

ZWVP

5.24

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Restaurative
Zahnheilkunde

/// 28



Unser Einsatz für Ihr neues Scan-Erlebnis

MEDIT *i900*

Optischer Motor der 3. Generation

Unerreichte Präzision für überlegene
Leistung

Touch Oberfläche

Tippen Sie zum Scannen und wischen Sie zum
Navigieren über die intuitive Touch-Oberfläche

Perfekte Balance

Unser leichtester, kompaktester IOS,
ideal für Ihr gesamtes Team



www.medit.com



Designed by Medit
Infrared Scanner
Model: MOI-i900
(01) 8880026700289
(21) CA1463100051
© 2024-03-27
Medit Corp.
www.medit.com

kurz gesagt:

[Themenschwerpunkt — Restaurative Zahnheilkunde]



Was im Großen mittels eines Keramikgranulats in einem mehrstufigen Prozess schichtweise aufgebaut wird, könnte ähnlich in der Zahnmedizin anwendbar werden.

© WPR.LIJ - stock.adobe.com

Das Angebot von Kompositwerkstoffen im CAD/CAM-Bereich hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen [...]. **Ein neuer, vielversprechender Ansatz für die Zukunft könnten druckbare Keramiken und Komposite sein,** die im Gegensatz zu subtraktiven Verfahren durch die Verwendung unterschiedlicher Massen eine mit der individuellen Schichtung vergleichbare Ästhetik bieten könnten.

_Dr. Britta Hahn

Einen Beitrag von Dr. Britta Hahn können Sie auf Seite 30 lesen.

Inhalt 05 — 2024

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: FACES OF OEMUS
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Sind DiGAs auch im zahnärztlichen Bereich sinnvoll?
- 12 Wie ist der Stand in Ehrenfriedersdorf?
- 14 Q&A: Wie funktioniert das generationsübergreifende Arbeiten?
- 16 **Cheffing: Veränderung gekonnt von unten steuern**
- 18 Moin: Dentista im Norden Deutschlands
- 20 Zahnärztliches Factoring für mehr Praxisgewinn

16



© LIGHTFIELD STUDIOS - stock.adobe.com

Inhalt 05 — 2024

TIPPS

- 24 Rückbauverpflichtung im Praxismietvertrag
- 26 Abrechnung von Zahnersatzreparaturen: Welche BEMA-Positionen greifen?

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

- 28 Fokus
- 30 Zum Einsatz indirekter glasfaserverstärkter Kompositrestaurationen
- 34 One-Visit Dentistry: Sofortrestauration im unteren Frontzahnbereich mit Zirkonoxidkrone
- 38 Vielversprechendes Projekt: Eine Datenbank für Zahntraumata
- 40 Universalkomposit: Wenn eine Materialkomponente genügt
- 44 Naturgetreue Restaurationen mit Adaptive-Response-Technologie
- 46 Zur Abrechnung von Zahnersatz bei GKV-Patienten

PRAXIS

- 50 Fokus



56

Guten Appetit: Interdisziplinäre Rezeptkreationen für Erosionspatienten



- 60 Knochenfräser: Optimale Einheit aus Funktion und Feeling
- 64 „Unsere Vision: Die komplette Verknüpfung in einem System“
- 66 Cloudbasierte Praxissoftware: Chance oder Risiko in Sachen Sicherheit?

ShortList — ZWP Designpreis 2023



© Angela Lamprecht

DENTALWELT

- 68 Fokus
- 72 „Neben hoher Innovationskraft ist es der Faktor Mensch, der unseren Erfolg kontinuierlich begleitet“
- 74 Verabschiedung in den Ruhestand
- 78 **Geseifte Kernesche in Vorarlberger Praxis**
- 80 Wie DENTYTHING die Arbeit erleichtert
- 81 Produkte
- 98 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial **Praxiseinrichtung und Praxisorganisation**



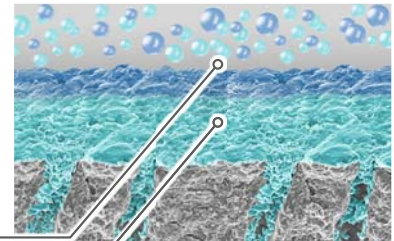
Sofortige¹ und lang anhaltende Schmerzlinderung^{2,3}



elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta Einzigartige PRO-ARGIN Technologie mit Zinkphosphat

- **60.5%** sofortige¹ Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung²
- **80.5%** klinisch bestätigte Linderung der Schmerzempfindlichkeit nach 8 Wochen³
- **Die einzigartige Formel** bietet schnellere Wirkung⁴ und verbesserte Säurebeständigkeit⁵
- **Überlegener Verschluss** der Dentintubuli⁶

Zinkphosphat
PRO-ARGIN Technologie



CP GABA FORTBILDUNGSPLATTFORM

- ▶ **Kostenlos**
- ▶ **CME Zertifiziert**
- ▶ **Live & On-demand**
- ▶ **Interaktiv**



Jetzt anmelden **NEU**

<https://learn.cpgabaprofessional.de/de>

¹ Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.

² Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 123-130.

³ Docimo R et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 17-22.

⁴ Im Vergleich zur vorherigen Formel, Verschluss nach 3 Anwendungen (im Labor)

⁵ Im Vergleich zur vorherigen Formel, Nach 5 Anwendungen (im Labor)

⁶ In vitro Studie, konfokale Bilder nach 5 Anwendungen im Vergleich zu einem Mitbewerber, Liu et al. J Dent Res. 2022;101(Spec Iss B):80.



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



Die OEMUS MEDIA AG feiert drei Jahrzehnte
Dentalmarkt-Power – aus diesem Anlass finden Sie
in jeder ZWP-Ausgabe 2024 Hintergrundinfos zu
unserem Team und den Verlag-Units.

30 JAHRE oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

OEMUS
Publikationen

ZWP online



Marlene Hartinger

Redaktionsleiterin ZWP und *dentalfresh*

Wortgewandt, souverän und mit einem Faible für innovative Formate und Themen bewegt sich Marlene Hartinger seit 2015 für die OEMUS MEDIA übers dentale Parkett. Seit 2021 leitet sie die Geschicke der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis und feilt zusammen mit der Chefredaktion, der Grafik und einem engagierten Netzwerk aus Autoren wie Mitwirkenden, Ausgabe für Ausgabe an der Relevanz der Publikation als interdisziplinäre Plattform für praxisnahes und erfahrungstragendes Fachwissen. Speziell für die neueren Herzensformate wie LandZahnWirtschaft, Praxis Backstage und Zahnbekenntnisse kreiert sie kontinuierlich „content that counts“ rund um eine selbstbestimmte Berufsausübung und Praxisführung. Neben der Arbeit ist die zweifache Mutter eine begeisterte Radfahrerin und durch familiäre Verknüpfungen eine leidenschaftliche „Hobby-Britin“.



welovehatwedo.org



Schauen
Sie vorbei
und feiern
Sie mit
uns!



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlags-gesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 5/24 zeigt die passionierte Oemusianerin Marlene Hartinger.

Porträt: © Katja Kupfer

Exklusive Formate der ZWP-Redaktion:

LandZahnWirtschaft

Praxis von nebenan statt Big Player: Mit Fokus auf den Standort im kleinstädtischen sowie ländlichem Raum greifen wir aktuelle Phänomene auf – von der bewussten Entscheidung für eine „entschleunigte“ Landpraxis bis hin zu Praxisschließungen aufgrund von Nachfolgemangel.



Praxis Backstage

Der etwas andere „Tag der offenen Tür“: Wir gewähren exklusive Blicke hinter die Kulissen von Praxen, deren individuelle Workflows, praktische Tools oder innovative Ansätze sich bewährt haben und Team wie auch Patienten begeistern – und jetzt auch Sie!

Zahnbekenntnisse

Herausfordernde Berufserfahrungen und daraus gezogene Learnings auf dem Weg zum Erfolg sind unbezahlbar – hier werden sie geteilt.



➔ **Allen Formaten ist gemein:**

Sie bilden konsequent Erfahrungswerte aus der Praxis ab, gute wie herausfordernde, und präsentieren diese der ZWP-Community als Impulse und Diskussionsgrundlage. Das ist kollegiale Transparenz at it's best!

Abformung nur vom

Abform-Weltmeister!

3M™ Impregum™ Polyether Abformmaterial
3M™ Imprint™ 4 VPS Abformmaterial

Jetzt kostenlose Testaufstellung anfordern!



go.3M.com/testaufstellung



Seit 1988 bei 11 Pfennig:

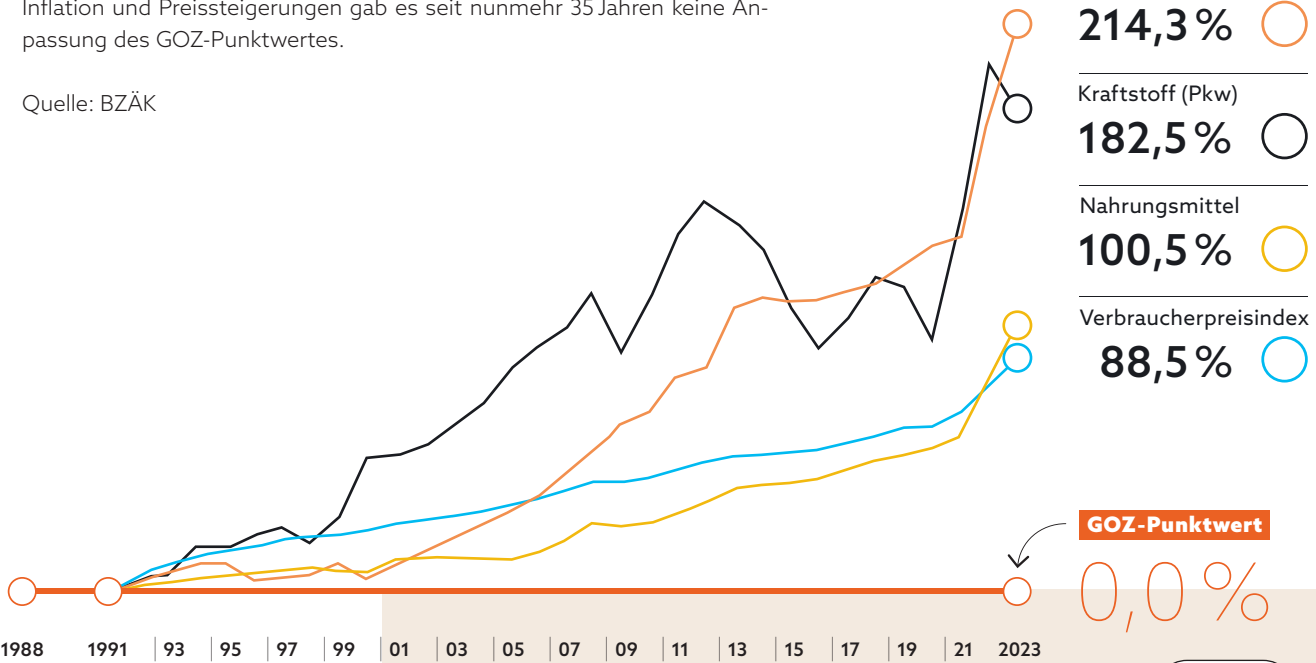
Punktwert im Tiefschlaf

Die BZÄK verweist in diesem Frühjahr mit einer aktuellen Infografik erneut auf ein altbekanntes und leider immer noch bestehendes Problem: Trotz Inflation und Preissteigerungen gab es seit nunmehr 35 Jahren keine Anpassung des GOZ-Punktwertes.

