplexen Thema gerecht zu werden, hat die Kassenzahnärztliche

## GERL. DENTAL BEKENNT SICH ZU DEN 17 SDGS DER UN

Es ist dringend an der Zeit, auch in der Zahnmedizin den Weg zu mehr Nachhaltigkeit einzuschlagen. Für dieses Ziel kämpft GERL. Dental schon seit geraumer Zeit und bekennt sich nun auch offiziell zu den 17 Zielen für eine nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development

Goals, SDGs), die die UN in ihrer Agenda 2030 aufgestellt hat. Als Familienunternehmen liegt es der Anton Gerl GmbH seit jeher am Herzen, Verantwortung für nachfolgende Generationen zu übernehmen. Deshalb unterstützt das Dentaldepot teilweise seit vielen Jahren diverse soziale Projekte und Klimaschutzmaßnahmen. Unter anderem unterhält das Unternehmen seit 2018 eine Kooperation mit der Initiative Wilderness International, um seinen kompletten ökologischen Fußabdruck durch den Schutz von inzwischen über 110.000 Quadratmetern Urwald in Kanada zu

kompensieren. Darüber hinaus engagiert sich GERL. in einem Berufsschulprojekt in Ghana und unterstützt den Verein „Zahnärzte helfen e.V.“ bei Projekten in den ländlichen Gegenden von Peru.

Mit dem offiziellen Bekenntnis zu den 17 Zielen der UN unterstreicht das Dentaldepot seine Bestrebungen nun noch einmal deutlich und möchte damit ein Zeichen in der Dentalbranche setzen, um möglichst viele Nachahmer zu finden.

[www.unternehmen.gerl-dental.de](http://www.unternehmen.gerl-dental.de)





## GRÜNE IDEEN FÜR DIE FACHDENTAL-MESSEN

Im Herbst 2022 finden nach den pandemiebedingten Absagen in den Vorjahren wieder die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin in Leipzig und Stuttgart statt. Mit einem überarbeiteten Konzept wird von diesem Jahr an die Marke Fachdental um den Faktor Umweltbewusstsein gestärkt.



### Green Lab und „Die Grüne Praxis“-Qualitätssiegel

Erstmals wird es auf beiden Messen einen Bereich mit nachhaltigen Lösungen und Produkten für die Dentalbranche geben. In Zusammenarbeit mit der Berliner

Agentur White & White hat die Messe Stuttgart eine neue Plattform konzipiert, in deren Mittelpunkt das „Green Lab“ steht. „Das Green Lab ist ein Begegnungsraum für Botschafter und Experten, die grüne Ideen für die Dentalbranche präsentieren“, sagt Joachim Sauter, Direktor Messen & Events der Messe Stuttgart. „Mit dem neuen Bereich möchten wir Unternehmen, innovativen Start-ups und Herstellern eine interaktive Plattform bieten, auf der sie einem breiten Fachpublikum ihre nachhaltigen Produkte und Services für die Dentalbranche vorstellen können. Wir freuen uns auf viele interessante, zukunftsweisende Gespräche.“ Neben der



© Landesmesse Stuttgart GmbH

Ausstellungsfläche geben Best-Practice-Vorträge und Produktpräsentationen im Vortragsbereich jede Menge Input und sind als Katalysator für einen weiterführenden persönlichen Austausch geplant. Unterstützt wird das Green Lab von der Initiative „Die Grüne Praxis“, die auf beiden Messen vertreten sein wird. Diese vergibt „Die Grüne Praxis“-Qualitätssiegel an Zahnarztpraxen, die sich umweltbewusst und der Nachhaltigkeit verpflichtet zeigen. Hier können sich Zahnärzte und Praxisteams Inspiration und Beratung holen

sowie das Qualitätssiegel „Die Grüne Praxis“ mithilfe des Standpersonals beantragen.

### Fachdental Award Goes Green

Der begehrte Fachdental Award wird zum sechsten Mal im Rahmen der Fachdental-Messen vergeben. Dieses Mal für nachhaltige Produkte und Services: Mit der Auszeichnung werden herausragende Lösungen für eine umweltfreundliche Ausrichtung der Praxis prämiert. Der Bereich in prominenter Hallenlage wird wieder ein beliebter Anlaufpunkt für das Fachpublikum sein. Die Besucher der Messen stimmen vor Ort über die Produkte ab und entscheiden, welche Unternehmen das Gütesiegel Fachdental Award Goes Green erhalten.

### Termine:

Fachdental Leipzig:  
23./24.09.2022, Leipziger Messe, Halle 5

Fachdental Südwest:  
14./15.10.2022, Messe Stuttgart, Halle 6

[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de) und  
[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)



© Landesmesse Stuttgart GmbH

**ERFAHRUNGSBERICHT** // Parodontale Erkrankungen sind nach wie vor die Hauptgründe für Zahnverlust und stellen auch eine Gefahr für Zahnimplantate dar. Fast 12 Millionen Erwachsene sind aktuell allein in Deutschland von einer schweren parodontalen Erkrankung betroffen, viele Millionen weitere leichte bis mittelschwere Fälle kommen hinzu. Die Problematik ist nicht allein auf den Mundraum beschränkt: Zahlreiche Erkrankungen des Gesamtorganismus wie Diabetes mellitus, koronare Herzerkrankungen, Schlaganfall und rheumatoide Arthritis stehen mit parodontologischen Problemen in Zusammenhang und belegen die Brisanz einer Nicht- oder unzureichenden Behandlung der Erkrankung. Umso wichtiger erscheint sowohl die Erforschung als auch die effektive, nachhaltige Behandlung der Volkskrankheit Parodontitis.

## MIT DER PHOTODYNAMIK (APDT) CHIRURGISCHE EINGRIFFE VERMEIDEN

DH Vesna Braun / Appenweier

In der gesetzlichen Krankenversicherung ist die systematische Behandlung von Parodontitis seit Jahrzehnten unverändert geblieben, die bisherige Behandlungsrichtlinie war veraltet. Mit der neuen

PAR-Richtlinie wurde diese Lücke in der Versorgung geschlossen und von Experten ein zeitgemäßes Behandlungskonzept erarbeitet, das auf aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen basiert und darauf

abzielt, den jahrelangen Stillstand in der Parodontitistherapie in den Praxen zu beenden.

Eine Klassifikation der Parodontalerkrankungen, eine patientenindividuelle

**Abb. 1:** Der Anfangsbefund zeigt an 26 distal 7 mm und an 27 mesial 8 mm. **Abb. 2:** Sub- und supragingivale Oberflächenreinigung. **Abb. 3:** Subgingivales Einbringen des Farbstoffs.



Ausrichtung der Diagnostik und der Maßnahmen bis hin zur UPT sowie die Anerkennung einer „sprechenden Zahnmedizin“ in Form eines Aufklärungs- und Therapiegesprächs sind wesentliche Merkmale des Konzepts. Daneben spielt die antiinfektiöse Therapie eine wesentliche Rolle und damit wir Dentalhygienikerinnen, die diese delegierbare Leistung erbringen. Diese erscheint deshalb umso wichtiger, weil hierdurch im Sinne des Patientenkomforts und der -zufriedenheit eine chirurgische Intervention (CPT) bestmöglich vermieden werden sollte.

## Sinnvolle Ergänzung der antiinfektiösen Therapie (AIT) im Rahmen der PAR-Richtlinie

Um dieses Ziel zu erreichen, kann eine professionelle supra- und subgingivale Reinigung aus meiner Sicht sinnvoll durch eine antimikrobielle Photodynamische Therapie (aPDT) ergänzt werden. Die Therapie hat ein breites Indikationsspektrum, ist minimalinvasiv und nebenwirkungsfrei. Als selbstständige, delegierbare Leistung kann sie adjuvant angeboten werden, ohne dass der Versicherte den Anspruch auf die Sachleistung verliert. Vor Behandlungsbeginn sollte jedoch eine entsprechende schriftliche Vereinbarung getroffen werden.

Sei es auf diversen Fortbildungen, in Fachartikeln oder in Pressemitteilungen –

immer wieder trifft man auf die Lasertherapie mit der Photodynamik. Unterschiedliche Anbieter unterschiedlicher Farbstoffe und Lasertypen versprechen ein effektives, nebenwirkungsfreies und minimalinvasives Konzept zur adjuvanten Parodontitis- und Periimplantitistherapie. Schon im letzten Jahrhundert entdeckte Paul Ehrlich diese Spezifität: Er konnte belegen, dass bestimmte Farbstoffe Zellen und Bakterien unterschiedlich anfärben und bildete damit den Grundstock zur Entwicklung der Antibiotika und der aPDT. Die lichtinduzierte athermische (deshalb nicht zu verwechseln mit der Photothermik!) Inaktivierung von Zellen, Mikroorganismen oder Molekülen hat man sich schon früh in der Ophthalmologie, Onkologie, Dermatologie und Veterinärmedizin zunutze gemacht.

Dass die Photodynamik in der Dentalbranche mittlerweile ein so „brennendes“ Gesprächsthema wurde, liegt wohl auch daran, dass wir in der Zahnarztpraxis mehr denn je nach minimalinvasiven und wirkungsvollen Therapieergänzungen suchen, die uns bei bakteriellen Infektionen nachhaltig und ohne die Gefahr von Resistenzbildung unterstützen – auch mit dem Ziel, chirurgische Eingriffe zu vermeiden.

## Wirkungsweise der aPDT

Mikroorganismen werden (nach dem Ladungsprinzip) mit einem geeigneten Farbstoff markiert, um anschließend mit

diffusem, niedrigenergetischem Laserlicht bestrahlt zu werden. Selbstverständlich müssen hierbei die Komponenten aufeinander abgestimmt sein. Durch die Anregung des Photosensitizers (z. B. Phenothiazinchlorid), der beim Rückfall vom erhöhten Energieniveau für die Bildung des hochreaktiven Singulett-Sauerstoffs sorgt, wird die mit dem Farbstoff benetzte Zellmembran der Bakterien zerstört. Die Bakterie stirbt ab. Beim Parodontitispatienten bedeutet dies eine Keimreduktion von >99 Prozent! Ohne Schmerzen, ohne Wechselwirkungen und ohne Nebenwirkungen! Und obendrein kommt es bei den Patienten durch den photobiomodularen Effekt zu einer schnellen Wund- und Regenerationsheilung der betroffenen Stellen. Eine (langfristige) Wirkung ist allerdings nur bei Einhaltung bestimmter Kriterien der Therapiekomponenten seitens der Anbieter möglich. Hierzu zählen die Art des Farbstoffs und seine Konzentration, die Lichtquelle (Leistung, Wellenlänge), die Laserapplikatoren und deren gleichmäßige dreidimensionale Abstrahlung. Genau diese Unterschiede sind im Übrigen dafür verantwortlich, dass die Photodynamik wissenschaftlich durchaus heterogen beurteilt wird, was ihre Effizienz angeht.

## Weitere Indikationen der aPDT

Hier sind Parodontitis, Periimplantitis, Endodontie, Karies, Wundheilungsstörungen

ANZEIGE



**Click & Meet**  
garantiert virenfrei.



**ZWP ONLINE**

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

© Oleksandra – stock.adobe.com



Abb. 4: Nach der Wartezeit wird der Farbstoffüberschuss mittels Wasser entfernt. Abb. 5: Zirkuläre Belichtung mit der dreidimensionalen Lasersonde.

bei jeglichen chirurgischen Maßnahmen, Pilzinfektionen, Mundgeruch, Schmerzminimierung, Aphthen und Herpes zu nennen. Die aPDT kann während der antiinfektiösen Therapie (AIT), während der chirurgischen Phase (CPT) oder auch im Rahmen der unterstützenden Parodontistherapie (UPT) Einsatz finden und ist in vielen Fällen an geschultes Personal delegierbar, ohne dass hierfür ein Laserbeauftragter definiert werden muss. Kurzum: Das Einsatzspektrum ist so groß und die Rahmenbedingungen der Anwendung so positiv, dass sich diese Investition schnell amortisieren kann.

## Vorgehen bei Parodontitis

Voraussetzung einer erfolgreichen AIT ist die bestmögliche Zahnreinigung (Abb. 1).

Abb. 6: Qualitätskontrolle und -sicherung mittels T-Controller.



Nach Entfernung von sub- und supragingivalen Belägen (Abb. 2) wird eine Farbstofflösung mit einer stumpfen Kanüle vorsichtig tief in den Sulkus eingebracht (Abb. 3). Hier ist darauf zu achten, dass sich die Flüssigkeit vom Sulkusboden nach koronal verteilt und sich keine Luftpockets bilden. Nach entsprechender Wartezeit und der damit erreichten Farbstoffdiffusion in den Biofilm und das umgebende Gewebe wird der Farbstoffüberschuss mit Wasser entfernt (Abb. 4). Anschließend wird der Zahn mit dem geeigneten Diodenlaser zirkulär für insgesamt eine Minute belichtet (Abb. 5). Die Therapiekontrolle erfolgt durch den T-Controller, der Sicherheit in der Anwendung der einzelnen Arbeitsschritte und deren Zeiteinheiten gibt (Abb. 6). Das aufgezeigte Vorgehen richtet sich nach dem von mir eingesetzten Konzept des Anbieters von HELBO/bredent medical. Nach meinen Erkenntnissen ist das der einzige, der Therapieerfolge ausreichend durch klinische Langzeitstudien (national/international) belegen kann.

## Kosten

Die Zusatzkosten der aPDT für den Patienten sind erschwinglich, zumal die Leistung meist delegierbar ist. Das Patientenverständnis für die Notwendigkeit der Therapie wird durch die spezielle Diagnostik und die Beratungstransparenz erhöht. Mit dem Verständnis des Patienten für die Erkrankung und ihre Ursache kommt die

Frage nach geeigneten und nebenwirkungsfreien Therapiemöglichkeiten sowie sinnvollen Ergänzungen meist ganz von allein.

## Fazit

Aus meiner Sicht ist die aPDT zu Recht in aller Munde! Wir brauchen im Rahmen der AIT adjuvante Hilfsmittel zur Bakterienelimination: Effektive und nebenwirkungsfreie Konzepte, mit denen wir Blutungsindex und Sondierungstiefen verbessern, chirurgische Interventionen vermeiden und Therapieerfolge sichern können, gerade bei schwierigeren Fällen. Die aPDT erweist sich nach meiner über 15-jährigen Praxiserfahrung mit dem HELBO-System als optimale Methode zur Parodontitis- und Periimplantitistherapie.

## VESNA BRAUN

Dentalhygienikerin, Praxistrainerin  
Im Heidewald 11  
77767 Appenweier  
V.Braun@praxis-and-more.de  
www.praxis-and-more.de

#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



# Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



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

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



**PRAXISKONZEPT** // Die neue Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderer Parodontalerkrankungen (PAR-Richtlinie) wird von den Vertragszahnärzten überaus positiv aufgenommen und in den Versorgungsalltag integriert. Das belegen belastbare Abrechnungsdaten, die die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) vorgelegt hat.

## NEUE PAR-RICHTLINIE IN DEN VERSORGUNGSALLTAG INTEGRIERT

Kai Fortelka / Berlin

Seit Einführung der neuen Behandlungstrecke im Juli 2021 sind die Neuplanungszahlen für Parodontitisbehandlungen – nach einer kurzen Übergangsphase und Umstellungsprozessen bei der Praxis-EDV – ab Oktober 2021 deutlich angestiegen und liegen im ersten Quartal 2022 mit etwa 110.000 Fällen pro Monat um 15 bis 17 Prozent oberhalb der Vorjahreswerte und auch oberhalb des Monatsdurchschnitts 2019. Mit der neuen PAR-Richtlinie sind Zahnärzte in der Lage, ihre Patienten

im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung auf Basis aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse zu behandeln und einer strukturierten Nachbehandlung zuzuführen.

Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Die Tatsache, dass der Berufsstand die neue Behandlungsrichtlinie so überaus positiv annimmt, unterstreicht, wie wichtig es war, ihr nach langen Jahren des Stillstands endlich eine aktuelle wissenschaftliche Basierung zu

geben und gleichzeitig zu einer angemessenen Vergütung für die Therapie der großen Volkskrankheit Parodontitis zu finden. Deshalb schaue ich zuversichtlich in die Zukunft und bin überzeugt, dass es uns ähnlich wie bei der Bekämpfung der Karies auch hier gelingen wird, die besorgniserregende Parodontitislast in Deutschland nachhaltig zu senken. Gemeinsam mit der Bundeszahnärztekammer und der Wissenschaft unternehmen wir gleichzeitig große Anstrengungen, um das fehlende Wissen um Ursachen und Prävention der Parodontitis in der Bevölkerung zu verbessern und so die Gesundheitskompetenz auf diesem Gebiet zu festigen.“

Prof. Dr. Bettina Dannewitz, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie: „Mit der neuen Behandlungsrichtlinie sind Maßnahmen in die systematische Parodontitistherapie von gesetzlich versicherten Patienten aufgenommen worden, die wesentlich für den Erfolg dieser Behandlung sind. Zudem haben sich die Rahmenbedingungen für die Umsetzung der Parodontitistherapie in der Praxis umfassend verbessert. Nach vielen Jahren des Stillstands in diesem Bereich der Zahnmedizin gibt es endlich einen positiven Trend. Parodontitistherapie bedeutet, Patienten langfristig und umfassend zu betreuen. Es gilt weiter, dieses Konzept in den Praxen fachlich und personell zu verankern.“



© Starik\_73/Shutterstock.com

**Hintergrund:  
Informationsangebot zur  
neuen PAR-Richtlinie**

Mit Einführung der neuen PAR-Leistungen geht weiterhin erheblicher Informationsbedarf seitens Patienten und Praxen einher, dem die KZBV mit einem multimedialen Informationsangebot begegnet. Im Zentrum stehen drei Erklärvideos. Angeboten werden für Praxen zudem ein Katalog mit wichtigen Fragen und Antworten, Grafiken, Formulare, Ausfüllhinweise, Musterbeispiele sowie die aktualisierte Patienteninformation *Parodontitis – Erkrankungen des Zahnhalteapparates vermeiden, erkennen, behandeln*.

**Hintergrund:  
Die neue  
PAR-Behandlungstrecke**

GKV-Versicherte erhalten seit Juli 2021 im Zusammenhang mit der Parodontitisbehandlung als eigenen Therapieschritt zunächst ein parodontologisches Aufklärungs- und Therapiegespräch. Dadurch soll das Verständnis über die Auswirkungen der Erkrankung geschaffen und die Mitwirkung der Versicherten gestärkt werden. Anschließend folgt eine patientenindividuelle Mundhygieneunterweisung. Beide Maßnahmen dienen dazu, die Mundhygienefähigkeit und Gesundheitskompetenz zu erhöhen. Einen wichtigen Stellenwert hat die unterstützende Parodontistherapie (UPT) – nicht zuletzt im Hinblick auf die nachhaltige Sicherung des Behandlungserfolgs. Sie ist ein wesentlicher Therapieschritt, um die Ergebnisse der antiinfektiösen und gegebenenfalls chirurgischen Therapie zu sichern, die Motivation der Patienten und die Aufrechterhaltung der Mundhygiene zu fördern, zu erhalten und nicht befallenes Gewebe gesund zu halten. Neu- und Reinfektionen in behandelten Bereichen können erkannt und bestehende Erkrankungen eingedämmt werden.

Die UPT besteht aus einer Mundhygienekontrolle, wenn erforderlich einer erneuten Mundhygieneunterweisung, der vollständigen Reinigung aller Zähne von Biofilmen und Belägen, je nach Grad der Erkrankung (Grading) der erneuten Messungen von Sondierungstiefen der Zahn-



Der neue Buchratgeber Parodontitis veranschaulicht auch die Behandlungstrecke gemäß der seit Mitte 2021 geltenden PAR-Richtlinie. Foto: Hohley/KZV Hessen

fleischtaschen und Sondierungsbluten sowie gegebenenfalls erneuter subgingivaler Instrumentierung (unterhalb des Zahnfleischsaums) an betroffenen Zähnen und – ab dem zweiten Jahr – einer jährlichen Untersuchung des Parodontalzustands. Die Maßnahmen sollen für einen Zeitraum von zwei Jahren regelmäßig erbracht werden. Die Häufigkeit richtet sich nach dem festgestellten Grad der Erkrankung im Rahmen der Ersterhebung zu Beginn der Therapie und liegt zwischen ein- und dreimal pro Jahr. Es besteht die Möglichkeit einer Verlängerung der UPT. Voraussetzung ist die Genehmigung der Kasse.

Versicherte haben mit der UPT innerhalb von zwei Jahren nach Abschluss der aktiven Behandlungsphase einen verbind-

lichen Anspruch auf eine strukturierte Nachsorge, die bedarfsgerecht an das individuelle Patientenrisiko angepasst wird. Ihr geht dabei erstmals eine zielgerichtete Evaluation der Ergebnisse der aktiven Behandlungsphase voraus. Zudem wurde der Parodontale Screening Index, der erste Hinweise auf eine Erkrankung gibt, an aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse angepasst.

**KASSENZAHNÄRZTLICHE  
BUNDESVEREINIGUNG (KZBV)**

Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Universitätsstraße 73  
50931 Köln  
post@kzbv.de  
www.kzbv.de

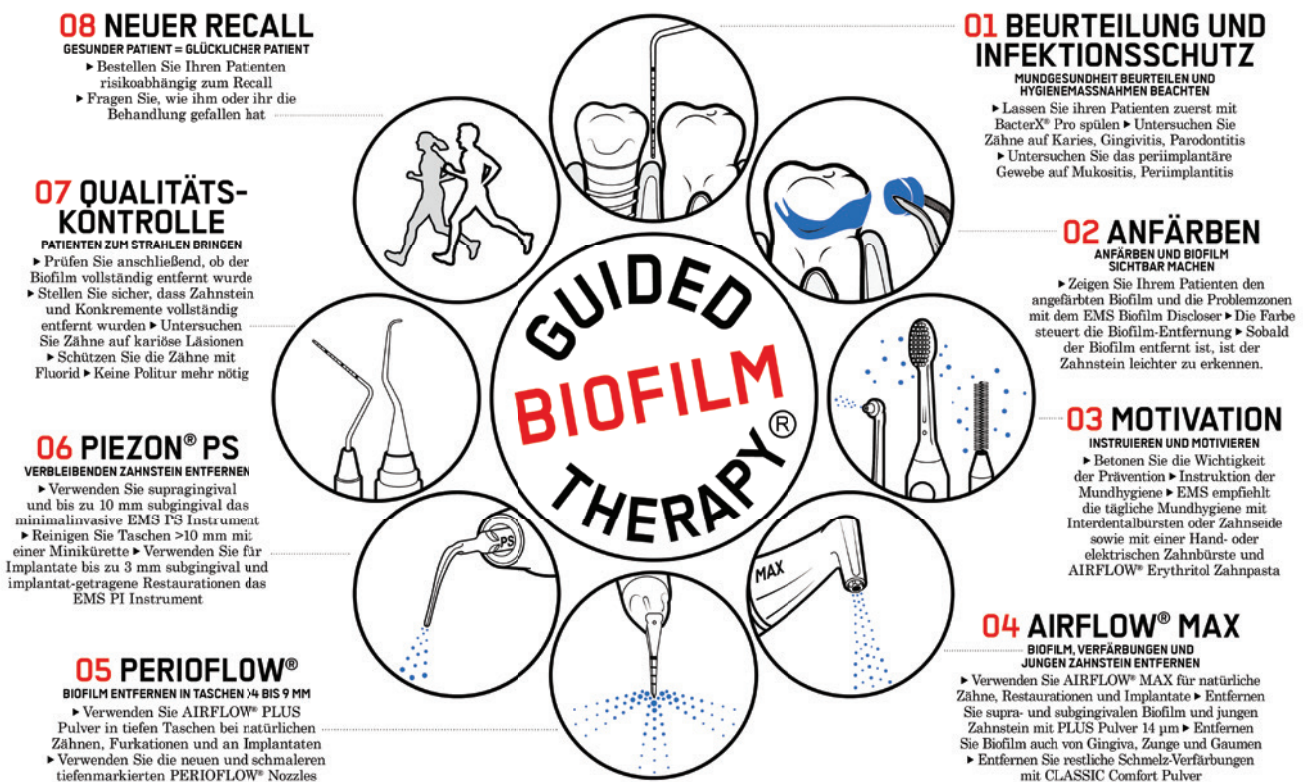
**ÜBERBLICK //** Ein Biofilm ist eine mikrobiell entstandene, sessile Gemeinschaft, charakterisiert durch Zellen, welche irreversibel an eine Oberfläche, eine Grenzfläche und aneinandergeheftet sind. Biofilme sind in einer Matrix aus extrazellulären polymeren Substanzen, die sie selbst produziert haben, eingebettet. Sie weisen ein verändertes Erscheinungsbild (Phänotyp) bezüglich Wachstumsrate und Genexpression gegenüber suspendiert lebenden Zellen auf.

## MODERNES BIOFILMMANAGEMENT – EIN PARADIGMENWECHSEL

Dr. Nadine Strafela-Bastendorf, Dr. Klaus-Dieter Bastendorf/Eislingen

Auch die dentale Plaque ist ein Biofilm.<sup>1,2</sup> Der vitale sub- und supragingivale dysbiotische Biofilm ist die Ursache der wichtigsten oralen Erkrankungen (Karies, Gingivitis, Parodontitis). Im Biofilm findet eine ökologische Verschiebung (Dysbiose) zugunsten von „Spezialisten“ und eine Abnahme der Diversität der Keime statt (Störung der Homöostase/Dysbiose).<sup>3</sup>

Abb. 1: Abfolge der Guided Biofilm Therapy. Nach dem Anfärben wird der supragingivale und subgingivale Biofilm entfernt.





Der orale Biofilm lebt auf Oberflächen der Mundhöhle.<sup>4</sup> Diese Oberflächen können Hart- oder Weichgewebe der Mundhöhle, unbelebte Oberflächen wie kieferorthopädische Bänder, Aligner, Kronen, Brücken, Prothesen und Implantate usw. sein.<sup>5</sup> Durch die Nähe zum Gingiva-Epithel kann sich die parodontale und periimplantäre Gesundheit verschlechtern.<sup>6</sup>

Orale Biofilme bilden sich auch in einigen unzugänglichen Bereichen der Mundhöhle, aus denen sie nur schwer zu entfernen sind, was das häusliche Mundhygienemanagement beeinträchtigt. Scaling und Wurzelglättung (SRP) v.a. mit Handinstrumenten und klassischer Politur (RCP) galt sehr lange als der Goldstandard für das professionelle mechanische Biofilm- und Zahnsteinmanagement.<sup>7</sup> Neue wissenschaftliche Erkenntnisse und der technische Fortschritt machen eine Neuausrichtung des Biofilm- und Zahnsteinmanagement notwendig. Vor allem die Effektivität der Reinigungsleistung, die Substanzschonung, der Patienten- und Behandlerkomfort spielen beim SRP fast keine Rolle.<sup>8-10</sup>

Um den modernen Anforderungen gerecht zu werden, wird ein alternativer neuer Ansatz zur Entfernung des Biofilms praktiziert. Supragingivaler Biofilm wird durch Anfärben sichtbar gemacht. Anschließend wird der Biofilm mit der AIRFLOW-Technologie (AMPF, AIRFLOW

| Treatment         | Application Force (p) | Mean loss of substance (µm) after 12 strokes | Loss of substance (µm) par working stroke |
|-------------------|-----------------------|--|---|
| Ultrasonic scaler | 100                   | 11,6 ( 8,0– 15,1)                            | 1,0                                       |
| Air scaler        | 100                   | 93,5 ( 84,2–102,7)                           | 7,8                                       |
| Fine curette      | 500                   | 108,9 (101,8–116,0)                          | 8,1                                       |
| Diamond bur       | 100                   | 118,7 (114,1–123,4)                          | 9,9                                       |

Abb. 2: Substanzverlust auf Dentin. Quelle: Ritz L, Hefti AF, Rateitschak KH: An in vitro investigation on the loss of root substance in scaling with various instruments. J Clin Periodontol 1991; 18:643–7.

Propylaxis Master) mit einem geringabrasiven Pulver auf Erythritol-Basis (PLUS Pulver) entfernt. Danach erfolgt das gezielte supra- und subgingivale Zahnsteinmanagement mit piezo-keramischem Ultraschall (Piezon No Pain/PS). Dieses Behandlungskonzept wurde 2015 als „Guided Biofilm Therapy“ (GBT) eingeführt (Abb. 1).<sup>10, 11</sup>

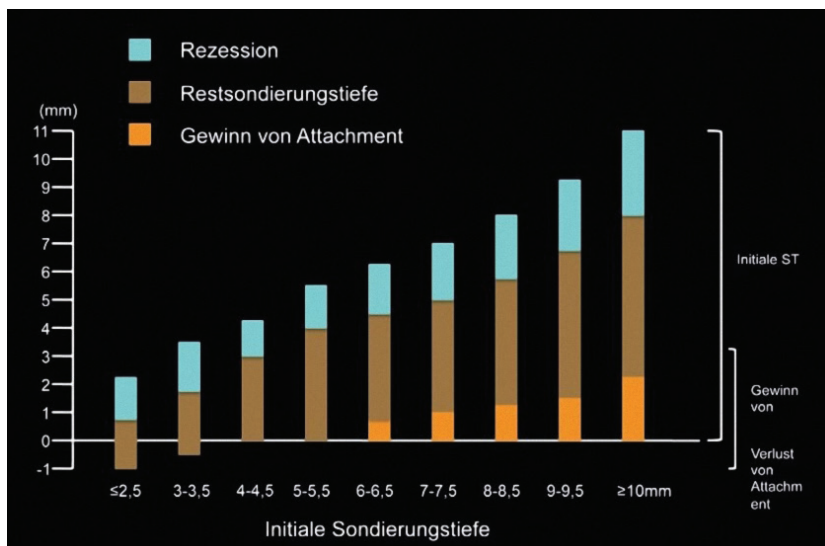
### Vergleich der Instrumente zum Biofilmmangement

Die wichtigsten heute zur Verfügung stehenden Hilfsmittel sind:

- Handinstrumente
- Schall- und Ultraschallinstrumente
- Klassische Politur (RCP)
- AIRFLOW-Systeme

Beim Vergleich, der heute in der Initial- und Erhaltungstherapie zum Einsatz kommenden Instrumente, steht neben der Reinigungsleistung (Effektivität) vor allem die Substanzschonung, die Patientenzufriedenheit und der Behandlerkomfort im Vordergrund. Bereits 1997 postulierte Flemmig, dass ein Verlust von mehr als 0,5 mm Zement/Dentin über den kurzen Zeitraum von zehn Jahren in der Erhaltungstherapie bereits inakzeptabel ist. Das bedeutet, dass in der Erhaltungsphase max. 0,05 mm (50 µm) pro Jahr abgetragen werden dürfen.<sup>12</sup>

Abb. 3: Attachment-Verlust bei Anwendung von Handinstrumenten in Taschen bis 4 mm. Quelle: Badersten A, Nilveus, R, Egelberg J: Effect of nonsurgical periodontal therapy. II. Severely advanced periodontitis. J Clin Periodontol 1984; 11:63–76.



### Handinstrumente (Scaler und Küretten)

Zahnstein ist die mineralisierte Form des Biofilms. Zahnstein ist keine primäre Ursache für die wichtigsten oralen Erkrankungen. Er hat einen sekundären Einfluss auf die Pathogenese der oralen Erkrankungen, erleichtert die Retention von Bakterien und erschwert die häusliche Mundhygiene.

Scaler und Küretten haben sich als wirksam bei der Entfernung von harten Ablagerungen bewährt. Die Anwendung ist technisch anspruchsvoll, erfordert ein gutes taktiles Gefühl, ist schwierig zu erlernen und erfordert eine lange Lernphase. Die Anwendung ist zeitaufwendig, es werden zahlreiche Instrumente benötigt, die



**Abb. 4:** Das neue AIRFLOW® MAX-Handstück mit laminarer Strömung für mehr Komfort und signifikante Pulver- und Aerosolreduzierung.

regelmäßig geschliffen werden müssen. Der Komfort für die Patienten und die Behandler ist gering. Die Nachteile liegen vor allem bei regelmäßiger Anwendung in der mangelhaften Substanzschonung (Abb. 2).<sup>13, 14</sup> Die Folgen sind Gewebeverlust mit Narbenbildung, Attachmentverlust bei flachen Taschen (Abb. 3), freiliegende Zahnhäse (Hypersensitivitäten) und ästhetische Probleme.

## Klassische Politur versus AIRFLOW

Die klassische Politur mit rotierenden Instrumenten, Gummikelchen, Bürsten und Polier-

paste (RCP) hat gegenüber der AIRFLOW-Anwendung erhebliche Nachteile:

- Zeitaufwendig
- Unvollständige Biofilmentfernung in Fissuren, Grübchen, bei Implantaten, im Zahnzwischenraum, bei Engständen, im Sulkus, während festsitzender KFO-Behandlungen (Abb. 4)
- Subgingivale Biofilmentfernung ist nicht möglich
- Polierpasten werden in Taschen transportiert und verbleiben dort
- Zu abrasiv bei freiliegenden Zahnhäsen
- Hitzeentwicklung bei inkorrekt Anwendung

- Viele verschiedene Hilfsmittel, großer Materialverbrauch, schwierige Wiederaufbereitung

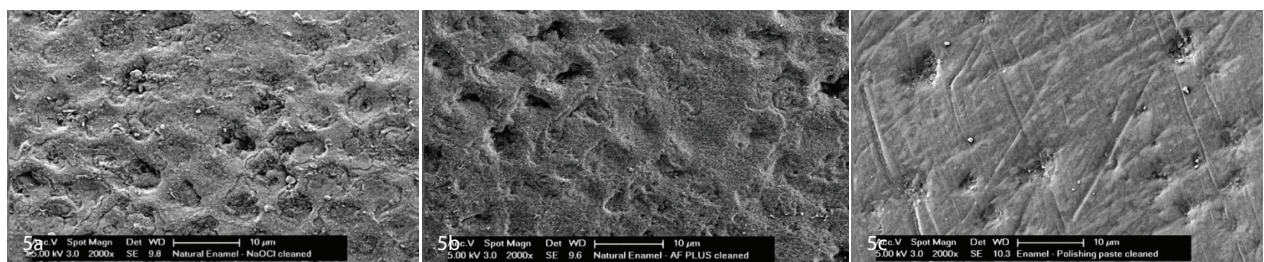
Die wesentlich bessere Reinigungswirkung (Effektivität) bei der supragingivalen Biofilmentfernung von AIRFLOW gegenüber RCP wurde in einer Arbeit der Universität Krams von 2021 gezeigt: Erythritol-Pulver-Airflow (EPAF) erzielte signifikant bessere Ergebnisse der supragingivalen Biofilmentfernung an Front- und Seitenzähnen. Nach 24 Stunden war die Biofilmbildung nach EPAF geringer als mit RCP.<sup>15</sup>

Auch bei den Werten des Substanzverlustes und der Rauheit zeigt die AIRFLOW-Technologie die besten Ergebnisse. Dies zeigte eine vergleichende Untersuchung der Universität Graz aus dem Jahre 2018.<sup>16</sup> Es wurden die Auswirkungen (Rauheit, Substanzverlust) der Instrumentierung (mit Handinstrumenten, piezo-keramischen Ultraschallsystemen, AIRFLOW mit Erythritol-Pulver, klassischer Politur und deren Kombinationen) bei der sub- und supragingivalen Zahnreinigung untersucht. Die gefundenen Ergebnisse bestätigen die Ergebnisse einer Arbeit von 2016.<sup>17</sup> Die beste Tiefenreinigung mit gleichzeitig geringstem Substanzverlust an Schmelz, Dentin und Zement wird mit AIRFLOW und Erythritol-Pulver erzielt. Eine weitere Politur bringt nur scheinbar bessere Ergebnisse, da die Tiefen des Profils mit Paste aufgefüllt werden (Abb. 5).

## Schall/Ultraschallinstrumente

Die wichtigsten Vorteile besonders der piezokeramischen Ultraschalltechnologie (Abb. 6) gegenüber der Handinstrumen-

**Abb. 5:** Schmelzoberfläche nach Reinigung mit RCP und AIRFLOW. **5a:** Natürlicher Schmelz. **5b:** AF PLUS Reinigung. **5c:** RCP Reinigung. Quelle: Dr. Donnet 2016



tierung sind wissenschaftlich gut dokumentiert:

1. Kein Attachmentverlust bei Taschen bis 4,5 mm.<sup>14</sup>
2. 10-mal weniger Verlust an Wurzelzement und Dentin, glattere Oberflächen (Abb. 2).<sup>18</sup>
3. Besserer Zugang in Taschen über 6 mm und Furkationen, konstant gespültes Arbeitsfeld.
4. Weniger invasive Vorgehensweise, oft keine Anästhesie erforderlich.<sup>19</sup>
5. Universell (supra- und subgingival) zur Entfernung von mineralisierten Belägen und bakteriellem Biofilm einsetzbar. Durch ihre höhere Effizienz im Vergleich zu Handinstrumenten ermöglichen Ultraschallsysteme kürzere Behandlungssitzungen (20–60%). Sie rufen im Vergleich zu Küretten eine geringere Schmerzempfindung bei Patienten hervor und finden daher eine höhere Akzeptanz bei ihnen.<sup>19</sup>

## AIRFLOW-Technologie

Die Literatur zur AIRFLOW-Technologie (Abb. 4) mit geringabrasiven Pulvern beim subgingivalen Biofilmmangement gegenüber Hand- und Ultraschallinstrumenten zeigt die Vorteile dieser neuen Technologie eindrücklich:

1. Die Vorteile der supragingivalen Biofilmentfernung wurden bereits im Absatzklassische Politur versus AIRFLOW diskutiert.
2. In flachen Taschen (bis zu 4 mm Sondierungstiefe) entfernt AIRFLOW mit geringabrasiven Pulvern subgingivalen Biofilm wirksamer.<sup>20</sup>
3. In mitteltiefen/tiefen Taschen (≥ 5 mm Sondierungstiefe) entfernt AIRFLOW mit geringabrasiven Pulvern subgingivalen Biofilm wirksamer.<sup>21</sup>
4. Die Anwendung von AIRFLOW mit geringabrasiven Pulvern führte zu einer signifikant größeren Reduktion der subgingivalen Bakterienmenge, die Rekolonisation erfolgt wesentlich langsamer.<sup>22</sup>
5. Die Anwendung der AF-Technik mit Erythritol-Pulver auf das Zahnfleisch führt zu keiner Irritation der Gingiva.<sup>23</sup>
6. Bei der Anwendung von AIRFLOW mit geringabrasiven Pulvern kann in einer beträchtlich geringeren Zeit ein besse-



**Abb. 6:** Piezon No Pain®/PS Instrument ist bei korrekter Anwendung sehr schonend, fast geräuschlos und schmerzfrei; piezokeramische Scheiben sorgen für lineare Bewegung.

res Entfernen des subgingivalen und supragingivalen Biofilms erzielt werden.<sup>24</sup>

7. Biofilmmangement mit AIRFLOW mit geringabrasiven Pulvern zeigt auf Schmelz, Dentin und Komposit nur minimale Substanzverluste bei gleichzeitig niedrigsten Oberflächenrauigkeiten.<sup>25</sup>
8. Auf Wurzelzement ist subgingivales AIRFLOW mit niedrigabrasivem Pulver schonend und sicher.<sup>26</sup>
9. AIRFLOW mit geringabrasiven Pulvern ist für Patienten viel angenehmer und mit weniger Schmerzen verbunden.<sup>24, 27, 28</sup>
10. Es konnte eine hohe Patientenakzeptanz bei modernen Methoden (Guided Biofilm Therapy) nachgewiesen werden.<sup>31</sup>

## Zusammenfassung

Wann sollten neue Wege (Paradigmenwechsel) grundsätzlich in der Medizin und auch im Biofilmmangement (Paradigmenwechsel) gegangen werden? Wenn die neue Therapie der alten bei klinischen, mikrobiologischen Resultaten und der Substanzerhaltung überlegen ist. Oder wenn die neue Therapie zusätzliche relevante Aspekte hat, wie Patientenkomfort, Behandlerkomfort, Zeitersparnis und/oder Wirtschaftlichkeit.

In diesem Sinne müssen die wissenschaftlichen Erkenntnisse und der techni-

sche Fortschritt der letzten Jahrzehnte zu einer Änderung des Ablaufprotokolls nach Axelsson und Lindhe<sup>28, 29</sup> führen. Biofilm muss durch Anfärben sichtbar gemacht und dann gezielt, effektiv, schnell, schmerzarm und substanzschonend entfernt werden (AIRFLOW®/PERIOFLOW®/PLUS®). Dann folgt eine ebenfalls gezielte, schonende Entfernung der harten Ablagerungen mit der piezo-keramischen Ultraschalltechnologie (Piezon No Pain®/PS-Spitze).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die AIRFLOW-Technik mit niedrigabrasiven Pulvern heute der Goldstandard für das Biofilmmangement ist. Die Vorteile dieser Technik liegen darin, dass sie besser, schneller und sicherer ist, keine Schäden an Zahnhartsubstanz, Weichgewebe und Restaurationen verursacht und sowohl Patienten als auch Behandler vor Unannehmlichkeiten bewahrt.

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

**DR. NADINE STRAFELA-BASTENDORF**  
**DR. KLAUS-DIETER BASTENDORF**

Gairenstraße 6  
73054 Eislödingen  
[info@bastendorf.de](mailto:info@bastendorf.de)  
[www.strafela-bastendorf.de](http://www.strafela-bastendorf.de)

**ANWENDERBERICHT** // Was tun, wenn der Speichel fehlt? Dies ist eine berechtigte Frage, die sich leider nicht schnell und in wenigen Sätzen beantworten lässt. Jeder, der regelmäßig in seiner Zahnarztpraxis Patienten mit Mundtrockenheit behandelt, kennt diese Problematik. Praxisnahe Tipps, was man tun kann oder zumindest versuchen sollte, möchte dieser Anwenderbericht liefern.