Quelle: BZÄK

Preissteigerung seit 1991

- Strom **214,3%**
- Kraftstoff (Pkw) **182,5%**
- Nahrungsmittel **100,5%**
- Verbraucherpreisindex **88,5%**



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gebührenordnung für Zahnärzte – Grafik: in Anlehnung BZÄK

TI-Befragung

Frisch vom Metzger



TI-Messenger

DEMIS

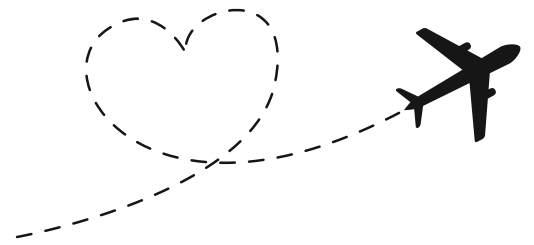
KIM

gematik und Körperschaften führen jährlich eine Befragung zu Verbesserungen der TI durch, um Anpassungen zielgenauer ausrichten zu können. **Dafür werden demnächst zufällig ausgewählte Praxen angeschrieben.** Die BZÄK unterstützt die Befragung, weil Praxen so die Möglichkeit erhalten, der gematik mitzuteilen, was tatsächlich gut und schlecht läuft.

E-Rezept

E-Patientenakte

Quelle: BZÄK



ZWP im Flugmodus:

Und wo lesen Sie die Ausgaben?

Dass ZWP immer geht,
beweist das Foto einer Leserin
auf ihrem Flug in den Urlaub.
Vielen Dank, Frau Thedieck,
für das außergewöhnliche
Bild und wohlwollende
Feedback!

Im März dieses Jahres erhielten wir ein besonderes Feedback zur ZWP: Eine Leserin hielt ihren Lektüre-Moment der ZWP 1+2/24 auf einem Flug über Paris fest. Die Leserin habe, so konnten wir ihrem Feedback entnehmen, im letzten Jahr eine Ausbildung zur ZFA absolviert, um in der zahnärztlichen Praxis qualifiziert mitarbeiten zu können, und lese daher mit besonderem Interesse die wirtschaftliche Sparte der ZWP-Hefte. „**Mir liegt Ihr Medium mit einem Schwerpunkt auf wirtschaftlichen Themen ganz besonders am Herzen, und ich habe immer sehr viel Freude an Ihren Beiträgen – wie Sie sehen, auch im Urlaub!**“ Über solch einen Zuspruch freuen wir uns natürlich sehr und laden unsere Leser herzlich ein, uns Schnappschüsse der ZWP über den Sommer zuzusenden. Wir freuen uns auf Ihre Lektüre-Fotos (gerne an: kontakt@oemus-media.de) und wünschen Ihnen allen einen erholsamen Sommer!

ANZEIGE

Innerliche Kündigungen auf Höchststand

Der Gallup Engagement Index Deutschland¹ attestiert der aktuellen Arbeitswelt ein Problem: Knapp die Hälfte der in Deutschland Beschäftigten ist, so die Ergebnisse, entweder aktiv auf Jobsuche oder zumindest offen für einen möglichen Jobwechsel. Der Index misst unter anderem, wie sehr sich Mitarbeitende an ihre Arbeitgeber emotional gebunden fühlen. Dieser Wert ist derzeit auf einem Zehnjahrestiefstand; mehr als 7,3 Millionen Beschäftigte haben laut der Studie bereits innerlich gekündigt. Der angegebene Grund: Mängel in der Führungskultur. Nur gut ein Fünftel ist uneingeschränkt mit Vorgesetzten zufrieden.



Hier geht's zur
Studie.

Quellen: www.gallup.com, www.spiegel.de

¹ Die Langzeitstudie wird seit 2001 erhoben. Für die aktuelle Untersuchung wurden zwischen November und Dezember 2023 insgesamt 1.500 zufällig ausgewählte Arbeitnehmende ab 18 Jahren interviewt.

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar



Abrechnung? Mit Tiefgang!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de

Sind DiGAs auch im zahnärztlichen Bereich sinnvoll?

Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte

DiGAs werden in einem Verfahren des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) eingehend geprüft. Reine Fitness- oder Präventions-Apps sowie Apps zur Gesundheitsförderung, die ohne Rezept verfügbar sind, zählen in der Regel nicht zu den DiGAs. Verschreibt ein Leistungserbringer (Ärzte, Zahnärzte oder Psychotherapeuten) dem Patienten eine DiGA aus medizinischen Gründen, so tragen die gesetzlichen Krankenkassen deren Kosten. Zudem sind DiGAs werbefrei. Alle aktuell zugelassenen digitalen Gesundheitsanwendungen finden sich im DiGA-Verzeichnis des BfArM. Aber ist das Thema auch für Zahnärzte interessant? Dabei hilft zunächst ein Blick auf den allgemeinen Ablauf einer DiGA-Verordnung:

Der Ablauf: Von der Diagnose bis zur Nutzung

1. Diagnose und Therapieplanung

- Der Patient sucht den Zahnarzt aufgrund von Beschwerden, Vorsorgeuntersuchungen oder ästhetischen Anliegen auf.
- Der Zahnarzt führt eine gründliche Untersuchung durch, die Röntgenbilder, Abdrücke und andere diagnostische Maßnahmen umfassen kann.
- Basierend auf der Diagnose erstellt der Zahnarzt einen Therapieplan. Hier kommen DiGAs ins Spiel.

2. Verordnung der DiGA

- Der Zahnarzt entscheidet, ob eine DiGA für den Patienten sinnvoll ist.
- Falls ja, kann er ein Rezept für die DiGA ausstellen. Dies ist jedoch nicht zwingend erforderlich.

[PRAXISMANAGEMENT]

Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA) sind verschreibungsfähige mobile Apps oder Webanwendungen mit einem medizinischen Zweck. Sie helfen dabei, Erkrankungen zu erkennen und zu behandeln. DiGAs können auch Menschen mit Verletzungen oder Behinderungen unterstützen. Im Gegensatz zu Gesundheits-Apps, die man ohne Rezept bekommt, gelten DiGAs jedoch als Medizinprodukte zur Behandlung von Erkrankungen. Inwieweit sie auch in der Zahnmedizin zum Einsatz kommen könnten, erwägt dieser Beitrag.



Infos zum Autor



Alternativ kann der Patient nämlich direkt einen Antrag bei seiner Krankenkasse stellen, um die Kosten für die DiGA übernehmen zu lassen.

3. Nutzung der DiGA durch den Patienten

Der Patient lädt die DiGA-App auf sein Smartphone oder Tablet herunter.

Er registriert sich und gibt relevante Gesundheitsdaten ein.

Die DiGA bietet verschiedene Funktionen:

- **Überwachung:** Der Patient kann seine Symptome, Medikamenteneinnahme oder Fortschritte dokumentieren.
- **Erinnerungen:** Die App erinnert an Termine oder die Medikamenteneinnahme.
- **Informationsbereitstellung:** Der Patient erhält je nach Diagnose ausführliche Informationen zum Umgang mit der Krankheit.

Nutzen auch für Zahnärzte und deren Patienten?

Was in der Theorie vor allem im allgemeinmedizinischen und psychotherapeutischen Bereich sinnvoll klingt, muss nicht zwingend auf den zahnärztlichen Bereich übertragbar sein. Und in der Tat: Es gibt aktuell im DiGA-Verzeichnis keine dezidiert zahnärztliche App, das heißt keine App, die spezifisch (nur) für zahnärztliche Diagnosen bereitgestellt wird.

Das heißt aber nicht, dass nicht in Zukunft eine oder mehrere der vielen zahnmedizinischen Apps, die es bereits gibt, den Aufnahmeprozess des BfArM erfolgreich durchlaufen könnten und dann in das Verzeichnis aufgenommen werden. Zudem gibt es im DiGA-Verzeichnis bereits Apps, die, wenngleich nicht ursprünglich und nicht ausschließlich dafür konzipiert, dentale Therapien unterstützen können.

Dies betrifft den Bereich der Schmerzbehandlung und der Behandlung von Tinnitus, welcher nicht selten zahnmedizinische (Mit-)Ursachen aufweist (beispielsweise Bruxismus/CMD). Im DiGA-Verzeichnis gibt es mit den Apps „Hello Better chronischer Schmerz“, „Kalmeda“ und „Meine Tinnitus App – Das digitale Tinnitus Counseling“ bereits einige Anwendungen, die sich diesem Thema widmen.

Bessere Therapieentscheidung, größere Patientenbindung

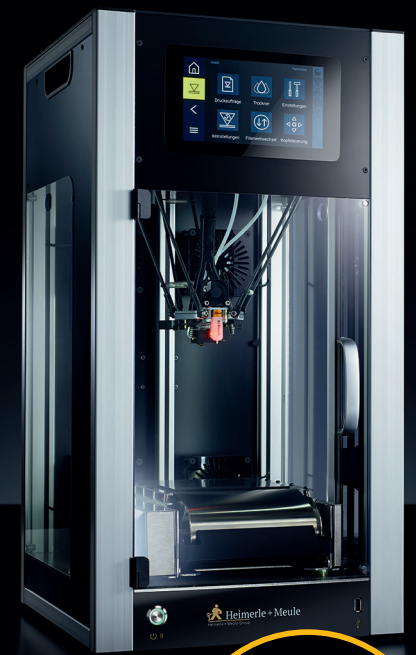
Was würde in diesen – und möglicherweise künftig noch hinzukommenden weiteren – Fällen die Verschreibung von Apps für die Praxis bedeuten? Denkbar sind, bei kontinuierlicher Anwendung, bessere Therapieentscheidungen: Da der Zahnarzt in Absprache mit dem Patienten die Daten der App auslesen darf, kann er den Therapieverlauf besser einschätzen und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen. Auch ist eine erhöhte Patientenbindung denkbar: Die App fördert die aktive Mitarbeit des Patienten und stärkt die Bindung an die Praxis. Auch im Bereich Prävention und Aufklärung können DiGAs unterstützen: Sie können wertvolle Informationen zur Zahngesundheit bieten und die Prävention aufseiten der Patienten unterstützen.