## XEROSTOMIE – WENN DER SPEICHELFLUSS NACHLÄSST

DH Anja Breitenbauch, B.Sc./Pirna

Um zunächst einen möglichst objektiven Überblick über die Situation und den Leidensdruck der Patienten zu bekommen (Abb. 1), sind entsprechende Fragebögen im Zuge der Befunderhebung und speziellen Anamnese sehr hilfreich. Sie können auch sehr gut im Recall erneut verwendet werden, um den Behandlungserfolg zu überprüfen. In unserer Praxis wird diese Befragung bei den betroffenen Patienten mit einer Punkteskala (Abb.2) in der Aus-

wertung durchgeführt, um anschließend ein individuelles Konzept anzubieten. Die Aussagen werden wie folgt bewertet: niemals (ein Punkt), selten (zwei Punkte), gelegentlich (drei Punkte), öfter (vier Punkte), sehr oft (fünf Punkte). Aus der Gesamtpunktzahl ergibt sich ein Indexwert. Dieser liegt für eine Zufallsstichprobe bei etwa 20. Die Therapie sollte nach Möglichkeit die Behandlung der zugrunde liegenden Erkrankung fokussieren. Weiterhin kommen

je nach Schweregrad die Speichelstimulation oder Speichelersatzmittel in Betracht. Da es sich meist um komplexe Krankheitsbilder und Bedürfnisse handelt, sind verallgemeinernde Empfehlungen schwierig. Vielmehr gilt es, für jeden Patienten individuelle Strategien und Therapien zu entwickeln.

### Was zählt zu den wichtigsten Funktionen des Speichels?

Hauptfunktion des Speichels ist die Benetzung bzw. Feuchterhaltung des oropharyngealen Systems und somit auch die Unterstützung und Vorbereitung der Nahrungsaufnahme und Verdauung. Er dient weiterhin als

- Abwehrmechanismus gegenüber Bakterien, Viren und Pilzen,
- Selbstreinigungs- und Spülfunktion,
- Ausgleich eines entstandenen sauren pH-Milieus (mit Abpufferung von Säuren) und
- Remineralisierung der Zähne.



**Abb. 1:** Ausgangssituation eines Patienten, der unter Xerostomie leidet.

| Wie sehr trifft dies für Sie zu?                          | Punktzahl 1-5 |
|---|---------------|
| Ich muss trinken, um schlucken zu können.                 |               |
| Mein Mund fühlt sich trocken an, wenn ich esse.           |               |
| Ich wache nachts auf und trinke etwas.                    |               |
| Mein Mund fühlt sich trocken an.                          |               |
| Ich habe Schwierigkeiten, trockene Speisen zu essen.      |               |
| Ich lutsche Bonbons, um den Mund zu befeuchten.           |               |
| Ich habe Schwierigkeiten, bestimmte Speisen zu schlucken. |               |
| Meine Haut im Gesicht fühlt sich trocken an.              |               |
| Meine Augen fühlen sich trocken an.                       |               |
| Meine Lippen fühlen sich trocken an.                      |               |
| Das Innere meiner Nase fühlt sich trocken an.             |               |
| <b>Gesamtpunktzahl</b>                                    |               |

Abb. 2: Beispiel für eine Punkteskala während der Anamnese. © Ganß/Schlüter

## Was begünstigt Mundtrockenheit?

Objektive und vor allem subjektive Mundtrockenheit können durch Mundatmung, Flüssigkeitsmangel, trockene Luft, Koffein, Alkohol sowie Nikotin verstärkt und durch hormonelle Veränderungen in der Menopause, zuckerhaltige Ernährung, Diäten, Hungerphasen oder Essstörungen begünstigt werden. Diverse Medikamente (gerade bei älteren Patienten mit einer sogenannten Multipharmazie) oder ein hohes Stresslevel sind weitere Faktoren, genauso wie Diabetes mellitus, Schilddrüsenunterfunktion, Sjögren Syndrom und andere autoimmunologische Erkrankungen.

## Was kann den Speichelfluss anregen?

Welche Möglichkeiten haben wir für unsere Patienten, um den Speichelfluss zu stimulieren? Empfehlenswert und einfach umsetzbar sind eine regelmäßige und gute Mundhygiene, ausgewogene Ernährung, suffiziente Nasenatmung, ausreichende Flüssigkeitsversorgung (pro Tag mindestens drei Liter), intensive Kau-

bewegung – ggf. auch das Kauen von zuckerfreien Kaugummis mit Xylitol o. Ä. Koffein, Nikotin und Alkohol sollten stark reduziert oder ganz weggelassen werden. Wenn das allein nicht reicht, muss ggf. Kontakt mit dem Allgemeinmediziner aufgenommen werden, um Medikamente, deren Nebenwirkung die Speichelreduktion beeinflussen, umzustellen oder wenn möglich zu reduzieren. Bei solchen interdisziplinären Gesprächen müssen Dinge wie Dosisreduktion und Wirkstoffumstellung thematisiert werden. Reicht dies auch nicht aus oder sind Medikamente nicht für die vorliegende Situation verantwortlich, muss mit den betroffenen Patienten über Speichlersatz oder Speichelergänzung gesprochen werden.

## Welche Speichlersatzmittel gibt es zur symptomatischen Therapie?

Um einen reduzierten Speichelfluss wieder auszugleichen bzw. zu ergänzen, sollten entsprechende Produkte über einige Inhaltsstoffe verfügen. Wichtig sind vor allem Betain, Taurin, Hyaluronsäure und Natriumcitrat, denn diese sorgen für ausreichenden Schutz. Betain ist in der Lage,

# Dentale Schreibtalente gesucht!



**Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.**

neben Vitamin B6 und B12, erhöhte Homocystein-Werte im menschlichen Blut zu senken. Dies gilt als protektiv gegen Arteriosklerose.<sup>1,2</sup> Taurin dient schon seit Langem als beliebtes Nahrungsergänzungsmittel, ist ein Abbauprodukt der Eiweißbausteine (Aminosäuren) Methionin und Cystein.<sup>3-5</sup>

Hyaluronsäure ist ein physiologischer, extrazellulärer ubiquitärer Bestandteil des Bindegewebes in der Mundschleimhaut sowie vor allem der Gingiva und zeigt einen positiven Einfluss auf Fibroblasten, Knochenregeneration und Wundheilung.<sup>6,7</sup> Natriumcitrat ist das Trinatriumsalz der Zitronensäure. Eine wässrige Lösung des Salzes reagiert leicht basisch. Natriumcitrat wird in der Pharmazie als Hilfsstoff verwendet, u.a. für die Herstellung von Puffern und als Säureregulator.<sup>8,9</sup>

In unserer Praxis wenden wir seit einigen Jahren GUM® HYDRAL® (Sunstar; Abb.3) bei unseren Patienten an. Es enthält die genannten aktiven Inhaltsstoffe und bietet damit einen sogenannten Rundumschutz.

## Welche Funktionen müssen Speicheleratzmittel in der Mundhöhle erfüllen?

- Benetzung und Befeuchtung der trockenen Mundschleimhaut durch ihre rückfettenden Inhaltsstoffe
- Schützen der Mundschleimhaut vor Irritationen und Reizungen durch innovative Inhaltsstoffe sowie Ausbilden einer schützenden Schicht über der Mundschleimhaut
- Lindern von Symptomen der Mundtrockenheit, wie Schwierigkeiten beim Essen, Schmerzen, Entzündungen und Trockenheitsgefühl
- Fördern der Regeneration des oralen Weichgewebes

Patienten mit Xerostomie, Hyposalivation oder Oligosalivie bekommen in unserer Praxis die Empfehlung, GUM® HYDRAL® Spülung mindestens dreimal am Tag anzuwenden (auch bis zu fünfmal ist möglich, aber oft nicht umsetzbar). Die Mundspüllösung ist vor allem bei einer milden Mundtrockenheit empfehlenswert. Für unterwegs ist das GUM® HYDRAL® Feuchtigkeitspray anzuwenden. Es ist einfach



Abb. 3: Die Produktserie GUM® HYDRAL® von Sunstar.

zu bedienen und ideal für die Arbeit und den Alltag. Über den Tag verteilt, kann es immer wieder zur Benetzung der Schleimhäute genutzt werden. Mögen unsere Patienten keine Mundspüllösung, gibt es als Alternative noch das Feuchtigkeitsgel, das in 1–2 mm Stärke auf die Zunge aufgetragen und im Mund verteilt werden kann.

Die GUM® HYDRAL® Zahnpasta kann für Patienten empfohlen werden, welche diese Variante in der häuslichen Mundhygiene bevorzugen. Sie ist ab dem siebten Lebensjahr anwendbar und hat einen sehr milden Pfefferminzgeschmack. Sie ist jedoch nicht zwingend notwendig, einige Patienten wollen auch bei ihrer herkömmlichen Zahnpasta bleiben.

Sie empfinden diese Auswahl an Möglichkeiten als sehr angenehm, mild und geschmacksneutral, das ist besonders wichtig. Ob letztendlich ein Speicheleratzmittel vom Patienten akzeptiert wird, ist primär von dessen guter Benetzung an den oralen Flächen abhängig. In diesem Punkt erfüllt GUM® HYDRAL® alle Anforderungen. Es ist pH-neutral. Das ist ein wichtiger Faktor, da es sonst zu raschen Demineralisationsprozessen an der Zahnhartsubstanz kommen kann.

## Fazit

Ob allein Speicheleratzmaterialien bei starker Mundtrockenheit die Zukunft sind, wird sich zeigen. Derzeit ist die Datenlage noch nicht ausreichend, ob man alternativ auch bei betroffenen Patienten mit elektrischer Speichelstimulation eine Verbesserung erzielen kann.

Auf jeden Fall ist zu empfehlen, ihren Patienten rechtzeitig zu helfen und zu intervenieren. Von Anfang an müssen der Leidensdruck und offensichtliche Probleme ernst genommen und mit viel Geduld über einen langen und regelmäßigen Recall begleitet werden.



ANJA BREITENBAUCH, B.SC.  
Dentalhygienikerin  
01796 Pirna  
anja.breitenbauch@web.de

# KAVO UNIQA

---

Die neue Premium-  
Kompaktklasse.



Erfahren Sie mehr: [www.kavo.com/de/uniQa](http://www.kavo.com/de/uniQa)

**PATIENTENKOMMUNIKATION** // Individuell geeignete und passende Hilfsmittel für die Patienten auszuwählen, ist für eine gründliche häusliche Mundhygiene unerlässlich. Das klingt einfach, kann aber einige Tücken mit sich bringen, derer man sich bewusst sein sollte.

## ROT IST NICHT BLAU, IST NICHT ORANGE, IST NICHT GELB ... JEDENFALLS MEISTENS

Marina Pommée (M.Sc.), Dr. Ralf Seltmann (M.A.) / Hamburg

### In einer Praxis trat folgender Fall ein

Eine Patientin kommt zur PZR. Sie zeigt eine gute Mundhygiene, ist motiviert und nutzt täglich Zahnseide. Wegen der gut zugänglichen Zwischenräume wurden ihr Interdentalbürsten (IDB) in den Farben Pink und Rot empfohlen.

Bei der nächsten PZR erwähnt die Patientin, dass die Interdentalreinigung mit Bürsten zu Hause nicht so gut klappt wie in der Praxis. Es folgen Aufklärung, Motivationsgespräch und gemeinsame Übung.

Weitere sechs Monate später zeigen sich Rezessionen an mehreren Stellen.

### Was war das Ergebnis?

An den Stellen, an denen die Patientin die roten IDB nutzt, erscheinen die Zwischenräume größer als vor einem Jahr. Die Patientin beklagt die „schwarzen Dreiecke“. Als Befund wird Grad I des Papillenindex nach Tarnow<sup>1</sup> dokumentiert.

### Was war der Grund?

Es stellte sich heraus, dass die Patientin zu Hause IDB eines Herstellers verwendet, dessen rote IDB größer sind als die roten, die in der Praxis verwendet werden. Weil die Zuordnung der Farbcodes zu den

ISO-Größen bzw. PHD nicht bei allen Marken identisch ist, birgt die Farbe als alleiniges Kriterium bei der Größenauswahl Potenzial für Fehler beim Einkauf, d. h. für Patienten kann es schwierig sein, die richtige Größe zu wählen.

### Lösung für die Praxis

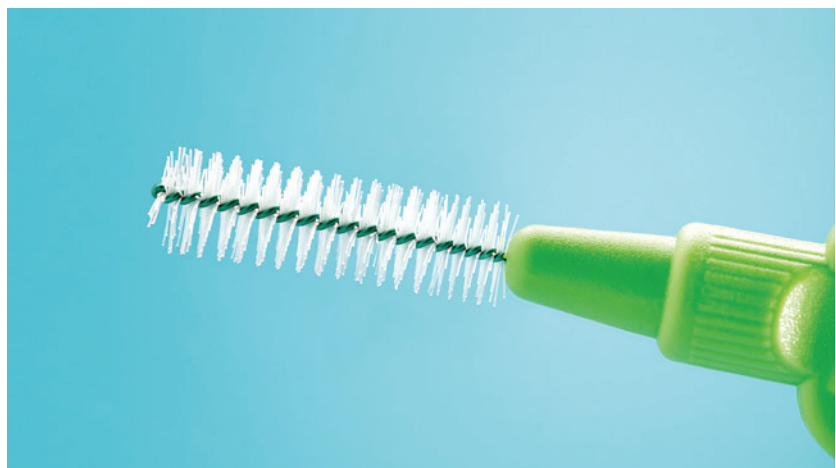
Das Team entschied sich dazu, Patienten zukünftig über dieses Risiko aufzuklären und die Empfehlungen schriftlich mitzugeben, damit Patienten so sicher wie möglich die Zahnzwischenraumreinigung zu Hause durchführen können.

Der geschilderte Fall ist ein klassisches Missverständnis. Es meinen beide das Gleiche, und jeder hat auch das vermeint-

lich Richtige getan. Man ist geneigt, es als Einzelfall abzutun. Allerdings zeigt dieser Fall auch sehr eindrücklich, wie wichtig die gelegentliche Überprüfung der Putzgewohnheiten in der Praxis ist.

### PZR ist mehr als mechanische Zahnreinigung

Umso wichtiger ist es, in den Recalls nicht nur die klinische Zahnreinigung durchzuführen, sondern mit den Patienten ins Gespräch zu kommen. Ein wesentlicher Punkt ist es, herauszufinden, wie der Patient die häusliche Mundhygiene umsetzt. Denn nur so fallen falsche Gewohnheiten auf und können verändert werden. Schließlich sind Zahnärzte und ihr Fach-





personal die Schlüsselpersonen in der Prophylaxe und geben den Patienten wertvolle Dinge für ihre Zahnpflege mit auf den Weg. Eine Auswahl zentraler Punkte, die zu beachten sind, werden hier zusammengefasst:

- IDB sind (ihre atraumatische Verwendung vorausgesetzt) für die Zwischenraumreinigung das beste Hilfsmittel, weil sie am gründlichsten Zahnbelag entfernen und Gingivitis vorbeugen können.<sup>2,3</sup> Die Größenauswahl sollte nicht nur individuell erfolgen, sondern es sollte auch regelmäßig geprüft werden, ob die Größen noch aktuell sind.
- Bei der Größenauswahl der IDB ist es optimal, wenn ein leichter Widerstand zu spüren ist. Jedoch: Jeder Patient ist anders – was für den einen ein leichter Widerstand ist, ist für den anderen ein großer und für noch jemand anderen gar keiner (wie z.B. bei der Patientin in dem o.g. Fallbeispiel). Daher sollte der Patient im besten Fall noch in der Praxis die Anwendung der IDB demonstrieren. Darüber hinaus gibt es mit einer Küchenwaage ein recht einfaches Mittel, den Widerstand zu objektivieren: Der empfohlene Druck von 50 Gramm kann mit den Arbeitsenden unterschiedlicher IDB-Größen auf einer Waage ausprobiert werden. Diesen Tipp können Patienten auch zu Hause austesten.
- Bei empfindlichem Zahnfleisch oder sensiblen Zahnhälsen eignen sich oftmals die soften Varianten der IDB.
- Nicht unter allen Umständen sind IDB die richtige Wahl. Wenn die Zwischenräume eng sind und auch die kleinste IDB nicht passt, dann kann den Patienten beispielsweise der Griff zur Zahnseide empfohlen werden.
- Wann verwendet der Patient die IDB? Sie sollten vor dem Zähneputzen und ohne Zahncreme genutzt werden, da die abrasiven Inhaltsstoffe den empfindlichen Zwischenraum auf Dauer verletzen können. Außerdem können die Wirkstoffe der Zahncreme beim anschließenden Zähneputzen sehr gut in den dann sauberen Zwischenraum gelangen und dort auf Zähne und Gingiva einwirken.
- Was macht der Patient mit seinem Zahnersatz? Hilft es, ihn vor der Reinigung zu entfernen, oder ist es sinnvoll, ihn im Mund zu belassen, z.B. weil er als



Führung dient? Es lohnt sich, mit dem Patienten darüber zu sprechen und sich die Anwendung zeigen zu lassen.

- Hat der Patient eine Putzsystematik? Wenn ja, sollte diese ebenfalls in der Praxis gezeigt und besprochen werden. Studien lassen vermuten, dass beim Putzen die Systematik wichtiger ist als die Technik.<sup>4</sup> Und für die Zwischenräume gilt natürlich auch: Jeder Zwischenraum muss gereinigt werden. Macht der Patient das oder hat er womöglich „Lieblingszwischenräume“ oder welche, die er stiefmütterlich behandelt, weil sie z.B. schwierig zu erreichen sind oder es an dieser Stelle immer ein bisschen zwickt oder blutet? Auch hier lohnt sich das Nachhaken.
- Patienten können gebeten werden, ihre heimischen Hilfsmittel mitzubringen. Das könnte viele Worte und damit Zeit sparen, da anhand der verwendeten Produkte erklärt werden kann, was warum gut oder schlecht funktioniert.

## Fragen, zuhören, erklären lassen

Hilfreich für das Gespräch mit dem Patienten ist die Teach-Back-Methode.<sup>5</sup> Teach-Back (sinngemäß: das Gelernte wiedergeben) ist eine anerkannte und geprüfte Methode, bei der Patienten aktiv einbezogen werden. Das Ziel ist, sicherzustellen, dass die wesentlichen Botschaften eines Gesprächs vom Patienten auch wirklich verstanden werden. Das lässt sich z.B. durch die einfache Frage: „Und wie machen Sie das ab morgen zu Hause?“ herausfinden, weil dann der Patient in eigenen Worten erklärt, was er verstanden hat. Für Behandler ist das wiederum eine tolle Kontrolle, denn diese Methode lässt sich

ohne viel Aufwand und relativ einfach erlernen.

In dem eingangs erwähnten Fall wäre es übrigens die beste Maßnahme, wenn alle Hersteller ihr Farbschema vereinheitlichen würden. Sogar Normierungsbestrebungen, wie bei den ISO-Größen, wären denkbar. Denn dann wären Verwechslungen nahezu unmöglich. Solange dies jedoch nicht der Fall ist, bleibt nur die Aufklärung der Patienten über Farben, ISO-Größen und Durchmesser, um solche Fälle zu vermeiden. Das Gespräch mit dem Patienten bleibt also nach wie vor das höchste Gut.

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



**MARINA POMMÉE**  
(M.Sc.)  
Clinical Affairs Specialist



**DR. RALF SELTMANN**  
(M.A.)  
Senior Manager Clinical Affairs

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

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, **wh.com**

# Synea Fusion: Das effizienteste Winkelstück Deutschlands von W&H

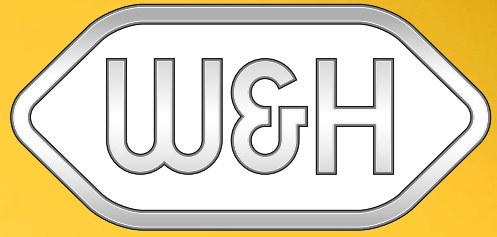
**2** zum  
halben  
Preis\*

## Das Wirtschaftswunder

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was dahinter steckt? Die Modellreihe verbindet die effizienten Synea Qualitäten mit hoher Lebensdauer – und das zu geringen Anschaffungskosten.

\* mehr Infos unter [wh.com](http://wh.com)





syneo FUSION

**PATIENTENKOMMUNIKATION** // Parodontitis ist eine Volkskrankheit, die in ihrer Wirkung und ihrem Ausmaß oft unterschätzt wird. Die Krankheitsfolgen dieser chronischen Entzündung reichen weit über den Mund hinaus. Medizinische Studien zeigen, dass Parodontitis in Wechselwirkung mit anderen Krankheiten steht. Dazu gehören Diabetes mellitus, Rheuma, chronische Atemwegserkrankungen, Herzinfarkt oder Schlaganfall.

## VOLKSKRANKHEIT PARODONTITIS: GROSSE PATIENTENKAMPAGNE GESTARTET UND NEUES MATERIAL FÜR PRAXEN

Als „stille“ Erkrankung mit relativ unspezifischen Symptomen wird eine Parodontitis von den Patienten oft nicht wahrgenommen. Der Check beim Zahnarzt kommt häufig zu spät, sodass die Erkrankung unbemerkt und unbehandelt voranschreiten kann. Auch die Notwendigkeit einer nachhaltigen Behandlung, die nicht mit einem einmaligen Zahnarztbesuch endet, ist vielen nicht bekannt. Die Folge: Die Parodontitisprävalenz in Deutschland ist zu hoch.

### Neue PAR-Richtlinie sichert nachhaltige Behandlung

Mit der neuen, seit Mitte letzten Jahres geltenden Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderer Parodontalerkrankungen (PAR-Richtlinie) für GKV-Patienten soll die hohe Parodontitisprävalenz in Deutschland gesenkt werden. Dazu müssen Patienten allerdings die Symptome kennen, wahrnehmen und ernst nehmen, um die richtigen Schlüsse zu ziehen.

### Paro-Check steht im Mittelpunkt

Die Bundeszahnärztekammer startete Mitte März 2022 eine bevölkerungsweite Aufklärungskampagne über die Risiken, Symptome und Behandlungsmöglichkeiten einer Parodontitis. Im Mittelpunkt der Kampagne steht der sogenannte Paro-Check auf [www.paro-check.de](http://www.paro-check.de). Mit diesem kurzen Check können Patienten niedrigschwellig online schnell und unkompliziert testen, ob der Verdacht auf eine Parodontitis besteht. Außerdem informiert die Webseite über die

The infographic is divided into two main sections: 'SYMPTOME' (Symptoms) and 'VOLKSKRANKHEIT' (Public Health). The 'SYMPTOME' section features three icons: a tooth with a red spot for 'ZAHNFLEISCHBLUTEN' (Gum bleeding), a person with a red tongue for 'MUNDGERUCH' (Bad breath), and a tooth with a red arrow pointing to a gap for 'LOCKERE ZÄHNE' (Loose teeth). The 'VOLKSKRANKHEIT' section features a large graphic of the number '35.000.000' representing the number of people affected in Germany, with the text 'MENSCHEN SIND IN DEUTSCHLAND AN PARODONTITIS ERKRANKT.' (People are affected by periodontitis in Germany). Both sections include a list of bullet points providing further details.

### SYMPTOME

- ZAHNFLEISCHBLUTEN
- MUNDGERUCH
- LOCKERE ZÄHNE

- ▶ Parodontitis ist eine sogenannte „stille“ Krankheit.
- ▶ Häufige Symptome sind Zahnfleischbluten, Mundgeruch, Schwellung und Rötung des Zahnfleisches, verlängerte Zahnhälse, Zahnlockerung und Zahnverlust.
- ▶ Sie kann nur durch den Zahnarzt oder die Zahnärztin zuverlässig erkannt und entsprechend behandelt werden.

### VOLKSKRANKHEIT

35.000.000

MENSCHEN SIND IN DEUTSCHLAND AN PARODONTITIS ERKRANKT.

- ▶ Mehr als die Hälfte aller Erwachsenen ist betroffen.
- ▶ Die Häufigkeit steigt mit dem Alter.
- ▶ Parodontitis ist eine Infektionskrankheit.
- ▶ Die Krankheit hat Auswirkungen auf Herz und Kreislauf und kann Diabetes negativ beeinflussen.
- ▶ Umgekehrt kann auch Diabetes Parodontitis begünstigen oder verstärken.

Symptome und die Behandlungsschritte einer Parodontitis.

## Kampagne informiert über Symptome und Risiken

Ein Kurzfilm und verschiedene aufmerksamkeitsstarke Bildmotive stellen die Symptome einer Parodontitis in den Mittelpunkt. Der Kurzfilm wird zum Beispiel auf YouTube und auf Nachrichtenportalen als sogenanntes Pre-Roll vor Videobeiträgen geschaltet, die für die relevanten Altersgruppen interessant sind.

Die Bildmotive werden sowohl auf Social-Media-Portalen wie Facebook und Instagram als auch auf Nachrichten- und Gesundheitsportalen platziert. Ob Mundgeruch („Liegt es am Essen oder an Parodontitis?“) oder Zahnfleischbluten („Liegt es an der Zahnbürste oder an Parodontitis?“) – die Kampagne macht deutlich, dass eine Parodontitis die mögliche Ursache sein kann.

## Effizienz durch digitale Fokussierung

Die Kampagne konzentriert sich auf digitale Kanäle, um durch sogenanntes Targeting gezielt jene Bevölkerungsgruppen zu erreichen, für die ein erhöhtes Risiko einer Erkrankung besteht. Digitale Kampagnen sind punktgenau und besonders effizient verglichen mit klassischen Kampagnen, die über Großflächenplakate oder Anzeigen in Tagesanzeigen kommunizieren. Digitale Kampagnen lassen sich deutlich besser aussteuern und Streuverluste werden vermieden, weil direkt jene Zielgruppen angesprochen werden, für die zum Beispiel infolge des Alters ein erhöhtes Parodontitisrisiko besteht. Geschaltet werden neben den Kampagnenmotiven auch sogenannte Native Ads, die mit ihren Inhalten kurz, prägnant und zielgenau über die Risiken einer Parodontitis informieren.

Begleitet wird die Kampagne durch aktive Medienarbeit, von Medienkooperationen zum Thema Mundgeruch bis zu vorproduzierten Hörfunkbeiträgen, die bei lokalen privaten Hörfunksendern platziert werden. Bis jetzt ist die Resonanz in den Medien groß, vor allem in den Unterhaltungsmedien, die ideal

für die anzusprechende Zielgruppe sind.

Für Webseiten und Social-Media-Kanäle werden regelmäßig Bildmotive und Texte bereitgestellt, die auch von den Zahnarztpraxen verwendet werden können.

## Zahnärzte können mitmachen

Die Zahnarztpraxen können mitmachen und über die eigenen Kanäle die Motive verbreiten. Je verbreiteter die Motive, desto erfolgreicher die Aufklärungskampagne!

Dafür werden Kampagnenmaterialien zum Download zur Verfügung gestellt, auf der offiziellen Landingpage [paro-check.de](http://paro-check.de) im Downloadbereich rechts oben.

Es können Plakate, Flyer, Textbaustein und Motive in Praxisräumen genutzt bzw. in den sozialen Medien, in E-Mails oder auf der Praxis-Website eingebunden werden.

Direkt zum Downloadbereich:



- Praxisplakate
- Flyer
- TV-Banner
- Instagram, Twitter, Facebook SharePics
- Textbaustein Website
- Signatur für E-Mails
- Kampagnen-Icon

Auch andere Facharztgruppen werden im Laufe des Jahres einbezogen, um die Wechselwirkungen einer Parodontitis mit anderen Krankheiten zu verdeutlichen. Begleitet werden diese Maßnahmen von laufender Medienarbeit zu Symptomen und Auswirkungen von Parodontitis, die zudem mit Umfragen zum Parodontitis-Wissen aktuelle Informationen für die Medien und die Öffentlichkeit bietet.

## Betroffene sollen Symptome kennen und ernst nehmen

Im Fokus der Kampagne stehen vor allem die mittleren und älteren Altersgruppen ab 45 Jahren, weil diese besonders betroffen



Die Bundeszahnärztekammer hat eine Patienten-Aufklärungskampagne über Risiken, Symptome und Behandlungsmöglichkeiten von Parodontitis gestartet. Dafür werden nun Kampagnenmaterialien zum Download zur Verfügung gestellt.

sind. Sie sollen sensibilisiert werden, die Symptome einer Parodontitis wahrzunehmen, den Paro-Check durchzuführen und regelmäßig Zähne und Zahnfleisch untersuchen zu lassen. Je früher eine Parodontitis erkannt und behandelt wird, desto besser der Therapieerfolg.

## BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER

Arbeitsgemeinschaft der deutschen Zahnärztekammern e.V. (BZÄK)  
Chausseestraße 13  
10115 Berlin  
info@bzaek.de  
www.bzaek.de

**VEREINSJUBILÄUM** // Gestern, heute und auch morgen – das Thema Mundhygiene bleibt allgegenwärtig, denn orale Erkrankungen wie Karies, Gingivitis und Parodontitis sind keineswegs zu unterschätzen. Zähne, Zahnfleisch und Zahnhalteapparat benötigen andauernd und umfassend Pflege, die Informationen zur Zahngesundheit scheinen bisweilen löchrig wie mancher Zahn. Zwar besserte sich die allgemeine Mundgesundheit von Kindern und Jugendlichen, jedoch leiden gerade Erwachsene stark an kariösen Zähnen oder anderen Entzündungen der Mundhöhle. Dass die Aufklärungsarbeit dahingehend weiter voranschreitet, ist erklärtes Ziel des Darmstädter Vereins für Zahnhygiene e.V.

## 65 JAHRE EINSATZ FÜR DIE MUNDHYGIENE

Edith Köhler/Darmstadt

Seit nunmehr 65 Jahren ist oberstes Gebot des Vereins für Zahnhygiene e.V., „die Öffentlichkeit über die Bedeutung der Zahngesundheit und die Gefahren, die dem Körper von erkrankten Zähnen drohen,

aufzuklären, eine Intensivierung der Zahn- und Mundhygiene anzuregen und auf die Notwendigkeit vorsorglicher Zahnbehandlung hinzuweisen“. So wurde es auch in der Satzung des gemeinnützigen Ver-

eins verankert und ist Leitspruch und Herzensaufgabe des Teams.

Von 19 engagierten Unternehmen aus dem Bereich der Mundpflege getragen, unterstützt er unter anderem Kindergärten, Schulen, Gesundheitsämter und Arbeitskreise mit pädagogischen Aufklärungsmaterialien für die Gruppenprophylaxe. Darüber hinaus findet man den VfZ auf vielen öffentlichen Veranstaltungen, um so möglichst umfassend über Zahngesundheit und die Bedeutung rechtzeitiger Prophylaxe im Kindes- und Jugendalter und in Pflegeeinrichtungen zu informieren.



---

2022: Das Team der Geschäftsstelle – Jessica Brucculeri, Dr. Christian Rath, Edith Köhler und Jutta Emich (v.l.).

## Zahnmedizinisch und pädagogisch wertvoll

Ein weiteres bedeutendes Ziel besteht darin, allgemein verständliche und sowohl zahnmedizinisch als auch pädagogisch ausgerichtete Merkblätter, Broschüren und Plakate zu erarbeiten. Zahnhygiene soll immer mehr zum Teil des Lehrmaterials an den Schulen werden. Die Unterrichtsvorlage wird dabei je nach Altersgruppe entwickelt. In vielen Einrichtungen sind die Spiel- und Lernprodukte des Vereins schon lange ein fester Bestandteil.

## Die Philosophie

Gegründet im Jahre 1957, habe sich am Auftrag des Vereins bis heute nichts geändert, meint Dr. Christian Rath, heutiger Geschäftsführer des Vereins für Zahnhygiene e.V., „wohl aber die Art und Weise wie wir junge Menschen ansprechen und die Auswahl der Medien, die unsere Botschaft transportieren. Die digitale Welt hat längst Einzug gehalten und ist Bestandteil unserer Kommunikation. Ebenso auch in Teilen der Lehr- und Lernmittel, die in spielerischer Form wichtige Informationen und Abläufe für Kinder und Jugendliche, begreifbar machen. Die Aufklärung und die Förderung der Mundgesundheit in den

pädagogischen Einrichtungen ist mittlerweile gesetzlich verankert und muss weiterhin Teil eines präventiven Gesamtkonzeptes sein. Die im Präventionskonzept verankerte Reduktion des Zuckerkonsums erzielt nicht nur positive Effekte auf die Karieslast, sondern auch auf andere Bereiche wie z.B. die Adipositas-Prävention“.

## Der Weg ist das Ziel

Man sei insgesamt auf einem sehr guten Weg, so der Dentalmediziner. Vorstandsvorsitzender Wolfgang Dezor äußert sich anerkennend zum mittlerweile jahrzehntelangen Einsatz des Vereins: „Die langjährige gemeinsame Aufklärung zusammen mit unseren Partnerorganisationen, beispielsweise der Deutschen Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege (DAJ e.V.) und den Arbeitsgemeinschaften der Länder, verbessert nachweislich die Mundgesundheit und damit die Lebensqualität unserer Kinder.“

## Der Umwelt zuliebe „grün“

Alle Ziele jedoch sind noch längst nicht erreicht. Als nächstes will man im Darmstädter Team den Umweltaspekt anpacken. „Go green“ ist längst in den Köpfen



2022: Neuauflage „Mein Kindergarten putzt Zähne“.

1969: Ganzjährige Großkampagne zur Verbesserung der Zahngesundheit in Berlin. Zielgruppe: Kinder, Schüler, Eltern, Zahnärzte, Erzieherinnen und Pädagogen.



Abbildungen: © VfZ

## VEREIN FÜR ZAHNHYGIENE E.V.

Liebigstraße 25  
64293 Darmstadt  
Tel.: +49 6151 13737-10  
Fax: +49 6151 13737-30  
info@zahnhygiene.de  
www.zahnhygiene.de  
Instagram: verein\_fuer\_zahnhygiene\_e\_v

**HERSTELLERINFORMATION** // „Wer heilt, hat recht.“ Dieser Spruch von Hippokrates begleitet mich schon meine ganze Vita. Begonnen hat es im Rahmen eines ehrenamtlichen zahnärztlichen Hilfsprojekts in Brasilien um 1999 und 2000, im Anschluss an mein Staatsexamen.

## IM PRAXISTEST: PARODUR GEL

Dr. Sabine Diedrich/Würzburg

Aus meiner über 20-jährigen Tätigkeit als Zahnärztin ist mir neben der klassischen Zahnmedizin der Blick über den Tellerrand zentral. Seit 2014 führe ich meine eigene Zahnarztpraxis. Ich bilde mich permanent interdisziplinär weiter und bin immer auf der Suche nach innovativer Medizin. Seit 2018 verwenden wir parodur Gel:

### Zusammensetzung

Das Pflege- und Prophylaxe-Gel ist ideal zur Vorbeugung von Gingivitis und Parodontitis und auch für die tägliche häusliche Prophylaxe geeignet. Es ist eine besondere Kombination aus Chlorhexidin und pflanzlichen Inhaltsstoffen aus Kamille, Thymian, Salbei und Beinwell. Chlorhexidin reduziert durch seine unspezifische antibakterielle Wirkung nachweislich die Keimzahl bei der Anwendung auf der

Mundschleimhaut. Doch auch viele pflanzliche Auszüge in Form von ätherischen Ölen haben antibakterielle Eigenschaften, so auch die in parodur Gel enthaltenen pflanzlichen Komponenten. Doch damit nicht genug: die Inhaltsstoffe von Kamille und Beinwell sowie auch Thymian und Salbei haben zudem eine schmerzstillende, antientzündliche, abschwellende und wundheilungsfördernde Eigenschaft.

### Praxistest

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass bei akuten Entzündungen oder nach einer Parodontitistherapie die einmal tägliche Anwendung empfehlenswert ist. Zur Prophylaxe empfehlen wir, parodur Gel ein- bis zweimal wöchentlich einzusetzen. Nach dem Zähneputzen am Abend direkt auf die Schleimhaut aufgetragen, entfaltet das Kosmetikum seine wohltuende Wirkung.

Angenehm ist auch seine viskose Konsistenz, die über mehrere Stunden auf der Schleimhaut anhaftet und so für eine optimale Unterstützung zur Gesunderhaltung der Gingiva sorgt. Die 10 ml-Kanülentube erleichtert die praktische Anwendung und ist in den Geschmacksrichtungen Limette und Minze erhältlich.

Immer wieder kann ich beobachten, wie innerhalb weniger Tage die Entzündungszeichen an der Schleimhaut verschwinden und sich die Gingiva wieder festigt. Meine Patienten sind von der bequemen Anwendung und schnellen, zuverlässigen und lange andauernden Wirkung begeistert.



**DR. MED. DENT.  
SABINE DIEDRICH**

Eichhornstraße 3  
97070 Würzburg  
Tel.: +49 931 54044  
praxis@gzp-wuerzburg.de  
www.gzp-wuerzburg.de

**LEGE ARTIS PHARMA  
GMBH + CO. KG**

Breitwasenring 1  
72135 Dettenhausen  
Tel.: +49 7157 5645-0  
info@legeartis.de  
www.legeartis.de

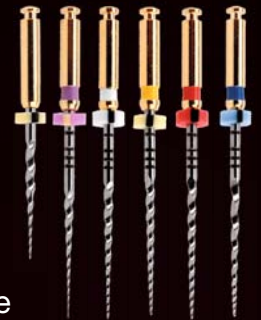


Preis trifft Leistung

PERFECT  
MATCH!



# Die Endo-Flatrate ALL YOU CAN ENDO!



Neu! Jetzt informieren



☎ 0800 140044

✉ [edgeendo@henryschein.de](mailto:edgeendo@henryschein.de)

👉 [henryschein-dental.de](http://henryschein-dental.de)

Erfolg verbindet.

 HENRY SCHEIN®  
DENTAL

**HERSTELLERINFORMATION** // Fest steht: Das beste Kaufkriterium ist eine überzeugende Anwendung im Praxisalltag. Aus diesem Grund bietet W&H im Segment Prophylaxe das Proxeo Twist Cordless Handstück, das dazugehörige Prophylaxewinkelstück sowie das LatchShort Polishing System zwei Wochen lang kostenfrei zum Testen in der eigenen Praxis an.

## KOSTENLOS TESTEN: PROPHYLAXE-INSTRUMENTE

Christin Hiller/Leipzig

Geht es um eine mögliche Neuanschaffung, ist es eine gleichermaßen authentische wie nutzerfreundliche Variante, das Produkt vorab in den eigenen Praxisräumen ausgiebig testen zu können. W&H ermöglicht Interessierten seit nunmehr vier Jahren genau das für fast alle seiner Groß- und Kleinprodukte.

### Easy-Prophylaxe mit W&H

Die Kombination von Proxeo Twist Cordless und LatchShort hat seit letztem Herbst in den Prophylaxe-Zimmern eine neue Ära der rotierenden Politur eröffnet. Denn kabelloses Polieren bedeutet Polieren ganz ohne Einschränkungen. Nutzer

schätzen neben der komplett kabellosen Bewegungsfreiheit insbesondere das modulare System: das bevorzugte Kelchsystem ist frei wählbar. Für ein Perfect Match sorgt das dazugehörige LatchShort Polishing System und stellt eine besonders smarte Lösung für die professionelle Zahnpolitur dar.

---

Produkt-Power im Segment Prophylaxe: Die W&H Proxeo Hand- und Winkelstücke unterstützen eine effiziente Behandlung durch ergonomisches Design mit einem kleinen Kopf sowie optimale Drehzahlen direkt am Zahn.





Das kabellose Proxeo Twist Cordless Handstück mit drahtloser Fußsteuerung und den innovativen LatchShort Prophy-Kelchen mit bis zu 4 mm geringerer Arbeitshöhe: für besseren Zugang und hochergonomisches Arbeiten.

Produkt zwei Wochen kostenfrei getestet werden, dann erfolgt die Rücksendung an W&H. Bei komplexen Produkten – also einweisungspflichtigen Produkten – wird ein Termin mit der Praxis und dem Außendienst vereinbart, sodass das Produkt gemeinsam vor Ort in Betrieb genommen wird und alle Funktionen erklärt werden.

### Einfache Abwicklung im Vor- und Nachfeld

Gut zu wissen: Das Testgeräte-Kontingent ist so groß, dass eine Praxis bei Testwunsch in der Regel innerhalb von ein bis zwei Wochen mit dem Produkt bestückt werden kann. Bei allen Testgeräten handelt es sich immer um die jeweils neueste technische Version. Jedes Produkt kann nach Beendigung der Testwochen zum Sonderpreis erworben werden, die Praxis erhält dann ein Neuprodukt zum Austausch.

Konkret stehen folgende Prophylaxe-Produkte zum Testen zur Verfügung:

- Proxeo Twist Cordless mit kabelloser Fußsteuerung und LatchShort Winkelstückaufsatz
- Proxeo Twist LatchShort Prophylaxe-Winkelstück für W&H LatchShort Kelche und Bürsten
- Proxeo Winkelstücke für marktübliche Prophylaxekelche und -bürsten mit 2,35 mm Schaft, System Universal oder System Young

### How-to: Lieblingsprodukt zwei Wochen lang kostenfrei und unverbindlich testen

Interessenten steht für den Test ein Formular zur Verfügung. Wurde dies vollständig ausgefüllt, setzt sich der W&H Kundenservice sehr zeitnah mit der Praxis in Verbindung und informiert zum weiteren Vorgehen. Handelt es sich um ein einfach zu erklärendes Produkt, dann wird dies per Post zugestellt. In der Praxis kann das

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8682 8967-0

www.wh.com

ANZEIGE

# METASYS GREEN&CLEAN

## DESINFEKTION

### ALLES CLEAN AUS EINER HAND

- >> optimale Hygiene in allen Bereichen der zahnärztlichen Praxis
- >> umfassende Lösung im Sinne aller Hygieneanforderungen und Richtlinien
- >> Sicherheit und Infektionsschutz

OHNE ALKOHOL  
schnell  
wirksam

STOPP  
den  
Legionellen

VOLL  
VIRUZID  
in nur  
60 Sek

HOCH  
WIRKSAM  
in nur  
60 Min



**HERSTELLERINFORMATION** // Zahnpflege geht alle an. Aus diesem Grund hat goDentis eine Broschüre in leichter Sprache herausgebracht. So können sich sowohl Menschen mit Lese- und Verständnisschwierigkeiten als auch Angehörige von Menschen mit Pflegebedarf einen schnellen und unkomplizierten Überblick über wichtige Themen zur Zahngesundheit verschaffen.

## BROSCHÜRE IN LEICHTER SPRACHE ZUR ZAHNGESUNDHEIT

Kirsten Gregus/Köln

Manche Menschen haben Schwierigkeiten, komplexe Sachverhalte zu verstehen. Gründe hierfür gibt es viele. Eine Leseschwäche, Lernschwierigkeiten oder die Herkunft aus einem anderen Land. Ämter und Behörden haben sich längst darauf eingestellt und bieten Informationsmaterial in leichter Sprache an.