Fazit

DiGAs können eine vielversprechende Ergänzung auch für Zahnärzte sein. Noch steckt das Thema im dentalen Bereich aber in den Kinderschuhen. Dennoch kann es lohnen, wenn auch Zahnärzte Möglichkeiten von DiGAs gezielt nutzen, das DiGA-Verzeichnis im Blick behalten und ihre Patienten über diese neue digitale Möglichkeit der unterstützenden Behandlung informieren.

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

- Drive Belt, ermöglicht effizientes 24/7-Drucken ohne Pause
- Integrierte Kamera zur optischen Kontrolle vom Arbeitsplatz oder von Zuhause aus (durch Cloud-Lösung)
- Temperatur kann für jeden Druckvorgang variabel eingestellt werden
- Dual-Druckkopf für die Verwendung von unterschiedlichen Materialien

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter Freecall 0800 13 58 950.

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt
Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland
Freecall 0800 13 58 950 · www.heimerle-meule.com

Wie ist der Stand in Ehrenfriedersdorf?



Trotz dem Bündeln vieler Kräfte und Ressourcen und dem Erstellen eines professionellen Imagefilms zur Praxis und der Region **gibt es nach wie vor keinen Nachfolger für die ehemalige Zahnarztpraxis von Dr. Scheithauer.**

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[PRAXISNACHFOLGE] Im vergangenen Jahr berichteten wir euphorisch von einer engagierten Recruiting-Kampagne im sächsischen Ehrenfriedersdorf. Sogar die BZÄK verwies in ihrer Außenkommunikation loblich auf die Aktion. Doch unterm Strich steht leider nach wie vor eine Null. Bisher hat sich kein Nachfolger für die Praxis gefunden. Quartiersmanager der Bergstadt, Matthias Haase, steht dazu Rede und Antwort.

„Für Ehrenfriedersdorf ist und bleibt das Ziel aber klar: Wir setzen weiterhin alles daran, die Versorgung vor Ort zu sichern.“

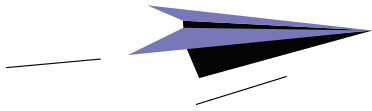
Matthias Haase

Herr Haase, wie steht es um die Nachfolger suchende Praxis in Ehrenfriedersdorf?

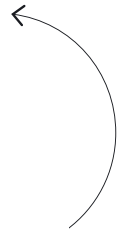
Leider konnten wir die Vakanz in Ehrenfriedersdorf bis heute noch nicht erfolgreich nachbesetzen. Die Kampagne wurde hoch gelobt und das dazugehörige Video tausendfach geteilt und geschaut. Aber die Praxis ist weiterhin verwaist. Die Versorgungssituation hat sich leider nicht gebessert. Mit Blick auf die nähere Umgebung hat sie sich leider sogar weiter verschärft. Denn in einer Nachbarkommune sucht ein Zahnarzt einen temporären Ersatz für eine seiner angestellten Zahnärztinnen.

Gab es Interessenten im Zuge der Kampagne und woran sind die Übernahmen gescheitert?

Insgesamt haben sich zehn Interessenten gemeldet, wobei mit einem Kandidaten über einen längeren Zeitraum ein intensiver Austausch stattfand. Bedauerlicherweise hat sich dieser Kandidat letztendlich für eine Vakanz in der räumlichen Nähe seines Wohnortes in Nordrhein-Westfalen entschieden. Wir hatten sogar versucht, den Zahnarzt aus der Nachbarkommune mit unserem Interessenten zu verknüpfen, um ihm eine Möglichkeit zu geben, aus einer Anstellung heraus seine eigene Praxis in Ehrenfriedersdorf aufzubauen und später dann in Selbstständigkeit zu entwickeln. Woran scheitert es? Leider können wir den Interessenten keine ausgestatteten Praxisräume und kein Personal mehr anbieten. Durch den Eintritt in den Ruhe-



stand wurde das Personal freigesetzt und ist unverzüglich in anderen Praxen wieder in Beschäftigung gekommen. Die Praxisräume sind vollständig aufgelöst worden. Was bleibt, sind die wartenden Patienten. Das allein genügt den Interessenten aber nicht. Sie wünschen sich, selbstständig zu sein, aber Personal zur Verfügung gestellt zu bekommen. Sie möchten eine voll ausgestattete Praxis gestellt bekommen und diese abbezahlen oder sich lediglich einmieten. Es ist ein Spagat, den eine Kommune (dieser Größe) nicht stemmen kann und teilweise auch nicht stemmen darf. Wie wir es verstanden haben, suchen die Interessenten nach Lösungen, die sich irgendwo zwischen ZMVZ und Selbstständigkeit bewegen. Auf der einen Seite selbstständig sein und auf der anderen Seite aber Praxisräume und Personal gestellt bekommen und die Abrechnung ebenfalls extern durchführen lassen. Vielleicht zeigt das auch ein generelles Problem auf: Die Zahnärzte möchten sich um die Patienten kümmern und sich nicht mit Bürokratie und Personalbeschaffung beschäftigen.



Hier geht's zum
Recruiting-Video.



Lesen Sie den E-Paper-Beitrag auf
ZWP online.

Welches Fazit ziehen Sie aus Ihrem Engagement heute?

Wir alle, auch die Macher der Kampagne, haben unheimlich viel gelernt. Es gab unzählige Gespräche mit unterschiedlichsten Akteuren, auch aus der Politik. Unsere Bürgermeisterin hat sich unermüdlich eingesetzt, und in der Konsequenz können wir zumindest hoffen (behaupten), dass ein Weckruf durch das große Engagement erfolgt ist. Großes Aber: Der Wecker klingelt zu spät! Es wird keine schnelle Lösung für eine flächendeckende zahnmedizinische Betreuung im ländlichen Raum geben. Für Ehrenfriedersdorf ist und bleibt das Ziel aber klar: **Wir setzen weiterhin alles daran, die Versorgung vor Ort zu sichern.** ■

ANZEIGE

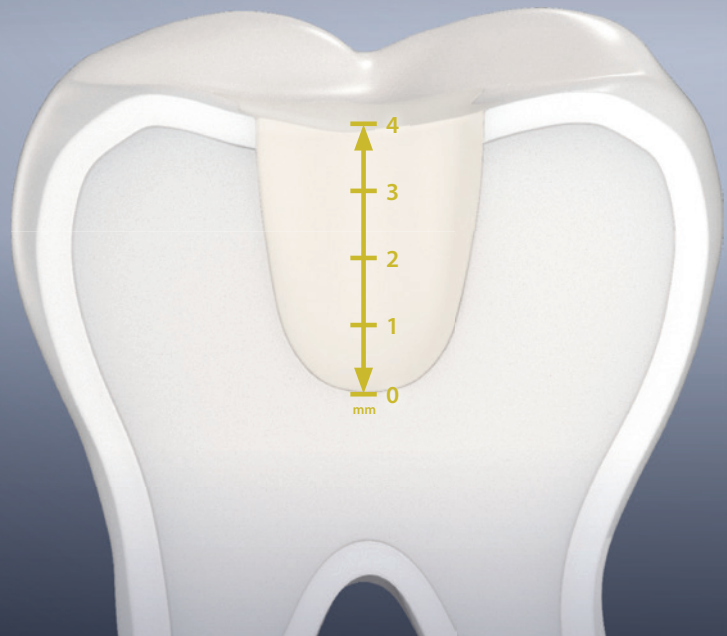
FLIESSFÄHIGES BULK-FILL KOMPOSIT



BRILLIANT Bulk Fill Flow



- Keine Deckschicht erforderlich
- Zuverlässige Durchhärtetiefe von 4 mm
- Farbadaptierendes „Multi Shade“-Material



Weitere
Informationen
↓



Step-by-Step
Video
↓



question and answers



mit Dr. Carla Benz

[TEIL 4]

[Q&A] Wie funktioniert das generationsübergreifende Arbeiten in einer Praxis und was können beide Jahrgänge – der ältere wie der jüngere – tun, um zu matchen und eine gemeinsame Linie zu verfolgen? Diesen Fragen geht unsere Autorin nachfolgend auf den Grund.



Einem älteren Kollegen wird viel abverlangt, wenn er einerseits von der nachfolgenden Generation als „überholt“ abgetan wird und sich gleichzeitig um ein konstruktives Miteinander bemühen soll. Unter solchen Umständen ist ein wertschätzendes Arbeiten kaum möglich und der ältere Kollege, womöglich der frühere Praxisinhaber, sollte in Erwägung ziehen, die Praxis lieber zu verlassen. Sind die Fronten weniger fest und beide Generationen grundsätzlich interessiert aneinander und bereit, den Praxisalltag engagiert miteinander zu gestalten, gibt es Tipps und Tricks, wie eine bereichernde Atmosphäre zwischen den Generationen entstehen kann.



Infos zur
Autorin

1. Nicht gegen- oder neben-, sondern miteinander

Treffen unterschiedliche Generationen aufeinander, gibt es häufig die zwei Positionen: „Früher war alles besser“ oder auch „Das haben wir immer so gemacht“ versus „Heute ist alles anders, moderner, digitaler“. Nur, wenn es den beteiligten Parteien gelingt, sich gleichermaßen aufeinander einzulassen und dem anderen seine Sichtweisen und Erfahrungen zuzugestehen, kann ein gemeinsames Arbeiten bestmöglich gelingen. Die junge Generation muss für sich klären: Bin ich bereit, von der Erfahrungsexpertise langjähriger Behandler zu profitieren, und kann ich Kompromisse eingehen? Dafür muss die Theorie von der Universität womöglich ein Stückweit zurückgelassen und dem Ablauf in der Praxis vertraut werden. Das Sich-zeigen-lassen einer Methode oder Arbeitsweise und die Möglichkeit, sich so von der Souveränität älterer Behandler etwas abzuschauen, trägt ein wahnsinnig großes Entwicklungspotenzial in sich – es wäre ausgesprochen bedauerlich, wenn dieses Potenzial nicht genutzt werden würde. Die ältere Generation hingegen muss sich zugestehen können, dass sich äußere Umstände verändern und Fortbestand nur durch Fortschritt, nicht aber durch Stillstand, gelingen kann. Das heißt im Klartext: Langjährige Behandler müssen sich ebenfalls auf einen Wissenstransfer einlassen und sich neuen Ansätzen, Tools und Vorgehensweisen der jüngeren Generation stellen. Nur so bleibt die Zahnmedizin relevant und zeitgemäß!