Aber nicht nur bei Behördengängen ist das Verstehen wichtig. Auch bei der Gesundheit herrscht Informationsbedarf in leichter Sprache. Da eine gute Mundgesundheit wichtig für einen gesunden Körper und allgemeines Wohlbefinden ist, hat goDentis – Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – die Broschüre *Tipps zur Zahn-*

*pflege – Eine Broschüre in leichter Sprache* herausgebracht. Pünktlich zum Internationalen Tag der Leichten Sprache am 28. Mai liegt die Broschüre bei allen goDentis-Partnerzahnärzten zur kostenlosen Mitnahme in den Wartezimmern aus. Wer sich die Inhalte lieber vorlesen lassen möchte, findet auf YouTube den Film „Tipps zur Zahnpflege – in leichter Sprache“.

### Zahnpflege leicht erklärt

Menschen mit Verständnisproblemen benötigen häufig Hilfe. Das Ziel der goDentis-Broschüre ist, dass sich alle Menschen selbstständig über Zahngesundheit infor-

mieren können und die Notwendigkeit einer Zahnprophylaxe erkennen. Mit Themen wie „Wie putze ich meine Zähne richtig?“, „Welche Hilfsmittel gibt es?“ oder „Was ist Prophylaxe?“ haben Leser die Möglichkeit, sich einen schnellen und unkomplizierten Überblick zu verschaffen. Bilder begleiten die Texte und unterstützen so das Geschriebene. Das führt dazu, dass die Erfassung der Inhalte noch einfacher ist.

Für Angehörige und unterstützende Begleitpersonen gibt es im hinteren Teil der Broschüre Tipps, wie sie einen Zahnarztbesuch so planen können, dass er für alle Beteiligten angenehm ist. Eine Checkliste zum Zähneputzen und zur Reinigung von Zahnersatz erleichtern den Alltag ebenfalls.

Nicht nur Patienten und Pflegekräfte profitieren von der Broschüre. Auch für Zahnärzte ist die Broschüre ein hilfreiches Instrument, um Patienten über Zahngesundheit aufzuklären.

### GODENTIS

Gesellschaft für Innovation  
in der Zahnheilkunde mbH  
Scheidtweilerstraße 4  
50933 Köln  
Tel.: +49 221 578-4492  
[www.godentis.de](http://www.godentis.de)

© Aleksandr Rybalko/Shutterstock.com

# MUT. MACHEN.

NEUE WEGE FÜR DIE DENTALE WELT.



**MÜNCHEN**  
**21.-22.10.22**

MOC VERANSTALTUNGSZENTRUM  
HALLEN 1 + 2

**FRANKFURT**  
**11.-12.11.22**

MESSE FRANKFURT  
HALLE 1.2

DIE  
**DENTALE  
WELT**  
ZU GAST IN  
IHRER REGION.

**BERATUNG  
INNOVATIONEN  
FORTBILDUNG**

WEITERE  
INFORMATIONEN:



[INFOTAGE-DENTAL.DE](https://www.infotage-dental.de)

**PRAXIS-IT //** Immer mehr Versicherer bieten als Zusatzversicherung sogenannte „Cyberpolicen“ an, um Schäden, die durch Cyberkriminalität entstehen, abzusichern. Viele niedergelassene Zahnärzte stehen vor der Frage, ob eine solche Zusatzversicherung tatsächlich sinnvoll ist. Und wenn ja, was ist dann bei Vertragsabschluss zu beachten? Anbei erhalten Sie Antworten zu den häufigsten Fragen rund um das Thema „Cyberpolicen“.

## CYBERVERSICHERUNG – SINNVOLL ODER NICHT?

Mark Peters, Bettina Ritter/Heidelberg

### Wie hoch ist das Risiko für Praxen, einem Cyberangriff zum Opfer zu fallen?

Praxisinhaber schätzen das Risiko, Opfer einer Hackerattacke zu werden, immer noch als gering ein. Aktuelle Zahlen zei-

gen jedoch, dass es sich hierbei um eine tragische Fehleinschätzung handelt. Tatsächlich sind niedergelassene Zahnärzte mittlerweile ein beliebtes Ziel von Cyberkriminellen, da diese oftmals (noch) nicht

über ein entsprechendes Sicherheitssystem verfügen. Es wurden aber auch schon große Unternehmen im Gesundheitssektor (zum Beispiel Kliniken) erfolgreich angegriffen. Wenn dann lebenswichtige Systeme lahmgelegt werden, kann dies für Patienten auch tödliche Folgen haben.

### Wie viele Anbieter gibt es?

Inzwischen bieten fast alle großen Versicherungsgesellschaften Cyberpolicen an. Aktuell dürften es mehr als 25 Anbieter sein.

### Was leisten Cyberversicherungen?

Je nach Vertrag sichern die Versicherungen den finanziellen Schaden eines Angriffs ab (Betriebsausfall, Neuanschaffungskosten, ggf. auch die Zahlung von Lösegeld etc.), stellen den Kontakt zu IT-Experten her und übernehmen Bußgeldzahlungen im Rahmen von Datenschutzverletzungen.

### Was leisten Cyberversicherungen nicht?

Das Vorhandensein einer Cyberpolice schützt nicht vor den Folgen von Urheberrechtsverletzungen, wenn Sie beispielsweise ohne Erlaubnis geschützte Bil-



© Follow Focus/Shutterstock.com



der auf Ihrer Internetseite verwenden. Sie entbindet Praxisinhaber nicht von ihrer Verantwortung, das Praxisnetzwerk entsprechend der IT-Sicherheitsrichtlinie abzusichern. Vor allem schützen Cyberversicherungen nicht vor Angriffen auf Ihr System und dem Imageverlust, den die Praxis bei Bekanntwerden hierdurch erleidet.

### Welche Vorbereitungen sollten vor Abschluss einer Cyberversicherung getroffen werden?

Die folgende Checkliste bietet einen ersten Überblick über die Anforderungen:

1. Wird die vorhandene Antiviren-Software permanent aktualisiert?
2. Ist eine Firewall im Einsatz?
3. Sind alle Mitarbeitenden in der Lage, Phishing-E-Mails und andere potenzielle Bedrohungen zu erkennen?
4. Gibt es einen Notfallplan, falls Kriminelle das System erfolgreich angreifen konnten?
5. Werden die Daten regelmäßig (am besten täglich) gesichert?
6. Werden Updates zeitnah aufgespielt?
7. Werden Passwörter regelmäßig geändert?
8. Sind die Rechner vor unberechtigten Zugriffen geschützt (Sperrung des Bildschirms, Inaktivierung der USB-Anschlüsse etc.)?
9. Gibt es eine/n Cyberenschutz-Beauftragte/n?

10. Wurden die Auflagen gemäß der IT-Sicherheitsrichtlinie (§ 75b SGB V) umgesetzt?
11. Liegt eine Konformitätsbescheinigung gemäß der jährlichen Evaluationspflicht (§ 75b SGB V) vor? Beispiel ITE@sy Praxismanagement

### Welche Leistungen sind vom Versicherungsnehmer zu erbringen?

Die Obliegenheiten können mitunter sehr anspruchsvoll sein. Hier kommen unter Umständen zunächst hohe Investitionskosten auf die Praxis zu. Fragen Sie sich vor Vertragsabschluss, ob Sie die Anforderungen vollumfänglich erfüllen können. Ist das nicht der Fall, kann es passieren, dass die Versicherung im Schadensfall nicht einspringt.

Es lohnt sich auf jeden Fall, mehrere Angebote miteinander hinsichtlich der Anforderungen zu vergleichen.

### Welche Konditionen sollten miteinander verglichen werden?

Die folgende Checkliste soll Ihnen helfen, Fehler beim Abschluss der Versicherung zu vermeiden:

1. Wie hoch ist die maximale Versicherungssumme?
2. Wer ist der Versicherer?
3. Wie hoch ist die Jahresprämie inkl. Versicherungssteuer?
4. Welche Bausteine sind im Versicherungsumfang enthalten?
5. Wie hoch ist die Selbstbeteiligung?

6. Welche Anforderungen muss ich erfüllen?
7. Wer ist mitversichert?

Es bestehen bereits mehrere Versicherungen, unter anderem eine Inventarversicherung. Ist die Praxis damit nicht ausreichend vor einem Cyberangriff geschützt?

Üblicherweise decken die herkömmlichen Inventar- und Haftpflichtversicherungen Schadensfälle, die durch einen Hackerangriff entstehen, nicht ab.

Natürlich konnten an dieser Stelle nicht alle Fragen beantwortet werden. Am besten wenden Sie sich an einen Versicherungsmakler Ihres Vertrauens. Es lohnt sich auf jeden Fall, mehrere Versicherungsangebote miteinander zu vergleichen und eine Kosten-Nutzen-Rechnung aufzustellen.

Schließen Sie nur dann eine Cyberversicherung ab, wenn Sie die Anforderungen des Versicherers erfüllen können. Andernfalls zahlen Sie hohe Versicherungsbeiträge, sind im Schadensfall aber nicht abgesichert.

Quelle: Heidelberger Cyberschutz-Rating, ITE@sy Cyberschutz-Versicherung

### PRAXISMANAGEMENT BUBLITZ-PETERS GMBH & CO. KG

Rohrbacher Straße 28  
69115 Heidelberg  
Tel.: +49 6221 438500  
info@bublitz-peters.de  
www.bublitzpeters.de

**HERSTELLERINFORMATION** // Nachhaltigkeit ist kein Modewort mehr – in ihren vielen Facetten betrifft sie jeden Einzelnen von uns im täglichen Leben: ob umweltfreundliche Energieversorger, Vermeidung von Mikroplastik, nachhaltige Mode und Kosmetik sowie Recycling.

## NACHHALTIGKEIT IST IN ALLER MUNDE – AUCH IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Andrea Fackelmann-Göser / München

Auch viele Zahnarztpraxen handeln und behandeln zunehmend nachhaltiger, um umweltbewusster und ressourcenschonender zu arbeiten, denn immer mehr Patienten achten bei der Wahl ihrer Arztpraxis auch auf ökologische Aspekte. Aber nicht nur Zahnarztpraxen, sondern auch Unternehmen sind vermehrt in der Verantwortung, den Nachhaltigkeitsaspekt

fest in ihren Leitlinien zu verankern und umzusetzen.

Johnson & Johnson engagiert sich hier mit seiner „Healthy Lives Mission“ bereits seit Jahren, und so tragen auch die LISTERINE-Produkte aus dem Hause Johnson & Johnson dem Nachhaltigkeitsanspruch Rechnung: Seit Oktober 2021 bestehen die Flaschen zu 50% aus recyceltem Plas-

tik und bereits seit Mai 2021 sind sie zu 100% recycelbar. Überdies ist die Formel der neuesten Variante, LISTERINE® NATURALS Zahnfleisch-Schutz, zu 96% natürlichen Ursprungs\*\* und biologisch abbaubar – ohne dabei Kompromisse bei der Wirksamkeit einzugehen. Die Mundspüllösung mit ätherischen Ölen wirkt antibakteriell und entfernt bis zu 97% der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien im Mundraum. Zusätzlich zur mechanischen Zahnreinigung angewendet, bietet LISTERINE® NATURALS Zahnfleisch-Schutz allen Patienten eine effiziente Unterstützung bei der Plaquereduktion und Gesunderhaltung des Zahnfleischs.

### Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis

Oftmals sind es die wachsenden, täglichen Müllberge mit Einwegprodukten wie Mundschutz, Handschuhen, Servietten und Bechern, die zum Umdenken und Handeln bewegen. Häufig werden diese Produkte auch in Fernost hergestellt – die langen Transportwege sind sicherlich hinsichtlich einer positiven Ökobilanz kontraproduktiv. Wir haben Ihnen in kompakter Form einige Tipps zusammengestellt, wie



© Irina Strelnikova/Shutterstock.com



auch Ihre Praxis in Sachen Nachhaltigkeit gut aufgestellt ist:

- Nachhaltigkeit in Verwaltung und Kommunikation
  - Durch die digitale Anamnese, Patientenaufklärung und auch das Terminmanagement reduzieren Sie sowohl Papier als auch Verwaltungsaufwand
  - Achten Sie bei Materialbestellungen auf Großpackungen und regionale Lieferanten
- Die digitale Praxis als Zukunftschance
  - Digitales Röntgen vermeidet umweltschädliche Chemikalien (Entwickler- oder Fixierflüssigkeiten) – die Strahlendosis für Ihre Patienten reduziert sich
  - Digitale Abformungen bieten neue Therapieoptionen und dienen zudem der Verbesserung der Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, um eine bessere Behandlung der Patienten zu ermöglichen
  - Digitale Bilddaten sorgen für sofortige Verfügbarkeit auch für weiterbehandelnde Ärzte und Labore, ermöglichen eine platzsparende Archivierung und vermeiden unnötige Transportwege
- Ökologisches Bewusstsein in der Behandlung
  - Setzen Sie beim Zahnersatz auf biokompatible Materialien und verzichten Sie soweit möglich auf Amalgam
  - Polierpasten aus Mikroplastik sollten vermieden werden
  - Absaugkanülen und Schläuche aus Polyethylen: Auch hier können Sie zur Verringerung nicht abbaubarer Materialien beitragen
- Bei Reinigung und Desinfektion die Umwelt im Blick
  - Wenn möglich: Verzichten Sie auf Einwegprodukte aus Kunststoff. Bei den Mundspülbechern sind beispielsweise inzwischen Alternativen aus 100% kompostierbarem Material verfügbar, ebenso sind Becher aus Glas oder Edelstahl denkbar, die jedoch nach dem Gebrauch sterilisiert werden müssen. Es gibt inzwischen auch Zahnarztpraxen, die ihre Patienten bitten, zum nächsten Ter-

min das eigene Zahnputzglas mitzubringen

- Auch bei der Anschaffung von Einmalhandschuhen an deren Umweltverträglichkeit denken
- Und nicht zu vergessen: auf biologisch abbaubare Desinfektions- und Reinigungsmittel sowie Seifen achten

### Neu im Portfolio: LISTERINE® NATURALS Zahnfleisch-Schutz

Die Formel des jüngsten Kinds in der LISTERINE®-Familie punktet durch ihren zu 96% natürlichen Ursprung\*\* und ihre ebenso hohe biologische Abbaubarkeit – ohne dabei Kompromisse bei der Wirksamkeit einzugehen. LISTERINE® NATURALS Zahnfleisch-Schutz enthält die bewährten vier ätherischen Öle (Thymol, Menthol, Methylsalicylat und Eukalyptol), wirkt antibakteriell und entfernt bis zu 97% der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien. Die einzigartige Formel hilft so, das Zahnfleisch gesund zu erhalten.

LISTERINE® NATURALS Zahnfleisch-Schutz ist frei von Alkohol und Farbstoffen sowie von Zutaten tierischen Ursprungs. Zudem wirkt die Mundspülung auch im Bereich unterhalb des Zahnfleischrandes, der von der Zahnbürste oder der Zahnseide nicht erreicht wird, und hilft so, Zahnfleischproblemen vorzubeugen.

### Nachhaltigkeit bei LISTERINE®

Auch LISTERINE® arbeitet stetig an der Optimierung für Mensch und Umwelt. Hierbei steht im Fokus, eine gute Mundgesundheit für alle erreichbar zu machen: mit hochwertigen, wissenschaftlich fundierten Inhaltsstoffen, verantwortungsvollen Lieferketten und umweltfreundlicheren Verpackungen. LISTERINE® hat sich verpflichtet, die Patienten bei einem gesunden Selbst zu unterstützen, und dies in einer verantwortungsvollen Art: Für die Produkte werden nur qualitativ hochwertige Inhaltsstoffe verwendet. Seit Mai 2021 sind die LISTERINE®-Flaschen zu 100% recycelbar. Seit Oktober 2021 bestehen die Flaschen zudem zu 50% aus recycel-



tem Kunststoff (PCR) – somit werden jedes Jahr rund 3.500 Tonnen Neu-Plastik eingespart\*\*\*. LISTERINE® arbeitet kontinuierlich an Lösungen, möglichst ressourcenschonend zu produzieren und den ökologischen Fußabdruck zu verringern: Ab 2023 wird LISTERINE®, das an europäischen Standorten produziert wird, mit 100% Ökostrom hergestellt, der aus zwei neuen Windrädern und einem neuen Solarpark in Europa stammt.

\* Sicherheitssiegel ausgenommen. Umwelttipp: mit geschlossenem Deckel auf der Flasche entsorgen.

\*\* Inkl. Wasser + 4% für Sicherheit und Wirksamkeit.

\*\*\* Basierend auf EMEA LISTERINE 2020 Umsatzvolumen.

### JOHNSON & JOHNSON GMBH

Johnson & Johnson Platz 2  
 (Raiffeisenstraße 9)  
 41470 Neuss  
 Tel.: +49 2137 936-0  
 JJKunden@its.jnj.com  
 www.jnjgermany.de

**INTERVIEW //** Die KaVo uniQa definiert einen neuen Meilenstein im Segment der Behandlungseinheiten und bestimmt eine neue Klasse unter den Behandlungseinheiten, die Premium-Kompaktklasse. Armin Imhof, CTO (Chief Technology Officer), und Jürgen Hinderhofer, Designer und Geschäftsführer von SLOGDESIGN, erklären, was genau es damit auf sich hat und warum die KaVo uniQa ihrem Namen alle Ehre macht.

## MADE TO BE UNIQUE

Edwin Fieseler / Bieberach an der Riß



**Bei der neuen KaVo uniQa ist der Name Programm – das Thema Einzigartigkeit steht prägnant im Fokus. Auf was bezieht sich dieser Unikatsanspruch?**

**Armin Imhof (AI):** Vor allem auf einen wesentlichen Aspekt: Wir haben mit der uniQa das bis dato gültige Premium-niveau ins Mittelpreissegment geholt. Viele der Features unserer neuen Behandlungseinheit gab es bisher nur im Hochpreissegment. Daher besetzen wir mit der uniQa eine neue Klasse, die Premium-Kompaktklasse. Darüber hinaus bestimmen vier Aspekte maßgeblich den unverwechselbaren Charakter der uniQa: der Patientenstuhl, die Hygienefunktionen, die Touch-Bedienung und natürlich das Design mit seiner klaren, kompakten Formensprache. Und selbstverständlich stand auch der KaVo-typische Workflow im Mittelpunkt, denn KaVo-Kunden sollen sich auch in der neuen uniQa wiederfinden. Das Gesamtpaket ist schlicht einzigartig – technologisch wie aus Designersicht. Zusätzlich lässt sich die uniQa individualisieren und wird so zum passenden Unikat einer jeden Praxis.

**KaVo ist bekannt für seinen Fokus auf Ergonomie und Design. Wie funktio-**

niert das Zusammenspiel zwischen beiden bei der neuen uniQa – vor allem auch unter dem Aspekt der Individualisierung?

**Jürgen Hinderhofer (JH):** Ermüdungsfreies, konzentriertes Arbeiten an der Behandlungseinheit steht und fällt mit einem gelungenen Ergonomiekonzept, das gewisse Flexibilität für persönliche Ansprüche und Gegebenheiten lässt. Gerade die individuellen Einstellmöglichkeiten und die Optimierung der Greifräume sind dabei wichtig. Der Patientenstuhl spielt dabei ebenfalls eine zentrale Rolle – er ist kompakt, gibt viel Beinfreiheit und ermöglicht eine rückenfreundliche Körperhaltung. Zudem haben wir auf eine smarte Designevolution Wert gelegt. Alles in allem glauben wir, dass es uns mit der KaVo uniQa gelungen ist, eine Behandlungseinheit zu präsentieren, an der man sich einfach wohlfühlen kann.



**Was unterscheidet „eine echte KaVo“ wie die uniQa von anderen Behandlungseinheiten?**

**AI:** Überraschende Ergonomie in ihrer schönsten Form bringt es für mich auf den Punkt: Die KaVo uniQa ist ein Premiumarbeitsgerät, das auch noch phänomenal gut aussieht. Diese zwei Ausprägungen, Ergonomie und Design, sind für mich grundsätzlich die Hauptunterscheidungsmerkmale einer KaVo-Behandlungseinheit.

Armin Imhof (rechts im Bild), Chief Technical Officer von KaVo, und Jürgen Hinderhofer, Designer & Geschäftsführer von SLOGDESIGN, diskutieren im moderierten Gespräch, was genau die neue KaVo uniQa einzigartig macht.

**JH:** Es sind die durchdachten Details und ein hohes Maß an Funktionalität, die den Unterschied ausmachen und dadurch auch intuitives Arbeiten an der uniQa ermöglichen. Und auch der Grad an Kompaktheit, den wir für maximale Ergonomieverbesserung er-

reicht haben, ist einzigartig. Ich denke, dass wir beispielsweise bei Elementen wie dem Parallelogrammstuhl und der Bodenplatte eine neue Benchmark geschaffen haben. Die Reduzierung der Abmaße hat wirklich Großes bewirkt.





Video: Design-Interview zur neuen Einheit.