2. Vorsicht: Größere Emotionalität in Sicht

Wurde eine Übergabe mit Weiterbeschäftigung der älteren Generation vereinbart, sollte man sich stets bewusst machen: Wo Emotionen im Spiel sind, ist es auch mal schwierig, einen „klaren Kopf“ zu bewahren. Bei einer Praxisübernahme spielen unter Umständen große Emotionen eine Rolle:

- Vonseiten des Abgebers geht es hierbei um dessen „Lebenswerk“. Sein Blick auf das von ihm Erreichte ist immer auch mit der Erwartung bzw. Hoffnung verbunden, dass mit diesem „Lebenswerk“ weiterhin gut umgegangen wird. Gleichzeitig ist der Abgeber an bisherige Privilegien gewöhnt und fordert diese eventuell weiterhin ein. Zumindest bedarf es hier genauer sachlicher Absprachen, was neu gelten kann und eventuell anders geregelt werden muss.
- Vonseiten des neuen Praxisinhabers geht es neben dem Tagesgeschäft anfänglich vor allem auch um Risiken durch die Aufnahme eines großen Kredits. Viele, auch jene, die sich ohne Umschweife für eine Niederlassung entschieden haben, empfinden das Gründen als einen Sprung ins Ungewisse, der mit großen Verantwortungen verbunden ist. Durch diese Situation können Emotionen auch mal punktuell hochkochen.

3. Transparenz und Beratung auf Anfrage

Die ältere Generation sollte im Vorfeld grundsätzlich klar kommunizieren, wie sie sich ihre zukünftige Rolle in der Praxis konkret vorstellt. Nur so wissen auch die Nachfolger, worauf sie sich einlassen. Machen Sie es sich als ehemaliger Inhaber leichter, indem Sie das eigene Verantwortungsgefühl an Ihre Nachfolger abgeben. Die meisten Erfahrungen muss auch die junge Generation selbst machen. Halten Sie sich eher etwas zurück und signalisieren Sie Ihre Bereitschaft zur Beratung, aber akzeptieren Sie auch ehrlich, wenn diese nicht eingefordert wird.

Weitere Informationen von Dr. Carla Benz zu einer erfolgreichen Beziehungsgestaltung zwischen Behandler und Patient gibt es auf: tigertanz.com/tigergulasch

kuraray

Noritake

DIE KUNST, ALLES ZU VEREINEN.

KATANA™ ZIRCONIA BLOCK ÄSTHETISCH. STARK. SCHNELL.



 **KATANA™ Zirconia Block**

Stellen Sie sich oft die Frage, was ist wichtiger: Ästhetik oder mechanische Eigenschaften? **Der KATANA™ Zirconia Block ist unsere Antwort!**

Mit seiner hervorragenden Biegefestigkeit von 763 MPa und seinem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf für eine noch höhere Ästhetik, bietet der Block neue begeisternde Ergebnisse, die so mit Lithiumdisilikat-Glaskeramik oder herkömmlichem Zirkonoxid nicht erreicht werden. Und im CEREC System dies alles auch in nur 35 Minuten. 15 Minuten fräsen und 18 Minuten sintern. Dies ist die Kunst, alles zu vereinen!

Probieren Sie es aus!




MULTI
LAYERED

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu



Ein Beitrag von Gudrun Happich

Cheffing:

„Holen Sie Ihren Chef da ab, wo er steht, und nicht dort, wo er hinsoll!“

Veränderung gekonnt von unten steuern

[PRAXISMANAGEMENT]

Wirken Mitarbeitende oder auch Führungskräfte im Mittelmanagement auf ihren Chef ein, um Projekte im Unternehmen voranzubringen, nennt man das griffig Cheffing. Wie genau Cheffing funktioniert und welche Dos dabei zu beachten sind, verrät der folgende Kurzbeitrag.

Cheffing ist der Fachbegriff für „Führen von unten“. Das hört sich zuerst verkehrt an, weil wir bei Führung meistens anführen nach unten, also Mitarbeiterführung, denken. Beim Cheffing geht es jedoch darum, im Sinne eines gemeinsamen Ziels von unten nach oben auf den Chef einzuwirken. Hierbei wird der Chef beeinflusst, bestimmte Entscheidungen zu treffen. Wichtig dabei ist, dass es nicht um die persönlichen Belange Einzelner geht, sondern darum, bessere Ergebnisse oder Verhältnisse im Unternehmen zu erreichen, von denen schlussendlich alle Mitarbeitenden profitieren.

Auch „über die Bande spielen“

Cheffing ist, salopp gesagt, eine knifflige Angelegenheit und hat gewisse „Spielregeln“. Es braucht ein klares Ziel und ein authentisches Auftreten, gekoppelt an ein trainiertes Feingefühl für Beziehungsgefüge. Gleichzeitig können die Wege zum Ziel verschieden lang sein – das muss man wissen. Manchmal funktioniert das Erreichen eines bestimmten Ergebnisses auf Umwegen oder wie beim Billard mit der weißen Kugel – indem man „über die Bande spielt“ und indirekt auf ein Ziel steuert. Zu den grundlegenden Dos beim Cheffing zählen:

1

Zielklärung:

„Was möchte ich genau erreichen?“

Bevor Sie ein Anliegen gegenüber einem Chef vorbringen, lautet die erste Frage immer: „Was möchte ich genau erreichen und mit welcher Strategie?“

2

Situation beider berücksichtigen

Wechseln Sie beim Cheffing auch die Perspektive und versetzen Sie sich in Ihr Gegenüber: Was ist dessen Bedürfnis, Sichtweise und Argumentation? Bringen Sie in der Kommunikation mit dem Chef Wertschätzung und Wohlwollen zum Ausdruck. Wie unter Kollegen braucht es auch in Bezug auf Vorgesetzte ein Vertrauensfundament, auf dessen Basis Veränderungen angestoßen und im Idealfall umgesetzt werden können. Ohne beidseitiges Vertrauen kommt man nicht wirklich zusammen.

3

Hierarchieunterschied beachten

Schaffen Sie Vertrauen, halten Sie aber gleichzeitig die Hierarchieebenen ein und gehen (vorerst) nicht auf gleiche Augenhöhe! Sie werden feststellen: Sobald der Vorgesetzte nicht mehr das Gefühl hat, seine Position immer wieder neu zeigen und untermauern zu müssen, wird sich seine Einstellung zu Ihnen ändern und ein konstruktiver Dialog möglich werden ... **Achtung:** Sie rollen womöglich innerlich die Augen. Sie wollen doch mit allen im Unternehmen im Sinne des modernen Umgangs auf Augenhöhe interagieren. Das ist allzu verständlich. Dies ist auch das – langfristige – Ziel. **Aber:** Im Umgang mit einem Vorgesetzten gilt immer – holen Sie ihn da ab, wo er steht, und nicht dort, wo er hinsoll!

Fazit

Cheffing ist kein neues Thema, doch gerade in Zeiten des Wandels, in denen sich die Arbeitswelt von traditioneller Handhabe hin zu modernen Prozessen und Modellen verändert, ist es – meiner Erfahrung nach – eine der größten Führungsherausforderungen in Unternehmen überhaupt. Trauen Sie sich, von unten zu agieren und ihre Arbeitswelt positiv zu lenken!

- Vertiefende Informationen zum Thema bietet der Beitrag „Cheffing: Führen von unten – so geht’s“ auf <https://leistungstraeger-blog.de/cheffing-fuehren-von-unten/>
- Infos zur Autorin und Hinweise zu ihren Coachings zu moderner Führung, Changemanagement und mehr stehen auf <https://www.galileo-institut.de> bereit.



„Mir gefällt es, alles an einem Ort zu bestellen. Der Warenkorboptimierer ist auch sehr nützlich.“

Dr. Heike Rempt
Zahnärztin



Jede dritte Zahnarztpraxis
in Deutschland spart Zeit und
Geld mit AERA-Online.

Sie auch?

Jetzt kostenlos registrieren!

aera-online.de



Moin: Dentista im Norden Deutschlands

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Dentista e.V.
Infos zum Verband

[FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN] Miriam Bohlius ist niedergelassene Zahnärztin in einer Gemeinschaftspraxis und Dentista-Regionalleiterin für das Gebiet Friesland, Wilhelmshaven, Oldenburg und Ostfriesland. Im September 2020 rief sie die Regionalgruppe ins Leben.

Frau Bohlius, aus welchem Impuls heraus haben Sie die Dentista-Regionalgruppe gegründet?

Ich befand mich 2020 gerade im Niederlassungsprozess unserer Praxis, die ich gemeinsam mit meiner Dentista-Kollegin Dr. Silke Overmeyer-Ricklefs und meinem Mann Frank Bohlius gründete, und hatte das große Bedürfnis nach Austausch und Networking. Während einer Neugründung verdichten sich Fragen und Herausforderungen – auch hinsichtlich der Familienthematik: Wie bringt man alles unter einen Hut? Wie haben andere Kolleginnen die Vereinbarkeit von Familie und Niederlassung gelöst? Diese Anliegen wollte ich in eine größere Runde tragen, und da es in unserer Region noch keine Dentista-Regionalgruppe gab, haben wir diese kurzerhand gegründet.

Worum geht es konkret bei Ihren Treffen?

Aufgrund meiner damaligen Gründungssituation ergab sich natürlich zuallererst Gesprächsbedarf rund um die Praxisgründung. Mit welchem Depot hatten Kolleginnen gute Erfahrungen? Wen empfehlen sie bezüglich Steuerberater, Mitarbeitersuche etc.? Im Laufe der Zeit kamen aktuelle Themen wie PA-Richtlinie oder Budgetierung dazu. Letztlich geht es immer darum, zu sehen, wie wir mit den Bedingungen unseres Berufes zurechtkommen und was sich daraus auch für andere ableiten lässt. Diese Informationen und Erfahrungen sind unendlich kostbar. Ein weiterer Dauerbrenner ist das Thema Praxismanagement in zahnärztlich unterversorgten Regionen wie der unsrigen. Wie kann man die Praxisorganisation optimieren, um bei immer weniger Praxen, einem nicht abebbenden Patientenzustrom gerecht zu werden? Zudem richteten wir 2023 eine der Kick-off-Veranstaltungen „Von der Zahn- zur Zahlenmanagerin“ in Kooperation mit der ZA | Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft aus und waren dabei besonders an betriebswirtschaftlichen Themen dran. Die Gruppe bietet einen vertrauensvollen Rahmen für ein ehrliches und wertschätzendes Miteinander von Kolleginnen, das in dieser Offenheit und Nahbarkeit woanders in der Regel nicht so leicht stattfindet, und auch andernorts „unliebsame“ Themen wie Misserfolge, Schwächen und Optimierungspotenziale einschließt.



Worin liegt das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Praxis Die ZahnVilla?