**Was hat Ihnen persönlich während der Entwicklung am meisten Freude bereitet?**

**AI:** Zu sehen, wie sich das Projekt Jahr für Jahr entwickelt, war einfach toll. Aber am meisten gefreut hat mich, dass die uniQa heute fast nahezu identisch aussieht wie auf dem ersten Entwurf! Das ist eine supertolle Leistung und ein Beweis dafür, dass wir uns die richtigen Ziele gesetzt haben und auf dem richtigen Weg waren und sind.

**JH:** Stimmt. Und das gab uns als Design-Team die Möglichkeit, sehr konzentriert und konsequent am Produkt weiterzuarbeiten. Mir persönlich hat die hohe Akzeptanz Freude bereitet und der offene, konstruktive Austausch zwischen den KaVo-Entwicklern, dem KaVo-Produktmanagement und uns Designern. Wirklich klasse.

**Das klingt nach echter Teamleistung. Sie arbeiten beide schon seit vielen Jahren für KaVo – Was fasziniert Sie nach wie vor?**

**AI:** Wir tragen mit unserer Arbeit einen Teil zur Gesundheit und Lebensqualität der Menschen sowie zu einem gesunden, strahlenden Lächeln bei – was gibt es Schöneres? Wir dürfen für einen Premiumhersteller mit tollen Produkten arbeiten. Gerade die Behandlungseinheiten als Herzstück der Praxis verleihen diesen The-

men Ausdruck. Hinzu kommt seit einigen Jahren zunehmend der Designaspekt, der mir persönlich große Freude macht. Eine Behandlungseinheit ist ein Arbeitsgerät, aber als Designelement besitzt es auch eine große Emotionalität – fast wie ein Möbelstück.

**JH:** Im Zentrum unseres Tuns steht immer der Mensch. Das heißt, die Verbesserung der Behandlungsqualität, der Arbeitsabläufe, der Ergonomie. Unser Team brennt für Medizintechnik – und gerade die Mischung aus jungen und erfahrenen Kollegen bringt eine spannende Dynamik, die zu innovativen und sehr reifen Lösungen führt. Die Branche begeistert uns!

Weitere Informationen zu KaVo uniQa unter [www.kavo.com](http://www.kavo.com)

## KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: +49 7351 56-0  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

## Die KaVo uniQa Highlights

### Ergonomischer Patientenstuhl

In sportlich-kompaktem Design, ergonomisch perfektioniert für Behandler und Patienten.

### Effizientes Arztelement

Berührend einfach durch das intuitive Bedienkonzept für zeitsparende und reibungslose Behandlungsabläufe.

### Interaktive Patientenkommunikation

Anzeige und Patientenkommunikation auf hochauflösenden Screens, integrierte Datenschnittstellen für den einfachen Zugriff auf Patientendaten bzw. autark über CONNECT-base.

### Hygiene effizient automatisiert

Integrierte Spülprogramme zur zeitsparenden, automatisierten Reinigung und Desinfektion.

### Integrierte Endodontie- und Chirurgiefunktion

Drei verschiedene Modi zur Feilensteuerung und eine erweiterbare Feilendatenbank sowie ein kleiner leichter Chirurgiemotor plus integrierte Kochsalzpumpe.

# 3D FREEPRINT® HIGHCLASS RESINS



## FREEPRINT® temp

Medizinprodukt Kl. IIa  
Temporäre Kronen & Brücken  
Front- und Seitenzahnrestaurationen



MEDIZIN-PRODUKT

## FREEPRINT® crown

In process Q3/22  
Permanente Kronen  
Prothesenzähne  
Langzeitprovisor. Brücken



## FREEPRINT® denture

Medizinprodukt Kl. IIa  
Herausnehmbare  
Prothesenbasen  
Totalprothesen



MEDIZIN-PRODUKT

## FREEPRINT® ortho

Medizinprodukt Kl. IIa  
Bohrschablonen  
KFO Basisteile



MEDIZIN-PRODUKT

## FREEPRINT® splint 2.0

Medizinprodukt Kl. IIa  
Harte Schienen



MEDIZIN-PRODUKT

## FREEPRINT® supersplint

In process Q3/22  
Flexible Schienen



## FREEPRINT® IBT

Medizinprodukt Kl. I  
Transferschablonen  
Bracketpositionierung



MEDIZIN-PRODUKT

## FREEPRINT® tray 2.0

Medizinprodukt Kl. I  
Individuelle Abdrucköffel  
Basiskunststoffplatten



MEDIZIN-PRODUKT

## FREEPRINT® tryin

In process Q2/22  
Individuelle  
Funktionseinproben



## FREEPRINT® model

Modellherstellung  
Arbeitsmodelle  
Situationsmodelle  
Kontrollmodelle



## FREEPRINT® model 2.0

Modellherstellung  
Meistermodelle  
Arbeitsmodelle  
Kontrollmodelle



## FREEPRINT® model KFO

Modellherstellung  
KFO-Modelle



## FREEPRINT® model T

Modellherstellung  
Tiefziehtechnik



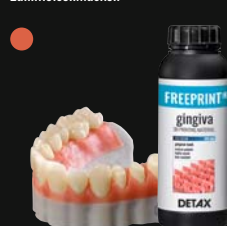
## FREEPRINT® model WW

Modellherstellung  
Tiefziehtechnik  
Wasserwaschbar



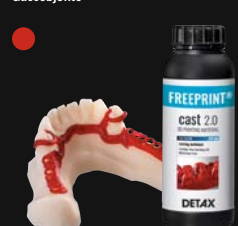
## FREEPRINT® gingiva

Zahnfleischmasken



## FREEPRINT® cast 2.0

Gussobjekte



NEU



#HELLO  
ECOBAG!



JETZT ERHÄLTlich  
3 KG ODER 5 KG!



DETAX  
HIGHEND MEDICAL MATERIALS

**HERSTELLERINFORMATION** // Das Flaggschiff von W&H sind seit jeher Hand- und Winkelstücke. Der Bereich Restauration und Prothetik besteht derzeit aus über 30 verschiedenen Instrumenten in drei Produktlinien, allen voran die beliebte Synea-Reihe. Blicken wir zurück auf die Anfänge.

## HAND- UND WINKELSTÜCKE VON W&H – PIONIERGEIST SEIT 1890

Christin Hiller/Leipzig



Los ging die Erfolgsgeschichte im Jahr 1890 in Berlin. Die beiden Feinmechaniker Jean Weber und Hugo Hampel gründeten eine Firma zur Erzeugung von Hand- und Winkelstücken, das Firmenzeichen W&H entstand. Damit schreiben sie Pioniergeschichte, denn erstmals stellt ein europäisches Unternehmen mechanisch betriebene Hand- und Winkelstücke her. Dieser Innovationsgeist setzt sich in den Folgejahren fort, in 1895 stellte W&H beispielsweise ein Universalhandstück mit verstellbarer Kopfneigung her, um einen optimalen Zugang zur Behandlungsstelle zu bekommen.

Meilensteine von W&H im Segment Hand- und Winkelstücke:

- 1895 Universalhandstück mit verstellbarer Kopfneigung
- 1926 Erstes maschinelles Feilwinkelstück „Endo Cursor“
- 1978 Erster am Markt mit der 360°-Drehkupplung „Roto Quick“
- 1979 Erster Anbieter des Druckknopfsystems für Turbinen
- 2014 Erster Anbieter einer schattenfreien Ausleuchtung der Behandlungsstelle durch 5-fach-Ring-LED

– 2016 Erste sensorbetriebene dentale Highspeed-Antriebslösung „Primea Advanced Air“

**Exkurs:** Obwohl es bereits seit 1890 elektrisch angetriebene Bohrer gab, entwickelte W&H im Jahr 1939 noch eine Fußtretbohrmaschine mit Lederriemenantrieb. Mithilfe dieser Maschine konnten unter Kriegsbedingungen – unabhängig vom Strom – Behandlungen vorgenommen werden. Der Mensch mit seinen Bedürfnissen im Mittelpunkt – W&H Credo, damals wie heute.

### Ein echter Product-Hero: Synea

Die Produkte der Synea-Reihe erfüllen höchste Qualitätsstandards. Die Winkel- und Handstücke sind einfach zu reinigen, können innerhalb von Sekunden umgerüstet werden und sind thermodesinfizierbar. Ein spezielles Griffprofil erlaubt es,

auch mit feuchten Händen die Geräte sicher zu halten. Zudem wird die Lebensdauer der Instrumente durch innovative Verzahnungstechnologie und robuste Keramikgugellager deutlich verlängert.

Die Turbinen von W&H sind besonders leistungsfähig und effizient. Die Geräte bieten eine optimale Abtragleistung bei einer angenehmen Handhabung. Außerdem sorgt die kratzfeste Oberfläche bei der Synea Vision Reihe dafür, dass die Ästhetik selbst bei intensivem Gebrauch nicht verloren geht. Eine 5-fache Spray-Kühlung verhindert Überhitzung, während eine Ring-LED+ den gesamten Mundraum des Patienten ausleuchten kann.

### The show will go on

Chronologisch lässt sich folglich erkennen, dass W&H schon immer ein gutes Händchen für diverse Entwicklungen hatte – sowohl beim Erkennen von Bedarf an Ent-

wicklungen als auch bei der technischen Umsetzung. Die Zahnärzteschaft kann schon jetzt gespannt sein, was die Zukunft bereithalten wird.



**W&H DEUTSCHLAND GMBH**  
Tel.: +49 8682 8967-0  
www.wh.com

ANZEIGE



# MUNDHYGIENETAG 2022

30. September/1. Oktober 2022  
Berlin – Hotel Central District



www.mundhygienetag.de

**VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK** // Unter dem Motto „Gemeinsam in die Zukunft“ fand am 9. und 10. Mai der 1. BVD-Branchentreff in Potsdam statt. Es waren erstmals auch Vertreter von Fachhandelsunternehmen dabei, die nicht Mitglied im BVD Bundesverband Dentalhandel sind. Auch zahlreiche Vertreter der Dentalindustrie, die auch weiterhin auf den Fachhandel zählen, waren hier vertreten, so von der Fa. DÜRR DENTAL, die kürzlich neu als Kooperatives Mitglied im BVD aufgenommen wurde. Die Teilnehmer des Branchentreffs nahmen das neue Veranstaltungskonzept gut an und waren begeistert.

## ENDLICH WIEDER „ECHTE“ KONTAKTE – BVD-BRANCHENTREFF LUD NACH POTSDAM EIN

Stefan Thieme/Leipzig

Mit einem herzlichen Willkommen begrüßte BVD-Präsident Lutz Müller alle Teilnehmer der Potsdamer Runde, insbesondere Herrn Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer.

Ein neuer Veranstaltungstitel, vertraute Gesichter, bekannte Inhaltsqualität – Müller begann seine Ausführungen zunächst mit dem neuen Veranstaltungsformat und hob hervor, dass aus den BVD-Fortbil-

dungstagen mit dem BVD-Branchentreff nun ein modernes, zeitgemäßes Format geworden sei. Es folgte ein Rückblick auf die anspruchsvolle Coronazeit – hier hätten Handel und Industrie exzellent zusam-



© Jrossphoto/Shutterstock.com



mengearbeitet, um vor allem im Bereich der Masken sowie der Desinfektionsmittel die Belieferung der Zahnarztpraxen sicherzustellen. Lutz Müller ging in seiner Rede anschließend auch auf die Herausforderungen ein, die der Transformationsprozess rund um den Fachhändler Pluradent aktuell stellt, und begrüßte mit dem Unternehmen DÜRR DENTAL sowie dem Fachhändler dental bauer zwei neue BVD-Mitglieder. In diesem Zusammenhang kündigte Müller seinen Verzicht auf sein Amt an und stellte allen Gästen Herrn Jochen Linneweh als designierten neuen Präsidenten des BVD vor. Sein Dank galt insbesondere Frau Barbara Kienle, Geschäftsführerin des BVD. Abschließend wurde im Rahmen einer Gedenkminute Herr Klaus Kurze gewürdigt und an seine Lebensleistung gedacht. Kurze war Mitte Februar verstorben und bleibt vielen dentalen Freunden u. a. als Mitbegründer der *DENTALZEITUNG* sowie Kämpfer für die fachhandelsorientierten Messen bekannt.



Abb. 1: Blick in den Vortragssaal.

### Digitalisierung der Zahnmedizin aus Sicht der Zahnärzteschaft

Prof. Benz begann seinen Vortrag mit dem Wunsch, dass die Dentalfamilie auch künftig weiter so zusammenhalte, und betonte, dass der BVD hier ein wichtiges Bindeglied sei. In seiner Keynote zum Thema „Digitalisierung der Zahnmedizin aus Sicht der Zahnärzteschaft“ forderte der

Präsident der Bundeszahnärztekammer dazu auf, Beharrungskräfte abzubauen. Die Notwendigkeiten der Behandlung und die Bedürfnisse der Patientenschaft änderten sich. Die Statistik der KZBV zeige, dass Füllungen seit 1990 um 52 Prozent zurückgegangen sind. Dafür steigen die Zahlen im Bereich Prophylaxe und Parodontologie sowie bei der mobilen Behandlung (Alterszahnmedizin). Deshalb, so Benz, müssen Zahnärzteschaft und

Dentalhandel umdenken und auch Trends scouten. Man dürfe der Entwicklung nicht hinterherlaufen. Das gelte gerade auch für den Einsatz digitaler Geräte. Benz verglich außerdem die verschiedenen Arztgruppen in Deutschland und stellte dabei fest, dass im Bereich der Zahnmedizin zwar der Ertrag okay sei, dafür aber die Aufwendungen im Vergleich zu anderen Gruppen sehr hoch sind. Er sieht hier zukünftig ebenfalls die Notwendigkeit eines Wan-

Abb. 2: Impulsvortrag von Prof. Benz zum Thema Digitalisierung der Zahnmedizin aus Sicht der Zahnärzteschaft. Abb. 3: Blick auf die Podiumsdiskussion. Thema: Digitale Zahnmedizin im Zusammenspiel von Behandler, Industrie und Fachhändler, mit Prof. Florian Beuer, Prof. Benz (BZÄK), Volker Vellguth (Dentsply Sirona), Martin Dürrstein (DÜRR DENTAL), Jörg Linneweh (dental bauer) und Stefan Heine (Henry Schein Dental).





**Abb. 4:** Ehrungen gab es für Andreas Meldau (links) und Lutz Müller. Müller wurde zum Ehrenpräsidenten ernannt. **Abb. 5:** Stefan Kreutzer stellt den neuen Artikelpass vor, der durch eine Arbeitsgruppe des BVD erstellt und strukturiert wurde.

dels. Ein Wandel müsse außerdem im Bereich Praxisorganisation erfolgen – Stichwort MVZs versus kleine Praxen. Hier gehe es darum, nicht die Frauen als Praxisinhaberinnen an die Anstellung z. B. in MVZs zu verlieren, und gerade im ländlichen Raum, wo kein Bedarf an großen Praxen bestehe, die Versorgung der Bevölkerung zu sichern. Abschließend thematisierte Benz den Bereich Digitalisierung und nahm u. a. Stellung zur elektronischen Gesundheitskarte.

### Podiumsdiskussion sorgt für regen Austausch

Die Podiumsdiskussion „Digitale Zahnmedizin im Zusammenspiel von Behandler, Industrie und Fachhändler“ nahm Volker Vellguth, Group Vice President RCO DACH von Dentsply Sirona Deutschland, zum Anlass für seine Feststellung, dass es ohne Fachhandel nicht funktionieren würde. BVD-Präsident Lutz Müller als Moderator hatte Vellguth zur zukünftigen Rolle des Fachhan-

dels aus Sicht von Dentsply Sirona befragt. Vellguth: „Wir bauen auf den Fachhandel, nicht nur, was die Technik angeht, sondern auch, was die zeitnahe Lieferung zu den Kunden angeht.“ Er prognostizierte, dass in zwei, drei Jahren der intraorale Scanner Standard sein werde.

Jörg Linneweh, geschäftsführender Gesellschafter von dental bauer, machte deutlich, dass es bei der Digitalisierung auf Effizienzsteigerungen ankomme. Blieden Effizienzsteigerungen aus, mache Di-

**Abb. 6:** Felix Beilharz hielt einen Vortrag zum Thema Social-Media-Marketing. **Abb. 7:** Zu Vertrieb und Digitalisierung informierte Referent Kishor Sridhar.





**Instrumenten-Reinigungssystem**



**Abnehmbare Griffe und Abdeckung**



**Saugschlauch-Reinigungssystem**



**Autoklavierbare Köchereinsätze**

gitalisierung keinen Sinn. Dazu gehöre es auch, das Leistungsspektrum der Geräte auf Kundenseite auszuschöpfen. Digitalisierung sei kein Selbstzweck. Der Beratungsbedarf durch den Fachhandel habe sich durch die Digitalisierung stark erweitert und werde noch weiter zunehmen.

Dem stimmte Stefan Heine, Vice President Central Europa und Sprecher der Geschäftsführung Henry Schein Dental Deutschland, zu: „Gerade die Vernetzung der unterschiedlichen digitalen Systeme ist eine herausfordernde Aufgabe.“ Einigkeit bestand darin, dass die immer komplexer werdende Beratung zukünftig nicht mehr kostenlos angeboten werden könne. Es werden dafür qualifizierte, erfahrene Berater benötigt.

Über die fundamentale Änderung der Ausbildung der Kollegenschaft informierte Prof. Dr. Florian Beuer MME, Charité Berlin. Die neue Approbationsordnung sehe den Bereich der Digitalisierung als zentrale Aufgabe. Auf die Frage nach dem aktuellen Einsatz von KI in der Zahnmedizin wies Prof. Beuer darauf hin, dass KI heute bereits erfolgreich bei der Befundung von Röntgenbildern eingesetzt werde. Dies sei für die Kollegenschaft hilfreich, ersetze aber natürlich nicht deren Expertise.

Einen anderen Aspekt brachte Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender von DÜRR DENTAL, in die Diskussion ein. Auf die Frage nach seinen Wünschen erklärte er, dass er den klassischen Servicetechniker zusätzlich auch mit qualifizierten Softwarekenntnissen sehen würde.

Auf die Frage, ob die Zahnärzteschaft mit der Digitalisierung nicht finanziell überfordert werde, stellte Prof. Benz fest, dass sich die Zahnärzteschaft die Geräte leisten könne, die sie auch effektiv nutzt. Es gehe sicherlich nicht darum, alle am Markt erhältlichen Geräte in der eigenen Praxis zu haben.

Die Teilnehmer waren sich einig, dass es beim Ausbau der Digitalisierung nur gemeinsam vorangehen kann. Vellguth: „Ich sehe ein riesiges Feld, das eine kompetente Partnerschaft notwendig macht.“ Prof. Beuer beschrieb den Handel als Mittler, auch für die neuen Technologien. Heine bestätigte dies: „Die Kernaufgabe, die dem Handel zufällt, ist es, die sinnvollen Digitalisierungsschritte bei den Kunden zu beschleunigen.“

Lutz Müller betonte in seinem Schlusswort, dass die Diskussion gezeigt hat, dass der dentale Fachhandel lebt und darüber hinaus an erster Stelle steht, wenn die Kunden Fragen haben. Prof. Benz dankte Herrn Müller im Namen der Zahnärzteschaft für sein großes Engagement und sein großes Herz.

## Update zum BVD-Artikelpass

Die Teilnehmer des Branchentreffs wurden von Stefan Kreutzer, Geschäftsführer der Fa. Speiko und Vorsitzender des BVD Arbeitskreises Artikelpass, über die Neuerungen informiert. Das wichtige Digitalisierungsprojekt des BVD stoße auf großes Interesse und habe sich bereits weitgehend am Markt durchgesetzt. Der Artikelpass wurde von Kreutzer als gutes Beispiel für eine sinnvolle Zusammenarbeit von Handel und Industrie zum Vorteil aller hervorgehoben. Sind Artikeldatenbank sowie Sicherheitsdatenblätter einmal erstellt und werden dann gemeinsam genutzt, ergäbe sich ein enormes Einsparpotenzial.

## Laudatio: Zeit für persönliche Worte

Nach diesen strukturellen Einblicken in aktuelle Themen wurde es noch einmal persönlich. Es folgte die Verabschiedung von Andreas Meldau nach zehn Jahren Verbandstätigkeit durch Lutz Müller, der wiederum Müller im Anschluss nach über 40 Jahren Zugehörigkeit aus dem BVD verabschiedete.

Exkurs: Müller war insgesamt 23 Jahre im Vorstand tätig, davon 13 als Präsident. Zudem agierte er als Gründungsmitglied der Initiative proDente e.V. und wurde allseits geschätzt durch seine langjährige erfolgreiche Betätigung im Bereich Messen und Fortbildung sowie als Gutachter. Meldau hob außerdem Müllers Kompetenz als engagierter Leader mit sehr guter Vernetzung in Dentalwelt, Politik und Verbänden hervor. Als symbolische Ehrung erhielten Andreas Meldau und Lutz Müller die silberne Ehrennadel, Müller wurde zudem zum Ehrenpräsidenten ernannt.

## Social-Media-Marketing

In seinem trendthematischen Vortrag nahm Felix Beilharz einige Accounts aus der Dentalbranche unter die Lupe und gab hilfreiche Tipps. Welche Kanäle steigen derzeit auf? Und welche ab? Welche Tools sind heute State of the Art und wie ist der aktuelle Hype um Blogs und Podcasts zu bewerten? Beilharz führte mitreißend sowie provokant durch seinen Vortrag und schlussfolgerte, dass die Kanäle schlussendlich immer zum Unternehmen passen müssen – Trends hin oder her. Dabei hob er hervor, dass eine Mischung aus organischem Content und Werbung/Angeboten als zielführender zu bewerten sei als reine Push-Inhalte. Hierfür sei eine kontinuierliche Erfolgsmessung unverzichtbar – der Referent veranschaulichte auch, wie diese erfolgen kann.