Wir leben mit unserer Praxis einen echten Spagat zwischen großer Behandlungskapazität und Effizienz auf der einen Seite und einem trotzdem sehr familiären Umfeld und persönlicher Betreuung der Patienten auf der anderen Seite. Wir sind drei Zahnärzte und aktuell 15 Mitarbeiter, wovon sechs in der Prophylaxe tätig sind. Die Praxis umfasst sieben Behandlungszimmer und die Arbeit erfolgt im Schichtsystem, wodurch die Praxis durchgängig geöffnet und für die Patienten erreichbar ist. Wir sind seit vielen Jahren die erste Neugründung im Stadtgebiet von Wilhelmshaven und bieten ein vielfältiges und innovatives Behandlungsspektrum mit digitalem Workflow. Wir legen sehr viel Wert auf einen Arbeitsplatz, an dem wir und unsere Mitarbeiter sich wohlfühlen und unser Team dieses Gefühl auch an die Patienten transportiert. ■

Die Regionalgruppe umfasst derzeit 26 Mitglieder. Die Treffen finden in unterschiedlichen Restaurants zwischen Oldenburg und Wilhelmshaven, bei sehr speziellen Themen auch in den Räumlichkeiten der Praxis Die ZahnVilla statt.

Kontakt über:

m.bohlius@die-zahnvilla.de

FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.



Jetzt von den get it Aktionsangeboten profitieren!

NSK
Create it

Simple Action, Dual Performance

Varios Combi Pro

Ultraschall × Pulverstrahl



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

Zahnärztliches Factoring für mehr Praxisgewinn

Infos zum
Autor



Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING] Worin besteht der Zusammenhang von Factoring und zahnärztlicher Altersvorsorge? Ganz einfach: Der Zahnarztunternehmer ist darauf angewiesen, durch das fortlaufende, langjährige Erzielen eines Praxisgewinns nicht nur seine alltägliche wirtschaftliche Existenz zu sichern, sondern zusätzlich auch die Kosten seiner künftigen Altersvorsorge zu erwirtschaften. Klingt nach einer größeren Aufgabe! Mit einem günstigen Factoringangebot kann der Zahnarzt bis zu 50 Prozent seiner jährlich anfallenden Gesamt-Factoringkosten einsparen und entsprechend ohne Mehrarbeit seinen Praxisgewinn erhöhen, der sich dann zum Beispiel in einen zusätzlichen, steuerlich geförderten Altersvorsorge-Baustein investieren lässt. Das Ganze wird im Folgenden vereinfacht in einem hypothetischen Beispiel skizziert.

In vorangegangenen ZWP-Ausgaben wurde smactoring als neues, kostensenkendes Factoringangebot vorgestellt. Dabei handelt es sich um eine innovative zahnärztliche Finanzdienstleistung, die die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH aus Dortmund für die FABIUS medical GmbH als Factoringgeber vermittelt. Mit diesem Angebot sollen die Kosten für das zahnärztliche Factoring dauerhaft gesenkt werden. Anhand eines vereinfachten Beispiels einer fiktiven Modellpraxis wurde dargestellt, dass sich durch die vorgenannte Senkung der Factoringkosten der betriebswirtschaftliche (Vorsteuer-) Gewinn einer Praxis um bis zu 19.000 EUR jährlich erhöhen kann. Jedoch wird sich, je nach Umsatzgröße und Besonderheiten einer konkreten Praxis, der auf die vorgenannte Weise erzielbare Mehrgewinn der Höhe nach im Einzelfall unterschiedlich darstellen.

Um jedoch die weitreichende, langfristige Bedeutung eines jährlichen Mehrgewinns von zum Beispiel 19.000 EUR für das unternehmerische Handeln eines Zahnarztes plastisch zu verdeutlichen und „greifbar“ zu machen, bietet es sich an zu überlegen, wie sich die langfristige Investition eines solchen jährlich quasi „nebenbei“ anfallenden Mehrgewinns im Rahmen eines steuerlich geförderten Altersvorsorgemodells, der sog. Basisrente, gewinnbringend im Kapitalmarkt anlegen lässt.

Beispiel: 19.000 EUR jährlich in zusätzliche lebenslange Altersvorsorge investieren

Das Modell der Basisrente wurde vom Ökonomen Prof. Hans-Adalbert Rürup entwickelt und als durch den Staat geförderte, steuerbegünstigte Form der *privaten* Rentenversicherung im Jahr 2005 eingeführt. Sie wendet sich unter anderem an Freiberufler, die Pflichtbeiträge an ihr Versorgungswerk zahlen und die eine zusätzliche Altersvorsorge anstreben. Die Basisrente ist zwar versicherungswirtschaftlich kapitalgedeckt, kann aber

nicht als Einmalbetrag, sondern nur in Form monatlicher Rentenbezüge ausgezahlt werden, und zwar lebenslang, wobei dem Ehepartner bei Versterben des Versicherten die Rentenbezüge bis zu seinem 90. Lebensjahr zustehen. Zudem ist die Basisrente für Freiberufler wie z. B. Zahnärzte, die ja während ihrer beruflich aktiven Zeit ein höheres Einkommen haben, durch ihre steuerliche Absetzbarkeit sehr interessant. Denn optional lässt sich, falls vom Zahnarzt gewünscht, die alljährlich anfallende erhebliche Steuerrückerstattung langfristig gewinnbringend anlegen. Dieses während der Rentenansparphase verzinslich angelegte Kapital steht dann ab Beginn der Rentenphase zusätzlich zur Basisrente in Form der Einmalauszahlung zur Verfügung.

Modell Basisrente in Verbindung mit Wiederanlage der Steuerersparnis

Grundsätzlich gilt es für den Zahnarzt, sich vor Abschluss eines Basisrentenvertrages das ausgewählte Basisrentenangebot von seinem Vermögensberater im Detail erklären zu lassen und parallel den eigenen Steuerberater zu konsultieren, um konkret zu erfahren, welche individuellen steuerlichen Auswirkungen dieser Basisrentenvertrag in seinem Fall hat.

Im Folgenden wird ein hypothetisches Modell auf Basis einiger Annahmen vorgestellt; es basiert darauf, dass jährlich ein Betrag 19.000 EUR als Basisrenten-Einzahlungsbetrag zur Verfügung steht. Der Zahnarztunternehmer ist daher gut beraten, dass er fortlaufend *betriebliche Kostensenkungspotenziale*, wie etwa am Beispiel der Factoring-Dienstleistung, realisiert, um daraus finanzielle Mittel für seine zusätzliche Vorsorge zu generieren. Dabei sollte er nicht nur den jährlichen Kostensenkungseffekt, sondern gerade auch den kumulativen Einspareffekt (= Mehrgewinn über 25 Jahre) über langjährige Zeiträume in den Blick nehmen.

Anlagemodell „Basisrente plus Wiederanlage der Steuerrückerstattung“

Das nachfolgende Zahlenbeispiel verdeutlicht modellhaft am Beispiel eines verheirateten Zahnarztunternehmers, wie er solche „nebenbei“ generierten Zusatzeinkünfte für die zusätzliche Altersvorsorge einsetzen kann. Bei einem jährlichen Mehrgewinn von 19.000 EUR ergibt sich nach 25 Jahren

ANZEIGE


Z4

Die 4-Achs-Fräsmaschine für
minutenschnelle Restaurationen.

**Same-Day-Dentistry
ohne Kompromisse.**



Diese 4-Achs-Fräsmaschine für die Nassbearbeitung aus unserer **HIGH END CLASS** ist mehr als State-of-the-Art. Sie ist zukunftsweisend und ein echter Blickfang in Ihrer Praxis! Die Z4 fertigt Ihnen extrem schnell und präzise Chairside-Restaurationen aus Blockmaterialien und sogar Titan-Abutments. Erleben Sie die intuitive Touchscreen-Bedienung und genießen Sie die völlige Freiheit in Bezug auf Indikationen, Materialien sowie Ihren bevorzugten Scanner. Mehr unter vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION

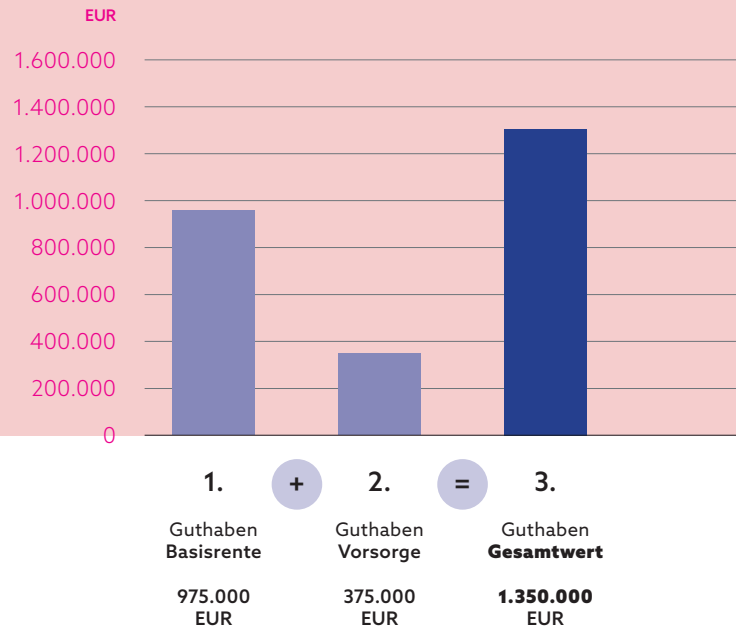
eine Summe von 475.000 EUR. Dieser an sich schon erhebliche Betrag lässt sich nun durch eine Kombination von steuerlich geförderter Basisrente und Wiederanlage der Steuerrückzahlung über 25 Jahre erheblich pushen.

- **Schritt I:** Der Abschluss einer steuerlich geförderter Basisrente, in die jährlich der vorgenannte Beitrag von 19.000 EUR (Summe über 25 Jahre: 475.000 EUR) eingezahlt wird. Bei einer angenommenen Wertsteigerung von 6% p. a. entwickelt sich daraus ein Verrentungsguthaben von 975.000 EUR, aus dem dann ab dem 67. Lebensjahr monatliche Rentenzahlungen in Höhe von etwa 3.669 EUR lebenslang fließen können.
- **Schritt II:** Bei einer unterstellten steuerlichen Förderquote von 34% ergibt sich eine Steuerrückzahlung von jährlich 6.460 EUR, mithin über 25 Jahre ein Steuervorteil von 161.500 EUR. Sodann wird die Jahressteuerrückerstattung von 6.460 EUR in ein flexibel auswählbares Vorsorgeprodukt mit einer angenommenen Rendite von 6% p. a. investiert, woraus sich nach 25 Jahren ein Barguthaben von 375.000 EUR zur freien Verwendung ergibt.

FÜR FREIBERUFLER:

Lebenslange Zusatzrente + Guthaben aus Vorsorgekonzept

[Zeitraum: 25 Jahre, Renteneintrittsalter: 67]



Die Grafik „Lebenslange Zusatzrente + Guthaben aus Vorsorgekonzept“ zeigt in drei Stufen die Ergebnisse dieses Anlagemodells nach 25 Jahren auf: Zusätzlich zum Verrentungsguthaben über 975.000 EUR ergibt sich ein Guthaben aus dem erwähnten Vorsorgekonzept über 375.000 EUR, das in einem Betrag ausgezahlt werden kann. In der Summe handelt es sich also um einen Versorgungsgesamtwert von stattlichen 1.350.000 EUR!

Fazit

Es ist für einen Zahnarztunternehmer lukrativ, sich selbst und sein Team an die Hand zu nehmen und in seinem Praxisbetrieb Kostensenkungspotenziale aufzuspüren und diese aktiv zu nutzen – hierbei kann der eigene Steuerberater im Einzelfall sicherlich wertvolle Hinweise geben. Für die Reinvestition solcher Mehrgewinne gibt es natürlich auch alternative Möglichkeiten, beispielsweise in Form der Optimierung der Praxisausstattung. Das vorliegend ausgewählte Investitionsbeispiel einer zusätzlichen, steuerlich geförderter Altersvorsorge soll lediglich exemplarisch verdeutlichen, wie sich aufzuspürende Kostensenkungspotenziale langfristig investieren und gewinnbringend anlegen lassen, statt diese sozusagen „nebenbei“ erzielten Mehrgewinne durch Nichthandeln nutzlos verfallen zu lassen.

Infos auf www.smactoring.de (Factoringberatung) und www.dentapart.de (Zahnkreditberatung) sowie unter Telefon: +49 231 586 886-0

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

#endorundum

Das Endo-Rundum-Paket

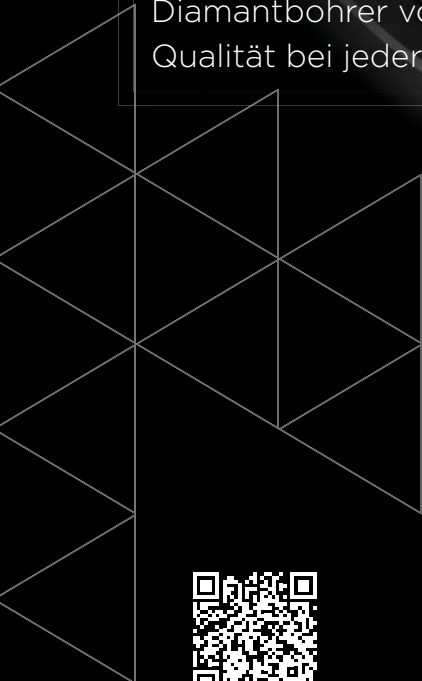
- Von der Auffindung der Kanäleingänge über Spülung, MED-Einlage und Füllung bis zur Desinfektion der WK-Instrumente
- Über 30 Artikel im SPEIKO-Sortiment
- „Made in Germany“: 98% aller Produkte in Bielefeld gefertigt

leistungsstark einfach hochtourig



Mit Highspeed- Performance zum Behandlungserfolg

Diamantbohrer von Mani: exzellente
Qualität bei jeder Umdrehung



www.mani.co.jp/en/



MANI



Rückbauverpflichtung

im Praxismietvertrag

Übertragungsklausel

Dr. C. möchte seine gut gelegene Zahnarztpraxis am Stadtpark verkaufen. Er befindet sich hierzu bereits in finalisierenden Gesprächen mit einem möglichen Übernehmer. Der Übernehmer fragt nun *nur* noch nach dem Mietvertrag der gemieteten Praxisräume und wünscht, dass der Mietvertrag auf ihn übergeht.

Rückführung in ursprünglichen Zustand der Mietsache

Dr. C. wird nach längerem Suchen fündig und findet in dem Mietvertrag eine Klausel, die ihm bei genauem Lesen Bauchschmerzen bereitet. Denn dort ist geregelt, dass der Mieter bei Beendigung des Mietvertrags den ursprünglichen Zustand der Mietsache herzustellen hat. Dr. C. kann sich dabei noch gut an seine Praxisgründung erinnern. Er hat die vorhandenen, von einem Steuerberater genutzten Flächen aufwendig umbauen und in diesem Zuge insbesondere Wasserleitungen in die einzelnen Behandlungszimmer unter Putz legen lassen. Dr. C. bittet seinen befreundeten Rechtsanwalt R. um Rat, wie er sich nun verhalten soll.

Keine Übertragungsklausel vorhanden

R. bearbeitet in seiner Kanzlei zwar primär das Verkehrsrecht, hat sich jedoch auf Bitte von Dr. C. nun auch in das gewerbliche Mietrecht eingelese. Zunächst einmal klärt er Dr. C. darüber auf, dass in seinem Mietvertrag leider keine Übertragungsklausel im Falle eines Praxisverkaufs enthalten ist. Eine solche Klausel sieht im Allgemeinen vor, dass ein Praxis Käufer in den bestehenden Mietvertrag eintreten kann und der Vermieter hierzu bereits im Zeitpunkt des Mietvertragsabschlusses seine Zustimmung erteilt. Darüber hinaus fällt R. auf, dass der ursprüngliche Zustand des Mietobjekts nicht definiert wurde, bzw. sich ein Übergabeprotokoll mit Bildmaterial o. Ä. nicht mehr auffinden lässt. Auch dem Vermieter liegt hie-

rüber nichts vor. R. kommt nun zu dem Ergebnis, dass der Mietvertrag im Falle der Beendigung des Mietverhältnisses die Pflicht für den Mieter beinhaltet, die Praxisräume zurückzubauen. Dies bedeutet insbesondere, dass Wasserleitungen wieder zurückzubauen sind, da R. aus eigener Erfahrung berichten kann, dass Wasserleitungen nicht einfach stillgelegt werden dürfen.

Verlust des potenziellen Käufers

Der potenzielle Übernehmer überlegt nun, ob er den bestehenden Mietvertrag übernehmen kann und spricht mit dem Vermieter. Dieser ist bereit, ihn als neuen Mieter zu akzeptieren, wenn er die Rückbauverpflichtung akzeptiert. Der Übernehmer bittet deshalb einen befreundeten Sachverständigen um eine Kostenschätzung für den Rückbau und erhält hier die Aussage, dass die Rückbaukosten ca. 300.000 EUR betragen werden. Dieses Risiko möchte der Übernehmer nicht eingehen und beendet die Praxis Kaufverhandlungen.

Und die Moral von der Geschichte ...

Praxismietverträgen wird mitunter nicht die notwendige Beachtung geschenkt. Aus unserer Beratungspraxis können wir berichten, dass das Thema Rückbau ein klassischer Streitgegenstand ist, der nahezu bei jeder Praxisübernahme/Umstrukturierung eine Rolle spielt. Gute Verträge lassen sich daran erkennen, dass sie möglichst viele Klauseln für Worst-Case-Szenarien enthalten. Die wichtigsten Regelungen im Praxismietvertrag sind u. a. Übertragungsklausel im Falle des Praxisverkaufs, Loslösungsmöglichkeiten bei Tod oder Berufsunfähigkeit etc., Baugenehmigung zur Nutzung als Zahnarztpraxis und eindeutige Rückbauverpflichtungsklauseln.

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medinanwaelte.de



Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
Infos zum Unternehmen

Infos zum
Autor



#whdentalde



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Stark und robust.

Die neue Synea Power Edition.



Jetzt
kostenlos testen!
Mehr Infos unter:



synea
POWER EDITION

Mehr Power für die härtesten Anforderungen.

Mehr Drehmoment, längere Nutzungsdauer, einfacheres Handling – mit der neuen Synea Power Edition präsentiert W&H die ideale Lösung für ein besonders herausforderndes Anwendungssegment: Die Bearbeitung von hochfesten Materialien wie Zirkon. Ob als Vision- oder Fusion-Modell, die modernen Hochleistungshandstücke machen Ihr Handstücksortiment komplett.

ORBIS

ANGEBOTE ZUM VERLIEBEN

JETZT
UNSERE
EIGENMARKE
TESTEN UND
BIS ZU 8%
SPAREN!

HIER SPAREN!



Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*
GT1460AZ



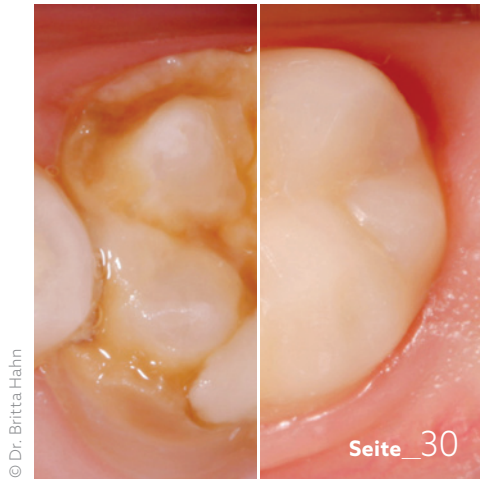
2024-1528-22627_Stand: 10.04.2024

* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 120,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist bis zum 31.05.24 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

NETdental

netdental.de/orbis-aktion

So einfach ist das.



© Dr. Britta Hahn

Zum Einsatz indirekter
**glasfaserverstärkter
Kompositrestaurationen**



© Universitätsklinikum Regensburg

Vielversprechendes Projekt:
**Eine Datenbank für
Zahntraumata**



© Dr. Gary Findley

Universalkomposit: Wenn
eine Materialkomponente
genügt

Fortbildung der Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin

Vom 5. bis 7. September 2024 findet die 48. Jahrestagung der Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin in Düsseldorf statt. Zu den Referenten zählen Prof. Dr. Gabriel Krastl (Würzburg), Prof. Dr. Roland Frankenberger (Marburg/Gießen), Prof. Dr. Hans-Peter Jöhren (Bochum) und Dr. Paul Leonhard Schuh (München).

Weitere Infos und Anmeldung auf: www.restaurative.de

Quelle: www.restaurative.de

Jetzt anmelden: Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin

Am 20. und 21. September 2024 findet zum 21. Mal das Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Bewährtes, aber auch Neues und vor allem Innovatives wird im Fokus von Vorträgen, Seminaren, Workshops und Diskussionen der Veranstaltung unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin und Prof. Dr. Thorsten M. Ausschil/Marburg stehen. Mit den beiden Schwerpunktpodien Implantologie und Allgemeine Zahnheilkunde sowie dem sich daran anschließenden Podium - in diesem Jahr zum Thema „Schmerzffreie Zahnmedizin“ - werden aktuelle Trends thematisch breit aufgegriffen. Hier geht es vor allem darum, zu zeigen, was wissenschaftlich abgesichert als State of the Art gilt und welche Möglichkeiten, Grenzen sowie Perspektiven sich daraus für den Praxisalltag ergeben. Das Themenspektrum reicht dabei von der Biologisierung über Restaurative Zahnheilkunde bis hin zur zahnärztlichen Chirurgie. Komplett neu im Programm ist ein Team-Workshop zur Gewinnung und Herstellung von autologen Blutkonzentraten, einem nach wie vor brandaktuellen und immer bedeutsamer werdenden Thema. Verschiedene Implantologie-Workshops - unter anderem zum Sinuslift - sowie ein Seminar zum Thema Qualitätsmanagement runden das Programm ab.



www.leipziger-forum.info



V.l.n.r.: **Kerstin Behle** (GC Germany), **Dr. Sabina Würsching** (Empfängerin DGR²Z-GC-Grant), **Po-Chun Tseng** (Empfänger DGR²Z-Kulzer-Start), **Ashok Patel** (Kulzer GmbH), **Prof. Dr. Anne-Katrin Lührs** (Präsidentin der DGR²Z).