## Vertrieb und Digitalisierung

Wie der Vertrieb auch im digitalen Zeitalter Kunden begeistern kann, zeigte Kishor Sridhar. Hierzu gab der Redner einleitende psychologische Grundmuster preis und erklärte Basiswissen im Bereich Verkaufspsychologie. Ziel sei es, eine spezifische Ansprache in der Kommunikation mit unterschiedlichen Typen zu forcieren, um im Vertrieb zu überzeugen. Diese Selektion nach emotionalen Kundentypen spiegelte sich laut Sridhar auch im Kommunikationsbedürfnis der Kunden wider. Stichwort unterschiedliche Ansprache: Egal, ob im persönlichen Gespräch, per Mail, Post, auf der Website – das Medium kann den Unterschied machen und ist gut zu wählen.

## BVD-Branchentreff Tag zwei

Zur Begrüßung am zweiten Tage erklärte Jochen Linneweh, das er sehr froh sei, wieder zurück im BVD zu sein. Die Resonanz des vergangenen Tages sei sehr positiv gewesen, die Podiumsdiskussion sei als neues Format gut angekommen. Linneweh freute sich auch auf die neuen Herausforderungen in der Verbandsarbeit und dankte Müller noch einmal für all das durch ihn Erreichte und Geebnete. Insgesamt sei die Zukunft des dentalen Fachhandels aus Perspektive Linnewehs positiv zu bewerten.



**Abb. 8:** Alles rund um Cybersicherheit bot Prof. Dr. Thomas R. Köhler dar. **Abb. 9:** Fesselnd und alarmierend: Der Vortrag von Prof. Dr. Volker Quaschnig zum Thema echte Energierevolution.

## Cybersicherheit – IT-Thematik, die jeden betrifft

Prof. Dr. Thomas R. Köhler sensibilisierte die Teilnehmer zur Cybersicherheit. Erst wenige Tage vor dem Branchentreff sei ein neuer Lagebericht des Bundeskriminalamtes mit der Botschaft veröffentlicht worden, dass Cyberattacken weiter zunehmen. So habe es laut Bericht in 2021 den Höchststand an Cyberstraftaten in Deutschland gegeben. Köhler betonte, dass dies öfter passiere als man denkt – denn Cyberangriffe auf Firmen werden meist erst dann öffentlich, wenn es sich nicht mehr vermeiden lässt. Folglich müssten sich alle Unternehmen auf Cyberattacken vorbereiten, die meisten seien dies jedoch nicht. Vorsorge sei besser als Nachsorge – dies gelte nicht nur dental, sondern auch mit Blick auf die IT. Köhler richtete seinen Blick im Vortrag auf die vielen neuen technologischen Möglichkeiten wie die Ladeinfrastruktur für E-Mobilität. Vieles Neue sei noch gar nicht richtig in seinen technischen Strukturen erforscht, Angriffe unkalkulierbar. Diesen Umstand neuer Technologien bewertet er insbesondere für die Gesundheitsbranche als sehr kritisch, hier gehe es nicht nur um Geldverluste, sondern u. U. um Menschenleben. Abschließend betonte der Referent,

dass Cybersicherheit Chefsache ist, und rief zum Handeln auf.

## Forderung nach einer echten Energiewende

Gefesselt und nachdenklich begleiteten die Teilnehmer den Vortrag von Prof. Dr. Quaschnig, der als Ingenieur plastisch darstellte, warum er eine echte Energierevolution für dringlich hält. Anhand von verschiedenen Szenarien erläuterte er die aktuelle Situation des Klimawandels und prognostizierte anhand verschiedener Temperaturanstiegsmodelle die Folgen für die Erde. So verwies er auf den Anstieg des Meeresspiegels aufgrund der Eismelze in den Polarregionen und deren Folgen. Auch die Zunahme der Unwetterereignisse (Ahrtal) seien hier eindeutige Vorboten. Quaschnig betonte eindringlich, dass die Klimakrise die menschliche Zivilisation bedrohe. Themen wie Anstieg der Meeresspiegel, Unbewohnbarkeit bisher fruchtbarer Gebiete inkl. Fluchtbewegungen von Milliarden von Menschen, hohe Temperaturen und Luftfeuchtigkeit in vielen Regionen wurden beispielhaft aufgeführt. Als Ausweg sieht der Referent einzig das Ende der Verbrennungsmotoren, ein Ende für Öl- und Gasheizungen

sowie die Energiewende in Deutschland hin zu Wind und Solar.

## Ausblick

Der 2. BVD-Branchentreff wird Ende April 2023 in Stuttgart stattfinden. Veranstalter und Teilnehmer freuen sich schon jetzt auf ein Wiedersehen und weitere „echte“ Kontakte nach zwei Jahren pandemiebedingter Aussetzung der BVD-Fortbildungsformate.

## BUNDESVERBAND DENTALHANDEL E.V.

Geschäftsstelle  
Burgmauer 68  
50667 Köln  
Tel.: +49 221 2409342  
info@bvdental.de  
bvdental.de



# DENTAL- ENTDECKERIN

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

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

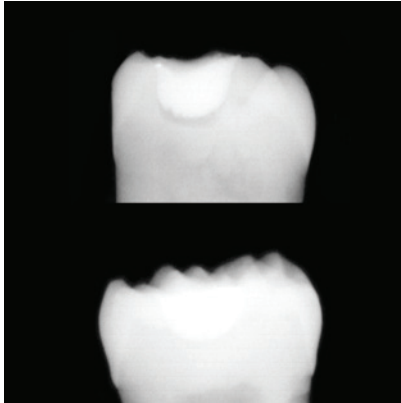
Eine anerkannte Leistung Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvddental.de](http://bvddental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## ERSTES RÖNTGENOPAKES UNIVERSALADHÄSIV

Als erstes Universaladhäsiv überhaupt bietet 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv eine dentinähnliche Röntgenopazität. Tritt Pooling auf, so sorgt diese Eigen-



schaft dafür, dass die Adhäsivschicht auf Röntgenaufnahmen nicht vom benachbarten Dentin zu unterscheiden ist. Somit entstehen Zweifel erst gar nicht und es ist klar, dass Füllungen mit radioluzenten Bereichen auszutauschen sind.

Erzielt wird die Röntgenopazität von 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv durch den Einsatz neu entwickelter röntgenopaker Monomere. Diese bleiben auch bei längerer Lagerung homogen im Adhäsiv vermischt, wodurch jeder Tropfen die gleiche Qualität und identische Eigenschaften bietet. Das steht im Gegensatz zu röntgenopaken Füllkörpern, die in einigen anderen Adhäsiven zum Einsatz kommen. Sie setzen sich mit der Zeit am Flaschenboden ab und sind durch Schütteln vor

der Anwendung wieder zu vermischen – ein fehleranfälliger Prozess. Zudem ist es durch die röntgenopaken Monomere möglich, die Viskosität des Universaladhäsivs gering zu halten. Dies führt zu angenehmen Anwendungseigenschaften.

### 3M DEUTSCHLAND GMBH

ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: +49 8152 7001777  
[www.3M.de/OralCare](http://www.3M.de/OralCare)

## DURCHDACHTE HYGIENE DES ABSAUGSYSTEMS

Das Gefahrenpotenzial eines Absaugsystems wird auf den ersten Blick oft gar nicht wahrgenommen. Ist für Praxispersonal, Servicetechniker und Patienten Vorsicht vor Infektionen geboten, ist darüber hinaus mit Einschränkungen in der täglichen Arbeit zu rechnen. Das Absaugsystem bildet das Herzstück einer Zahnarztpraxis. Der richtigen Hygiene und der Durchführung keimreduzierender Maßnahmen im Absaugsystem muss der erforderliche Stellenwert beigemessen werden.

Nach einem chirurgischen Eingriff bzw. routinemäßig mehrere Male täglich ist das gesamte Absaugsystem mit kaltem Wasser zu spülen. Am Ende eines jeden Arbeitstages ist die Reinigung und Desinfektion mit einem zugelassenen Reinigungs- und Desinfektionsmittel erforderlich.

Sichere Desinfektion mit belegter Wirksamkeit unter praxisnahen Bedingungen bei Blut- und Schleimbelastung, gründliche Reinigung sowie aktive, entschäumende Wirkung zeichnen ein hochwertiges Produkt zur Desinfektion und Reinigung von Absaugsystemen aus. Zudem muss ein solches Präparat eine hohe Materialfreundlichkeit bzw. hohe Umweltverträglichkeit aufweisen.

All diesen Produkthanforderungen entspricht das METASYS Reinigungs- und Desinfektionsmittel GREEN&CLEAN M2. GREEN&CLEAN M2 ist ein Hochleistungspräparat für die tägliche Hygiene des Absaugsystems. Die Verwendung von enzymatischen Stoffen sorgt für die hervorragende Reinigungskraft. Die Verwendung einer optimierten Wirkstoffkombination stellt einen umfassenden Keimschutz nach den VAH-Richtlinien gegen Bakterien, Pilze, Viren und Tuberkulose-Erreger dar. Eine hohe Umwelt- und Materialverträglichkeit ist für METASYS selbstverständlich. Die Anwendung von GREEN&CLEAN M2 mithilfe des praktischen METASYS Dosierspenders ist zudem so einfach, dass die Reinigung und Desinfektion bereits nach wenigen Augenblicken erledigt ist. Die starke, entschäumende Wirkung gewährleistet, dass die Zahl der Saugunterbrechungen so gering wie nur möglich gehalten werden kann.

„Verstecktes“ Gefahrenpotenzial des Saugsystems bzw. Minimierung dieser latenten Gefahr: Die Dringlichkeit der Thematik sollte klar zum Ausdruck gebracht worden sein. Es kann an dieser Stelle nur nochmals hervorgehoben werden, dass die richtigen Hygienemaßnahmen für das Ab-

saugsystem ein Muss im Hygieneplan einer jeden Praxis sind.



### METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Florianstraße 3  
6063 Rum bei Innsbruck  
Tel.: +43 512 205420-0  
[info@metasys.com](mailto:info@metasys.com)  
[www.metasys.com](http://www.metasys.com)



## BPA-FREIES KOMPOSIT MIT EXZELLENTER FESTIGKEIT UND ÄSTHETIK

Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Pre-release“ klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology“ und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical® Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen), in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an SDI unter [www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

### SDI GERMANY GMBH

Tel.: +49 2203 9255-0

[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)



### SDI | LUNA 2 Das BPA-freie Universalkomposit

Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches Luna 2 Informationspaket.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder  
E-Mail: [Beate.Hoehe@sdi.com.au](mailto:Beate.Hoehe@sdi.com.au)



## PERFEKT SEHEN, PERFEKT AUSSEHEN



In den vergangenen Jahrzehnten waren Lupenbrillen schwarz oder silber. Damit ist jetzt Schluss! I.C.LERCHER stellt die erweiterte Palette der COLOR-LINE für Lupenbrillen und Lichtsysteme vor. Eine große Auswahl an Farbkombinationen, um den Produkten eine persönliche Note zu verleihen. Das Portfolio der COLOR-LINE beinhaltet nicht nur die gesamte Vielfalt der herausragenden Lupenserie VISIONX, die mit ihrem großen Sichtfeld und der enormen Tiefenschärfe ein Gefühl von Grenzenlosigkeit bietet, sondern

auch die Lichtsysteme der Serie LED-LIGHT CIRCLE mit ihrem kreisrunden und homogen ausgeleuchteten Lichtfeld. „Die VISIONX ist die beste Lupenserie, die wir je gebaut haben. Da kam im Team die Idee auf, daraus auch die persönlichste Lupenbrille zu kreieren. Wir haben uns gefragt, warum eine Lupenbrille, die man jeden Tag viele Stunden trägt und für den Patienten ein markanter Blickfang darstellt, eigentlich so langweilig und eintönig sein muss“, wird der Geschäftsführer von I.C.LERCHER, Stefan Schuler,

zitiert. Das Ergebnis dieser Überlegungen kann sich sehen lassen: Eine Palette von sieben Farbtönen, welche die Lupenbrillen und Lichter nicht nur in klassischem Silber und Schwarz erstrahlen lassen, sondern auch in elegantem Dunkelgrau, einem dezenten Blau und den drei knalligen Tönen Hellblau, Rot und Orange. In Verbindung mit den Farben der Rahmenserien TITAN-FRAME und CURVED-FRAME ergeben sich zahlreiche Variationen für den individuellen Geschmack der Kunden – egal, ob klassisch, farbenfroh oder knallig.

### I.C.LERCHER GMBH & CO. KG

Im Sägenloh 8  
78333 Stockach  
Tel.: +49 7771 914628 -0  
info@ic-lercher.de  
www.ic-lercher.de

## NEU: VSP FOLIENSCANNER

### VSP Folienscanner

- 20 lp/mm hohe Auflösung  
Gestochen scharfe Bilder
- Speicher für 500 Aufnahmen  
Keine Aufnahme geht verloren
- 3,3 kg; 233 x 141 x 191 mm  
Kompakt und leicht
- Magnetschiensystem  
Verschleißfrei und Vibrationsarm
- NEU: MPPC-Sensortechnologie  
(Multi-Pixel Photon Counter)  
Immunität gegen Magnetfelder,  
Umgebungslicht & mechanische Stöße

**orangedental**  
premium innovations

Der neue High End VSP Folienscanner von Vatech/orangedental sieht nicht nur gut aus, ist kompakt und leicht (3,3 kg), sondern zeichnet sich durch seine exzellenten technischen Fähigkeiten aus. Für gestochen scharfe Aufnahmen mit einer hohen Auflösung von 20lp/mm steht der neuartige MPPC-(Multi-Pixel Photon Counter-) Sensor, der einen störungsfreien Betrieb ermöglicht, da er weitgehend unempfindlich gegen Magnetfelder, Umgebungslicht oder mechanische Stöße ist. Die Speicherfolien werden im VSP Folienscanner durch ein innovatives Magnetschiensystem transportiert, das verschleiß- und vibrationsarm arbeitet. Durch das Vorschaubild auf dem 4-Zoll-Touchscreen kann sofort beurteilt werden, ob die Aufnahme korrekt erfolgte oder wiederholt werden muss. In dem internen Speicher werden bis zu

500 Aufnahmen abgespeichert, wodurch sichergestellt ist, dass bei technischen Problemen keine Aufnahme verloren geht. Der VSP verarbeitet Speicherfolien der Größe 0, 1, 2 und 3. orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 365-Tage-Hotline sowie das mittlerweile 16-köpfige Technikerteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

### ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Tel.: +49 7351 47499-0  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de

## GUIDED BIOFILM THERAPY – DER ABSOLUTE FAVORIT BEI DEN PATIENTEN



für Erfolg, Qualität, motivierte Prophylaxe-Teams und – jetzt eindrucksvoll bestätigt – für eine hervorragende Patientenakzeptanz! Die komplette Auswertung dieser Daten ist in einem Sonderdruck zusammengefasst worden und kann unter <https://gbt-dental.com/GBT-Favorit-DZ-0522> oder dem unten stehenden QR-Code eingesehen werden.

Orale Prophylaxe ist eines der Schlüsselthemen der modernen Zahnmedizin und Patienten fragen immer häufiger danach. Dabei steht die schonende und vollständige Entfernung des Biofilms im Mittelpunkt. Diese Erkenntnis ist eindeutig wissenschaftlich fundiert und dem Fachpublikum bekannt. Auch Patienten erkennen den Stellenwert oraler Gesundheit und sind von der Guided Biofilm The-

rapy (GBT) begeistert. Bei einer – in dieser Größenordnung nie dagewesenen – weltweiten Umfrage unter 76.338 Patienten zu dem Guided Biofilm Therapy Protokoll kamen 92 Prozent der befragten Patienten zu dem Ergebnis, dass sie von GBT begeistert sind und es der Familie und Freunden weiterempfehlen werden. Dieses Ergebnis ist eindeutig und unterstützt die GBT Bewegung: GBT-zertifizierte Praxen stehen

**ELECTRO MEDICAL  
SYSTEMS GMBH**

Stahlgruberring 12  
81829 München  
Tel.: +49 89 427161-0  
[info@ems-ch.de](mailto:info@ems-ch.de)  
[www.ems-company.com](http://www.ems-company.com)

Direkt zum  
Sonderdruck



ANZEIGE

# LEIPZIG

## FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

16./17. September 2022  
Leipzig – pentahotel

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



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

Jetzt  
anmelden!

## NEU: FREEPRINT® CROWN



DETAX bietet mit FREEPRINT® eine komplette Produktlinie mit über 30 Hochleistungspolymeren für den 3D-Druck an. DETAX Druckkunststoffe lassen sich für alle dentalen Anwendungsbereiche einsetzen und sind für alle gängigen Printer und Belichtungsgeräte validiert. Die Liste der Drucker- und Materialkompatibilitäten

umfasst derzeit mehr als 30 Geräte und wird stetig erweitert (aktuelle Validierungstabelle auf DETAX.com). Dies garantiert den Anwendern, neben permanent reproduzierbaren Druckergebnissen und einer konstant hohen Produktqualität, Effizienz und Sicherheit für ihre anspruchsvollen Fertigungsprozesse.

NEU: FREEPRINT® crown – biokompatibler Kunststoff zum Druck von permanenten Einzelkronen, Prothesenzähnen und langzeitprovisorischen Brücken. Das Material bietet durch seine perfekt abgestimmte Transparenz und Opazität eine große brillante und ästhetisch ansprechende Farbauswahl (A1, A2, A3, B1, B3, C2, D3, BL). Maximale Biege- und Abrasionsfestigkeit garantieren eine optimale Formstabilität. Die hohe Oberflächenqualität reduziert die Nachbearbeitungszeit um mehr als ein Drittel. FREEPRINT® Medizinprodukte sind MDR-zertifiziert sowie in den meisten außereuropäischen Ländern zugelassen. Die Materialien haben zudem eine verlängerte Haltbarkeit von 36 Monaten. Profitieren auch Sie von einer uneingeschränkten Anwendungsvielfalt und herausragenden Druckergebnissen!

### DETAX GMBH

Carl-Zeiss-Straße 4  
76275 Ettlingen  
Tel.: +49 7243 510-0  
post@detax.com  
www.detax.com

## NEUE INLAB SOFTWARE 22.0

Mit der inLab Software 22.0 wird die digitale Fertigung von Zahnersatz komfortabel und flexibel. Eine Vollversion der inLab Software 22.0 ist für neue und bestehende Kunden von Dentsply Sirona erhältlich. Zu den neuen Funktionen gehören Indikationserweiterungen sowie eine neue, harmonisierte Benutzeroberfläche für ein modernes Erscheinungsbild und

für einen einfachen und nahtlosen Übergang zu anderen Software-Produkten von Dentsply Sirona.

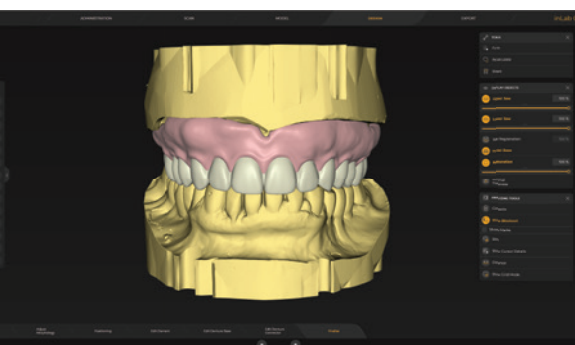
Die inLab CAD Software 22 setzt den Weg der bereits erfolgreich etablierten Lösung für digital gefertigte Vollprothesen aus dem Hause Dentsply Sirona fort. Sie bietet nun die Erweiterung auf Einzelkieferprothesen (14er), eine optimierte Gingiva-Gestaltung sowie die Integration der neuen digitalen Zahnbibliotheken Digital Genios und Digital Portrait von Dentsply Sirona für die Fräs- und 3D-Druckfertigung. Die neue Software unterstützt auch erstmals das Design und die Fertigung von CEREC Guide 3 Bohrschablonen in einem vollständig verbesserten Workflow sowie die implantatprothetische Versorgung des DS PrimeTaper Implantatsystems.

Die inLab CAM Software wird künftig integraler Bestandteil der von Dentsply Sirona

kürzlich angekündigten Primeprint Solution sein – eine professionelle 3D-Drucklösung für die Herstellung verschiedener dentaler Medizinprodukte. Die inLab CAD SW 22.0 und die inLab CAM SW 22.0 sind jeweils online als Vollversionen erhältlich. inLab Anwender und Neukunden können sich für den Lizenzwerb für eine Vollversion und/oder für ein Update an ihren lokalen Vertriebsansprechpartner wenden.

### DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 08000 735000 (gebührenfrei)  
www.dentsplysirona.com



## HAPPY BIRTHDAY – 25 JAHRE PLAQUEANFÄRBUNG

Anfärben macht die PZR bis zu 3 Mal effektiver, denn oberflächlich betrachtet sehen Zähne oft sauber aus und fühlen sich glatt an. Entstehende Beläge sind anfangs nicht immer sichtbar. Mit den beliebten Mira-2-Ton Produkten (erythrosin- und glutenfrei) findet man seit nunmehr 25 Jahren die bewährte Lösung. Plaque- und Biofilmanlagerungen werden durch die Darstellung in zwei Farben sehr eindrucksvoll sichtbar. Ältere Plaque färbt sich blau, neuere Plaque rosa. Ganz neu im Sortiment sind die Mira-2-Ton Pellets. Diese sind bereits mit Flüssigkeit vorgetränkt. Dies macht die Anwendung noch einfacher und komfortabler.

Die Plaqueanfärbung ist für das Praxisteam mittels Mira-2-Ton einer der wichtigsten Schritte bei der PZR und der UPT, um alle Ablagerungen einfach und effektiv erkennen und entfernen zu können. Zudem visualisiert das Anfärben den Patienten überzeugend den Status der aktuellen Mundhygiene und schafft somit eine Motivation, diese ggf. zu optimieren. Einfärbungen lassen sich bei der PZR durch Ultraschall oder Politur sowie durch einfaches Zähneputzen mühelos wieder entfernen. Für den häuslichen Gebrauch eignet sich Mira-2-Ton beson-



ders in Tablettenform. Diese sind leicht zu halbieren – eine Tablette reicht für zwei Anwendungen.

**HAGER & WERKEN  
GMBH & CO. KG**

Ackerstraße 1  
47269 Duisburg  
Tel.: +49 203 99269-0  
[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

## SAUBERKEIT UND FRISCHE BEGINNT IM MUND

Nur wenige Augenblicke im Mund reichen der alkoholfreien Mundspüllösung Alprox von ALPRO MEDICAL, um ihre volle Wirkung zu entfalten: Ob Reinigung und Pflege der Mundhöhle während und nach der PA-Behandlung, der Zahnfleischtaschen nach der Zahnsteinentfernung, zur Spülung des Wurzelkanals oder Anwendung nach Extraktionen – die universell einsetzbare Spüllösung ist sowohl für den täglichen Einsatz als auch zur Verwendung in Mundspül- und Ultraschallgeräten geeignet. Für die einfache Dosierung aus den erhältlichen 300ml- bzw. 1l-Flaschen sorgt die beigelegte Alprox-Kappe. Die Mundspülung schützt vor Plaque sowie Zahnstein und sorgt mit ihrem feinen Pfefferminzaroma für frischen Atem.

Schon wenige Milliliter der unverdünnten Lösung spülen pathogene Mikroorganismen in der Mundhöhle – insbesondere Bakterien, die Zahnbelag, Zahnfleischartzündungen und Mundgeruch verursachen – einfach weg. Zurück bleibt nichts als Frische und Sauberkeit – und die beginnt dank Alprox im Mund.

**ALPRO MEDICAL GMBH**

Mooswiesenstraße 9  
78112 St. Georgen  
Tel.: +49 7725 9392-0  
[info@alpro-medical.de](mailto:info@alpro-medical.de)  
[www.alpro-medical.de](http://www.alpro-medical.de)



## VIER JAHRZEHNTE PRÄZISIONSABFORMUNG



Das Unternehmen Kettenbach Dental steht seit jeher für qualitativ hochwertige Produkte. Seit Langem im Markt bekannt und beliebt sind die Panasil®-Produkte, eine Familie von Präzisions-Abformmaterialien auf A-Silikon-Basis, vom klassischen Knet-Putty bis hin zum super dünnfließenden Korrekturmateriale. Jetzt feiert Panasil® Geburtstag: Seit nun 40 Jahren

überzeugt die Marke ihre Anwender in Deutschland und der Welt und steht für dauerhafte Qualität und höchste Zuverlässigkeit.

Stolz blickt Kettenbach Dental auf die vergangenen vier Jahrzehnte zurück, in denen Panasil® zu einer umfangreichen und leistungsstarken Produktfamilie herangewachsen ist. Zu Panasil® Putty, ei-

nem knetbaren Abformmaterial aus der Dose, kamen nach und nach viele weitere Materialien für die Präzisionsabformung dazu: Ein zähfließendes Heavybody als Trägermaterial u.a. für die Doppelmischtechnik (heute als Fast- und als Soft-Variante erhältlich), ein weiteres knetbares Putty-Material, allerdings in der 380 ml-Großkartusche für die Verwendung im elektrischen Austraggerät, ein mittelfließendes Material, das insbesondere bei der Monophasenabformung, z.B. bei der Fixation, Verwendung findet und natürlich verschiedene dünn- bzw. sehr dünnfließende Light-Materialien. Unter den derzeit 13 verschiedenen Abformmaterialien unter der Marke Panasil® findet jeder Anwender „sein“ Material.

**KETTENBACH GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 2774 705-0

[www.kettenbach-dental.de](http://www.kettenbach-dental.de)

## NEUE GESCHMACKSNOTE UND NEUES DESIGN

Von der Möglichkeit der Kariesprophylaxe mit elmex gelée machen bei den Sechsbis 17-Jährigen bisher nur etwa zehn Prozent Gebrauch.<sup>1</sup> Um die Adhärenz in dieser Patientengruppe zu erhöhen und damit einer frühzeitigen Karieserkrankung

entgegenzuwirken, wurde die Geschmacksnote von elmex® gelée angepasst. Zudem wurde das Verpackungsdesign erneuert.

elmex® gelée bildet initiale Kariesläsionen durch Remineralisierung zurück.<sup>3</sup> Darüber hinaus stärkt es den Zahnschmelz und reduziert das Risiko neuer Kariesläsionen.<sup>4,5</sup> Das Produkt ist vom sechsten bis zum 18. Lebensjahr zu 100 Prozent erstattungsfähig.<sup>6</sup> Da Kinder besonders sensible Geschmacksempfindungen haben, wurde den Behaltern mit der neuen Geschmacksnote von elmex® gelée ein weiteres Argument für die wichtige Kariesprophylaxe bei Kindern an die Hand gegeben.

elmex® gelée enthält 12.500 ppm Fluorid aus Aminfluorid sowie Natriumfluorid und sorgt für eine zusätzliche Mineralisierung der Zähne. Das Aminfluorid verteilt sich schnell auf der Zahnoberfläche, um von innen und von außen zu wirken. Das oberflächenaktive Aminfluorid wird von

der Zahnoberfläche angezogen. Es verteilt sich auch an schwer erreichbaren Stellen gleichmäßig und setzt dort Fluorid-Ionen frei. Diese bilden zusammen mit dem Kalzium aus dem Speichel eine kalziumfluoridreiche Schutzschicht, die gleichzeitig als Depot wirkt. elmex® gelée ist in den folgenden Ausführungen erhältlich: 25 Gramm Dentalgel (apothekenpflichtig), 38 Gramm Dentalgel (verschreibungspflichtig) und 215 Gramm (Klinikpackung, verschreibungspflichtig).

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

**CP GABA GMBH**

Beim Strohhause 17

20097 Hamburg

Tel.: 0800 7256654

[cpgaba@gaba.com](mailto:cpgaba@gaba.com)

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



## MIT ITE@SY DIE IT-SICHERHEITSRICHTLINIE UMSETZEN

Hacker und Kriminelle sind gut vorbereitet. Viele Praxisteam sind es nicht. Sie fühlen sich vor Cyberkriminalität sicher. Doch die Angreifenden sind sehr professionell und die Bedrohung ist real. Umfragen zeigen, dass mittlerweile jedes dritte Unternehmen in Deutschland von Cyberangriffen betroffen ist. In der Hälfte der Fälle waren die Angreifenden erfolgreich und konnten sich Zugang zu IT-Systemen verschaffen oder Internetauftritte manipulieren. In 2021 wurden daher neue verbindliche Anforderungen an die IT-Sicherheit verabschiedet, die im Rahmen des Praxis-QMs umzusetzen sind. Doch wo anfangen und wie gelingt die Umsetzung erfolgreich? Die Hefte von ITE@sy helfen Ihnen mittels klarer und verständlicher Sprache, die für Ihre Praxis zutreffenden Anforderungen gemäß § 75b SGB V einfach, strukturiert und kostengünstig umzusetzen. ITE@sy klingt leicht und das soll es auch, denn es handelt sich um eine Praxishilfe aus der Praxis für die Praxis. Unter anderem erfahren Sie, was bei Cy-



zur Website



berattachen zu tun ist, erhalten Sensibilisierung für den Umgang mit digitalen medizinischen Geräten sowie für den Umgang mit digitalen medizinischen Apps, erfahren, welche gesetzlichen Regelungen im Praxisalltag zu beachten sind, u.v.m.

Gerne informieren wir Sie zum idealen Heftpaket für Ihre Praxis, inklusive Anleitung zum Selbstcheck.

**PRAXISMANAGEMENT  
BUBLITZ-PETERS  
GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 6221 438500

[www.cyberschutz Zertifizierung.info](http://www.cyberschutz Zertifizierung.info)[www.bublitzpeters.de](http://www.bublitzpeters.de)

## IM LAND DER SCHÖNEN ZÄHNE: ANIMATIONS-KUNST VON NSK

Eine Zahnärztin, die Besuch von eher ungewöhnlichen Patienten bekommt, ist der Hauptcharakter einer neuen 3D-Animationsserie, die der japanische Dentalgerätehersteller NSK zusammen mit Atsushi Makino, einem der besten japanischen Animationskünstler, entwickelt hat. Ein Geschäftsmann, ein Vampir und

ein Hai lassen sich von ihr behandeln und zeigen, wie gut ihnen NSK-Produkte tun. Ziel dieser Kampagne ist, auf unterhaltsame Weise zu zeigen, dass NSK-Produkte dazu da sind, die Zähne gesund zu erhalten, und darauf aufmerksam zu machen, dass für das Unternehmen der Schutz der Umwelt im Fokus steht. Die

Kernbotschaft der Filmreihe lautet „Schutz unserer schönen Zähne und unseres Planeten für eine gesündere Zukunft“, und diese Botschaft richtet sich durch den unterhaltsamen Charakter der Kampagne auch an ein Publikum außerhalb der Zahnmedizin. Für weitere Infos einfach den Social-Media-Kanälen von NSK folgen!

Direkt zur  
Kampagnenseite**NSK EUROPE GMBH**Elly-Beinhorn-Straße 8  
65760 Eschborn

Tel.: +49 6196 77606-0

[info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de)[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## ERWEITERUNG DES ZIRKONOXID-PORTFOLIOS

Die Zirlux-Zirkonoxide von Henry Schein Dental haben sich in den vergangenen Jahren bestens bewährt. Mit ihrer Zuverlässigkeit und ihrer Farbtreue sind die Materialien bei vielen Zahnärztinnen und Zahnärzten sehr beliebt. Nun erweitert die Henry Schein Dental Deutschland GmbH als erfahrener Material- und Technologieanbieter basierend auf den werkstoffkundlichen Weiterentwicklungen das eigene Zirkonoxid-Portfolio – die Zirlux-Familie.

**Zirlux Anterior Multi: Ästhet für Frontzahnrestaurationen**  
– Biegefestigkeit: 600 MPa

- Natürlicher Farbverlauf
- Für Frontzahnkronen, Seitenzahnkronen, kleine Brücken, Teleskopkronen, Veneers, Inlays/Onlays
- Kompatibel mit den meisten offenen CAD/CAM-Fräsmaschinen (98,5 mm)

**Zirlux Esthetic TR: Allrounder mit Festigkeits- und Transluzenzverlauf**  
– Biegefestigkeit: Verlauf von 727 MPa (inzisal) auf 1.000 MPa (zervikal)  
– Festigkeits- und Farbverlauf sowie Chamäleon-Effekt (48 Prozent Lichtdurchlässigkeit)  
– Gleichmäßige Verteilung der Farbpigmente für einen sanften Farbverlauf

- Breites Anwendungsspektrum (Front- und Seitenzahnrestaurationen, Kronen, weitspannige Brücken, Abutments etc.)
- Kompatibel mit den meisten offenen CAD/CAM-Fräsmaschinen (98,5 mm)

**Zirlux Complete: Stark für hohe funktionelle Belastungen**

- Biegefestigkeit: 1.000 MPa
- 47 Prozent Lichtdurchlässigkeit für die ideale Balance zwischen Ästhetik und Festigkeit
- Erhältlich in allen 16 VITA-Farben
- Kompatibel mit den meisten offenen CAD/CAM-Fräsmaschinen (98,5 mm)



**HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND**

Labor: 0800 1500055  
info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de  
www.zirlux.de

## ZAHNPFLEGECREME STÄRKT ZAHNSCHMELZ AUCH BEI MIH

Remin Pro dient der sanften Regeneration der Zahnhartsubstanz. Der Einsatz der schützenden Zahnpflegecreme eignet sich z. B. nach der professionellen Zahnreinigung, dem Bleaching oder auch im Rahmen der Behandlung von

MIH-Patienten (Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation). Remin Pro trägt zur Neutralisation plaquebedingter Säuren bei und fördert mit seinem Gehalt an Hydroxylapatit die natürliche Remineralisation – und sorgt somit für eine Stärkung des Zahnschmelzes. MIH-Patienten sollten Remin Pro täglich zu Hause anwenden; ganz einfach mit der Zahnbürste oder auch mit dem Finger. Da sich Remin Pro wie ein Schutzfilm auf die Zahnhartsubstanz legt, werden zudem Hypersensibilitäten vorgebeugt. Dank der den Zahnschmelz auffüllenden Wirkung glättet die Creme die Zahnoberflächen spürbar ab und erschwert so die Anhaftung bakterieller Zahnbeläge. Dem ebenfalls enthaltenen Fluorid werden kariostatische Eigenschaften zugewiesen. Remin Pro ist in den Geschmacksrichtungen Minze, Melone und Erdbeere erhältlich.



**VOCO GMBH**

Tel.: +49 4721 71917-0  
www.voco.dental



## INJIZIERBARES FLOWABLE IN ZWEI VISKOSITÄTEN

Ob zum Aufbau von Okklusalfächen und anatomischen Details oder zum Füllen des Kavitätenbodens für okklusale Kavitäten oder Zahnhalsfüllungen: SHOFU bietet mit Beautifil Flow Plus X ein universelles, belastbares Hybridkomposit, das mit seinen beiden Viskositäten F00 (Zero Flow) und F03 (Low Flow) für jede Indikation über die jeweils optimale Fließfähigkeit und Formstabilität verfügt. Dabei verbindet das Füllungsmaterial die Applikationseigenschaften eines Flowables mit der Festigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik stopfbarer Hybridkomposite. Eine außergewöhnliche Modellierbarkeit, zwei Viskositäten und die präventive Wirkung der integrierten S-PRG-Füller wie Fluoridaufnahme und -abgabe zeichnen das lichthärtende Komposit aus. Herausragende Lichtdiffusionseigenschaften sorgen für einen ausgewogenen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Restauration harmo-

nisch in die Zahnreihe integriert. Dank der von SHOFU weiterentwickelten Giomer-Technologie verfügen beide Flow-Komposite über eine optimierte Polierfähigkeit und einen dauerhaften Oberflächen-glanz. Bereits nach dem Entfernen der unpolymerisierten Schicht glänzt das Material und lässt sich einfach in wenigen Sekunden auf Hochglanz polieren. Beautifil Flow Plus X gibt es in jeweils neun gängigen Zahnfarben sowie diversen Dentin-, Schmelz-, Bleaching- und Effektfarben, entsprechend dem Farbspektrum und der bewährten Farbtreue der gesamten Beautifil-Serie.



SHOFU DENTAL GMBH

Tel.: +49 2102 8664-0

www.shofu.de

## REINIGUNGS- UND DESINFEKTIONSTÜCHER DAUERHAFT GÜNSTIGER

Wie die Firma SciCan aus der COLTENE-Unternehmensgruppe mitteilt, werden die OPTIM1 Tücher ab sofort um mehr als 40 Prozent günstiger. „Die global enorm gestiegene Nachfrage macht eine günstigere Produktion möglich. Wir freuen uns, dass wir diesen Vorteil an die Zahnarztpraxen weitergeben können“, sagt Stefan Helsing, COO der COLTENE Gruppe. Die Desinfektionstücher haben sich in der Praxis vor allem durch ihre Kombination aus schneller, sicherer und schonender Anwendung bewährt. Bereits eine einminütige Wirkzeit reicht aus, um ein sehr breites Spektrum an Viren und Bakterien abzudecken. OPTIM1 ist nachweislich wirksam gegen schwer abzutötende Krankheitserreger wie Polioviren, Adenoviren, MNV und SV40. Die viruzide Wirksamkeit nach 30 Sekunden Kontaktzeit gilt auch für das Coronavirus COVID-19, das SARS-assoziierte Coronavirus und das Middle East Respiratory Syndrome Coronavirus (MERS). Neben der Preissenkung sparen OPTIM1 Tücher auch unter einem anderen Aspekt Geld: Organische Ablagerungen werden

mit OPTIM1 entfernt und die Flächen dabei gleichzeitig desinfiziert. Da Reinigung und Desinfektion also in nur einem Arbeitsschritt durchgeführt werden können, benötigen Zahnarztpraxen nur noch ein Tuch und reduzieren ihre Verbrauchsmenge.

Gleichzeitig sind die Tücher schonend – für alle Anwendenden und sämtliche Oberflächen. Das Reinigungs- & Desinfektionsmittel ist nichttoxisch, verursacht keine Reizungen der Haut, Augen oder Atemwege und kann auf eine Kennzeichnung mit GHS-Gefahrensymbolen, -Signalwörtern oder -Hinweisen verzichten. Zudem ist es kompatibel mit einer Vielzahl an harten, nicht porösen Materialien und Oberflächen.

SCICAN GMBH

Wangener Straße 78

88299 Leutkirch

Tel.: +49 7561 98343-0

Info.eu@scican.com

www.scican.com



## VERLAG

### VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

### VERLEGER

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

### VERLAGSLEITUNG

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

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

### PRODUKTIONSLEITUNG

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

### ANZEIGENDISPOSITION

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

### VERTRIEB/ABONNEMENT

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

### ART-DIRECTION/GRAFIK

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

## ANZEIGEN

|              |            |
|--------------|------------|
| BVD          | 54, 55     |
| Belmont      | 51         |
| DETAX        | 45         |
| EMS          | 68         |
| Henry Schein | 33         |
| KaVo         | 23         |
| LDF          | 37         |
| Metasys      | 35         |
| NSK          | 2          |
| orangedental | 5          |
| W&H          | 13, 26, 27 |

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.  
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: +49 221 2409342  
Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2022 mit 6 Ausgaben  
Es gilt die Preisliste Nr. 23 vom 1.1.2022

### BEIRAT

Gunnar Fellmann, Lutz Müller

### CHEFREDAKTION

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

### REDAKTION

Christin Hiller +49 341 48474-0 c.hiller@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagssitz

### KORREKTORAT

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

### DRUCK

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

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

### Bezugspreis:

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

### Verlags- und Urheberrecht:

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



Die Adressen der einzelnen  
Dentalfachhändler finden Sie hier:  
[www.bvdental.de/fachhaendler](http://www.bvdental.de/fachhaendler)

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

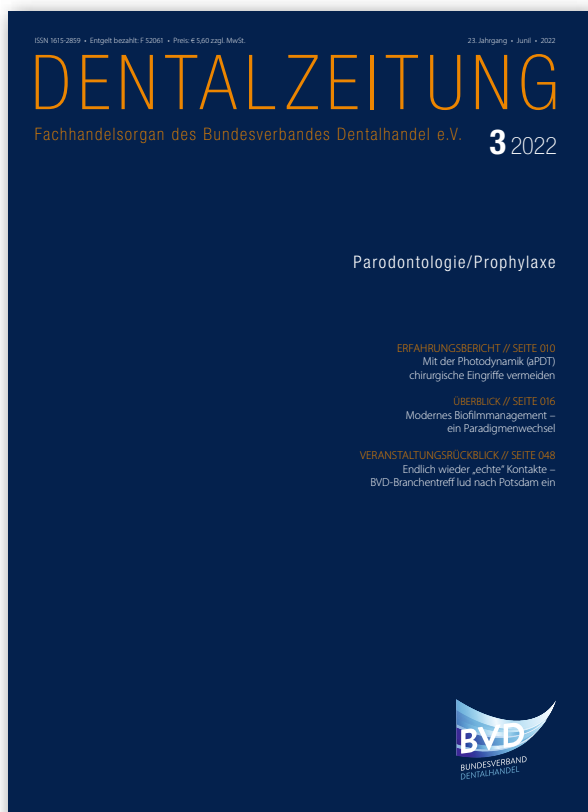


**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

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

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

Datum \_\_\_\_\_

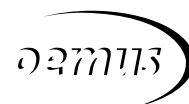
Unterschrift \_\_\_\_\_

### OEMUS MEDIA AG

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

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

Unterschrift \_\_\_\_\_



# PATIENTEN LIEBEN GBT

DIE «GUIDED BIOFILM THERAPY» **GBT** IST EIN EVIDENZBASIERTES, INDIKATIONSORIENTIERTES, SYSTEMATISCHES UND MODULARES PROTOKOLL FÜR PRÄVENTION, PROPHYLAXE UND THERAPIE.



"I FEEL GOOD"

- ▶ NUR DAS ALLERBESTE FÜR MEINE PATIENTEN
- ▶ NUR DIE SCHWEIZER ORIGINALE

**EMS**<sup>+</sup>  
MAKE ME SMILE.