DGR²Z fördert Forschung

Die **Forschung in der restaurativen und regenerativen Zahnerhaltung** bildet die Basis zur Weiterentwicklung neuer Verfahren und Materialien. Mit Unterstützung der Industriepartner Kulzer und GC standen der DGR²Z 2023 Fördergelder in Höhe von 20.000 EUR zur Verfügung, die an zwei Studienvorhaben ausgeschüttet wurden: 10.000 EUR gingen an den Doktoranden Po-Chun Tseng (LMU München) für das Projekt „High-fidelity Composite Restorations Printed with Direct Ink Writing Technology“. Weitere 10.000 EUR gingen ebenfalls nach München für ein Forschungsprojekt von Dr. Sabina Würsching mit dem Titel „Wie entscheidend ist der Zeitpunkt und die Art der post-endodontischen Versorgung? – eine In-vitro-Studie an extrahierten Zähnen“.

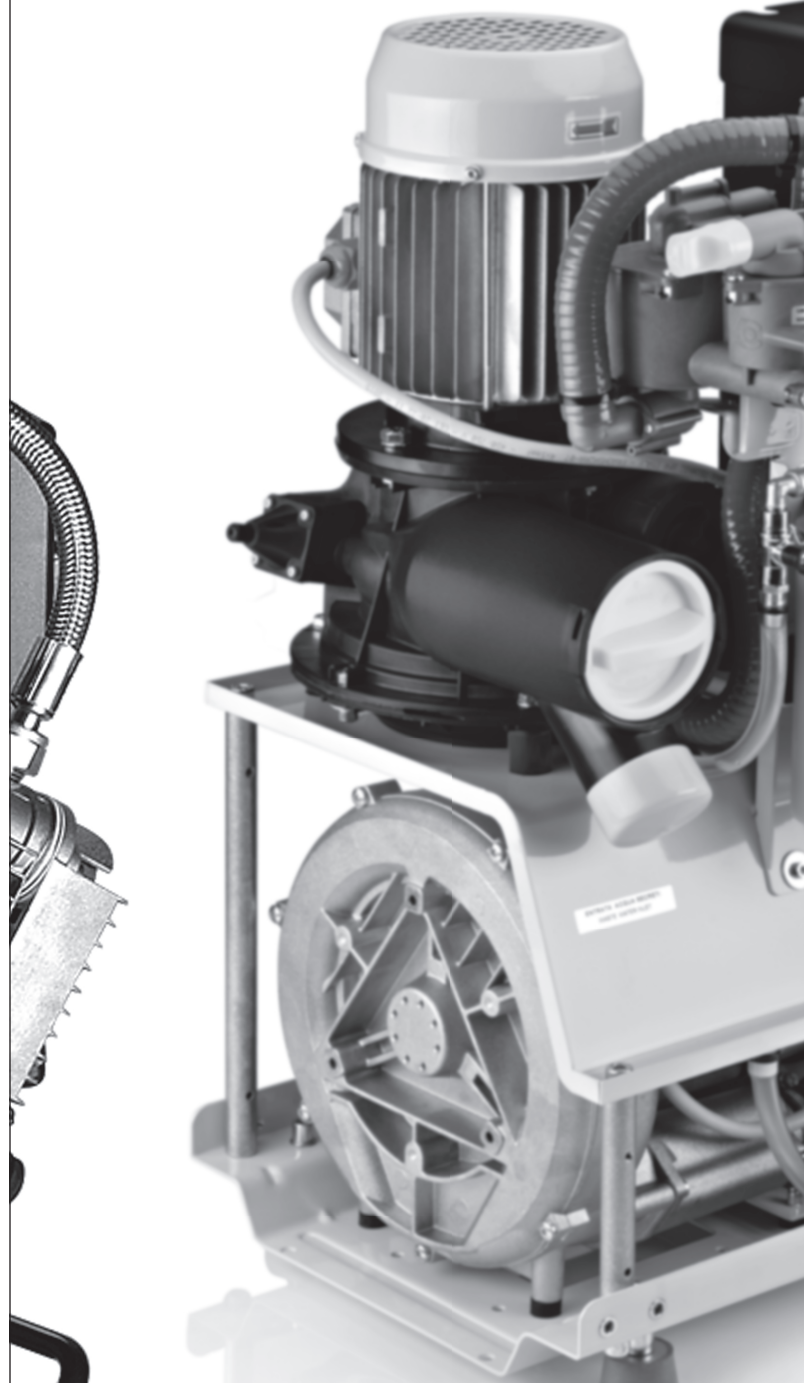
Quelle: Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung e.V. (DGR²Z)

Gemeinschaftstagung von DGZ | DGPro | DGPZM | DGR²Z

Zahnärztliche Prothetik und Zahnerhaltung wirken für eine erfolgreiche zahnmedizinische Versorgung häufig zusammen. Dies gilt insbesondere für die restaurative Zahnerhaltung mit zahlreichen Berührungspunkten zur Prothetik. Vor diesem Hintergrund findet vom 13. bis 15. Juni 2024 die 38. DGZ-Jahrestagung und die 71. Jahrestagung der DGPro gemeinsam mit der DGPZM und der DGR²Z in Leipzig statt. Das Besondere: In den Vortragsblöcken werden aus beiden Fachperspektiven sowie aus Sicht von niedergelassenen Kollegen beleuchtet. Durch die Mitwirkung der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH) und der Deutschen Gesellschaft Zahnmedizin für Menschen mit Behinderung e.V. (DGZMB) wird das wissenschaftliche Programm um Themen zur zahnärztlichen Prävention und Behindertenzahnmedizin ergänzt. Informationen zu Programm und Anmeldung auf: dgpro-dgz-tagung.de

Quelle: DGZ Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ)

WE LOVE WHAT WE DO



**ÖLFREIE CATTANI
TROCKENLUFTKOMPRESSOREN
UND SAUGMASCHINEN**
(**TURBO-SMART, MICRO-SMART etc.**)



CATTANI Deutschland . Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 - 36 | Nordholz
D - 27639 Wurster Nordseeküste

Tel.: (+49) 4741-18 19 80 . Fax: (+49) 4741-18 19 81 0
info@cattani.de . www.cattani.de

Ein Beitrag von Dr. Britta Hahn

Zum Einsatz indirekter glasfaserverstärkter Kompositrestaurationen

[FACHBEITRAG] Die Würzburger Oberärztin Dr. Britta Hahn hat sich in ihrem Forschungsprojekt dem Thema „Überlebensrate und klinische Qualität indirekter glasfaserverstärkter Kompositrestaurationen nach bis zu zehn Jahren Liegedauer“ gewidmet. Im folgenden Beitrag erläutert sie die Kernerkenntnisse ihrer Arbeit.

Indirekte Restaurationen aus Komposit können grundsätzlich mit plastischen Materialien hergestellt oder auch aus industriell gefertigten Rohlingblöcken im CAD/CAM-Verfahren gefräst werden. Die in unserer Studie nachuntersuchten indirekten Restaurationen wurden alle mit einem Mikrofüllerkomposit (SR Nexco, Ivoclar Vivadent) individuell im zahn-technischen Labor geschichtet und zusätzlich mit Glasfaser (StickNET, GC) verstärkt, wenn dies technisch möglich war. Dabei werden die Restaurationen vom Zahntechniker mit unterschiedlichen Dentin-, Effekt- und Schmelzmassen sowie Malfarben individuell geschichtet und lichtpolymerisiert. Die Verwendung von unterschiedlichen Massen ermöglicht eine patientenindividuelle Farbgestaltung und hochästhetische Versorgungen.¹

Durch das zusätzliche Einpolymerisieren eines Glasfaserstranges kann weiterhin die Bruchfestigkeit solcher individuell geschichteten Kompositrestaurationen, aber auch diejenige von CAD/CAM-Kompositen gesteigert werden.²

Hohe Bruchtoleranz und Belastbarkeit

Im Vergleich zu Keramiken zeigen indirekte Kompositrestaurationen im Laborversuch bei sehr geringen Schichtstärken eine höhere Bruchtoleranz und Belastbarkeit.³ Die Restaurationsränder können bei einer individuellen Schichtung sehr dünn gestaltet werden, ohne dass es zu Randchippings bei der Herstellung kommt. In unserer Poliklinik/Studie wurden Schichtstärken von bis zu 0,2 mm angewendet, wenn auch hierbei die herstellerseitige Mindestschichtstärke von 1,5 mm unterschritten wurde. Dadurch konnte bei ungünstigen Platzverhältnissen sehr substanzschonend gearbeitet werden.⁴ So sehen wir den Einsatz dieser Restaurationen vor allem bei großflächigen, aber flachen Defekten bei Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen mit angeborenen und erworbenen Strukturanomalien. Die therapeutische Alternative im jugendlichen Gebiss stellt die konfektionierte Stahlkrone dar. Die Überlebensraten von Stahlkronen sind hoch (95 Prozent nach drei Jahren) und aufgrund des guten Kosten-Zweckmäßigkeit-Verhältnisses etabliert.⁵ Nachteilig ist allerdings, dass eine Präparation erforderlich ist, die in der späteren definitiven Versorgung meist nur durch eine Vollkrone ersetzt werden kann.⁶ Eine Untersuchung von Cheung et al. (2005) zeigte, dass 20 Prozent aller überkronen Zähne nach 15 Jahren eine Pulpanekrose erleiden, was die Bedeutung des minimalinvasiven Ansatzes unterstreicht. Bei non- oder minimalinvasiven indirekten Kompositrestaurationen können die Zähne hingegen zu einem späteren Zeitpunkt noch mit einem keramischen Inlay, Onlay oder einer Teilkkrone versorgt und so die invasive Kronentherapie noch hinausgezögert werden. Darüber hinaus kann, im Bedarfsfall, die Kompositrestauration problemlos als präprothetischer Aufbau unter der künftigen Restauration verbleiben.

Indikationszeitpunkt für Komposit deutlich vor Keramik

Komposite weisen eine deutlichere Abrasionstendenz als Keramiken auf⁷ und stehen so einer korrekten Einstellung sich noch im Durchbruch befindender Zähne nicht im Weg. Zudem können Komposite auch ohne Schwierigkeiten in eine kieferorthopädische Therapie integriert und kieferorthopädische Elemente leichter auf Kompositoberflächen als auf Keramik befestigt werden.⁸ Der Indikationszeitpunkt für Komposit liegt also deutlich vor dem von Keramik. Diese Annahme stützen wir auf die Ergebnisse von Klink et al. (2018). In deren klinischer Studie zu vollkeramischen Restaurationen befand sich eine Patientin, der im Alter von zwölf Jahren aufgrund einer Amelogenesis imperfecta alle Zähne mit Vollkeramikronen versorgt wurden. Die Autoren berichten hier, dass die Präparationen aufgrund des geringen Alters der Patientin sehr schonend vorgenommen wurden, sodass die Restaurationen an der Grenze zur Mindestschichtstärke hergestellt wurden. Durch spätere Einschleifmaßnahmen kam es wohl zur Unterschreitung der Mindestschichtstärke und so war diese Patientin auch diejenige mit den meisten frakturierten Keramikrestaurationen.

Die Bilder zeigen den Beispielfall einer 6-jährigen MIH-Patientin. Zahn 36 wurde mit einer laborgefertigten Kompositteilkrone versorgt. Die Nachuntersuchung (Abb. 5, Seite 32) erfolgte 3,5 Jahre später.

Fotos zum Beitrag: © Dr. Britta Hahn



1__ Ausgangssituation

ANZEIGE

DIE NEUE DIMENSION DER KIEFERREGISTRIERUNG



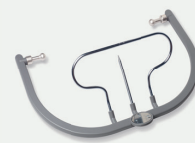
www.zebris.de

JMA Optic

Willkommen in der Welt der Funktionellen Digitalen Zahnmedizin



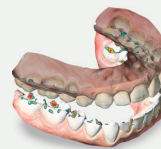
Digitaler Gesichtsbogen als USB/WLAN Version



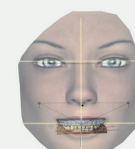
Eingabe Referenzebene, Bipupillar und Mundposition



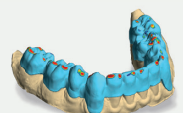
Dynamische Digitale Occlusionsanalyse



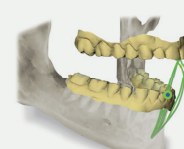
Bestimmung Physiologischer Bissrelationen



Matchen mit 2D und 3D Scan



Design von Komfort-Retentions- und Positionierungsschienen



Radiologische Analysen



Übertragung in mechanische Artikulatoren



Übergabe an externe CAD-Systeme

zebris Medical GmbH · D-88316 Isny im Allgäu · Telefon +49-7562-97260 · Fax +49-7562-972650 · info@zebris.de · www.zebris.de

zebris

Frau Dr. Hahn, was hat Ihr Interesse an Ihrem Projekt geweckt? Wie kamen Sie auf das Thema?

Das Thema kam über meinen ersten MIH-Patienten zu mir. Der damals elfjährige Patient hatte die für die MIH typischen flachen, aber großflächigen Substanzdefekte. Eine Stahlkrone wäre recht invasiv und mit direkten Kompositrestaurationen wäre eine funktionelle Gestaltung der Okklusion nur schwer umsetzbar gewesen. An unserer Poliklinik haben wir einen sehr talentierten und auf indirekte Kompositrestaurationen spezialisierten Zahntechniker, mit dem ich den Fall dann letztlich geplant und umgesetzt habe. Die Restaurationen sind nun über zehn Jahre klinisch ohne Probleme in Funktion und der Patient hat mittlerweile das Erwachsenenalter erreicht. An diesen speziellen individuell geschichteten, glasfaserverstärkten Restaurationen gefällt mir, dass man minimalinvasiv (in manchen Fällen sogar non-invasiv) arbeiten und gleichzeitig eine sehr gute Ästhetik erzielen kann.

Gibt es für Sie besonders spannende Entwicklungen in der aktuellen Restaurativen Zahnheilkunde und welche wären das?

Das Angebot von Kompositwerkstoffen im CAD/CAM-Bereich hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen und somit ergeben sich für die Zahnerhaltung neue minimalinvasive Therapieoptionen, die es vor zehn Jahren in diesem Umfang noch nicht gegeben hat. Ein neuer, vielversprechender Ansatz für die Zukunft könnten druckbare Keramiken und Komposite sein, die im Gegensatz zu subtraktiven Verfahren durch die Verwendung unterschiedlicher Massen eine mit der individuellen Schichtung vergleichbare Ästhetik bieten könnten. Ein anderes spannendes Gebiet ist für mich die Forschung nach den Ursachen für die MIH.

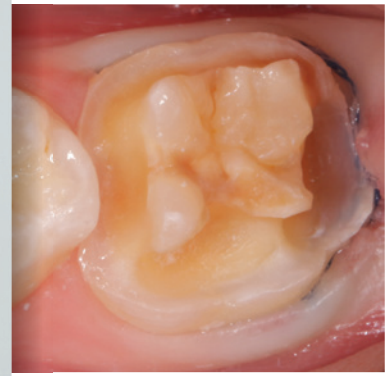
Eines Ihrer Spezialgebiete ist die Restaurative Zahnerhaltung bei Strukturanomalien – was macht Strukturanomalien so herausfordernd?

An diesen Patienten reizt mich, dass es sich in der Regel nicht um Standardsituationen handelt. Jeder Fall muss individuell geplant werden, da die Zahnhartsubstanz in ihrer Beschaffenheit/Histologie ja ganz unterschiedlich sein kann. Zudem betreffen Strukturanomalien ja häufig nicht nur einzelne Zähne, sondern mehrere Zahngruppen oder auch das gesamte Gebiss. Da dentale Werkstoffe und Dentinhaftvermittler allerdings für reguläre Zahnhartsubstanz entwickelt wurden, muss man oftmals auch ganz unkonventionelle Wege gehen, um einen Fall erfolgreich lösen zu können.

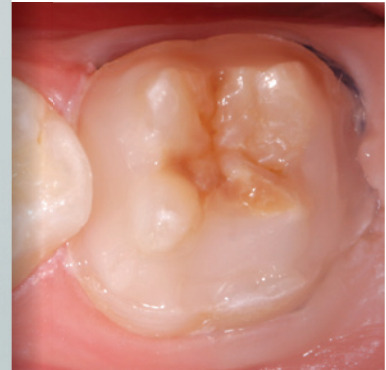
Allen Herausforderungen zum Trotz sind Patienten mit Strukturanomalien oft die dankbarsten Patienten, da deren Leidensdruck häufig sehr hoch ist und sie über mehrere Jahre interdisziplinär betreut werden müssen. Gerade den Austausch mit meinen Kollegen anderer Fachdisziplinen empfinde ich dabei als sehr inspirierend.



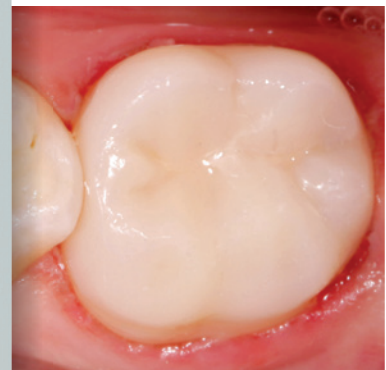
Infos zur Autorin



2__ Exkavation



3__ Teilaufbau



4__ Einsetzen der Krone



5__ Nachkontrolle

Aber auch im Erwachsenenengebiss gibt es Situationen, in denen eine definitive Restauration durch vollkeramische Restaurationen nicht möglich oder mit gewissen Risiken verbunden ist. Ein Beispiel hierfür wäre eine durchzuführende Bisshebung, bei der zunächst mit Komposit die therapeutisch eingestellte Bisshöhe über einen längeren Zeitraum auf Verträglichkeit ausprobiert werden muss (zum Beispiel im Rahmen einer diagnostischen Bisshebung). In diesen Fällen kann die indirekte Kompositrestauration als non- oder minimal-invasive langzeitprovisorische Lösung in Betracht gezogen werden.

Überlebensrate und klinische Qualität nach bis zu zehn Jahren Liegedauer

Von insgesamt 44 Patienten gelang es uns, 34 Patienten mit insgesamt 155 indirekten Kompositrestaurationen klinisch nachzuuntersuchen (Recallrate 77 Prozent). Der mittlere Beobachtungszeitraum betrug 5,7 Jahre, wobei die jüngste Restauration 1,4 Jahre, die älteste Restauration 11,8 Jahre alt war. Wir erzielten 132 Erfolge, einen Misserfolg und in 21 Fällen ein „Überleben mit Reparatur“. Das häufigste unerwünschte Ereignis war das Kompositchipping.

Die Erfolgsraten nach einem, fünf und zehn Jahren betragen 95,4 Prozent, 87,4 Prozent und 78,8 Prozent. Da die aufgetretenen Defekte allerdings in der Regel reparabel waren, blieben die Überlebensraten weiterhin hoch: Diese betragen 100 Prozent, 98,9 Prozent und 98,9 Prozent nach einem, fünf und zehn Jahren. Erfolgte einmal eine Reparatur, wurden keine Folgedefekte festgestellt.

Die klinische Qualität der Restaurationen war überwiegend exzellent und gut. Allerdings zeichneten sich eine leichte Tendenz zu Glanzverlust, Oberflächenverfärbung, Verschleiß und eine erhöhte Plaqueanlagerung an den restaurierten Zähnen ab.

Bei Indikation MIH

Die häufigste Versorgungsindikation war die MIH (41 Prozent). Für eine gute Haltbarkeit ist hier sicherlich zu nennen, dass die Restaurationsränder in gesunde, nicht hypomineralisierte Schmelzränder zu extendieren sind. Da Komposite im Vergleich zu Keramiken eine höhere Plaqueanlagerung zeigen, ist eine gute Mundhygiene eine weitere Voraussetzung für eine lange Haltbarkeit. Auch die Verfärbungstendenz von Kompositen ist höher als bei Keramiken, sodass Rauchen, starker Kaffee- und Teekonsum die Haltbarkeit ungünstig beeinflussen können.



Literatur



More Smiles per Hour.

Mit 8-fach Blank Changer, komfortablem 21,5" Touch-Display, hoher Effizienz und kompromisslosen Ergebnissen ist die Ceramill Matron der perfekte Partner. **Mehr Lächeln auch in Ihrer Praxis oder Ihrem Praxis Labor? Erfahren Sie mehr unter: amanngirrbach.com/seriousfun** ↗





One-Visit Dentistry: Sofortrestauration im unteren Frontzahnbereich mit Zirkonoxidkrone

Ein Beitrag von Dr. Hendrik Zellerhoff



Infos zum Autor

[ANWENDERBEITRAG] Digitale Technologien in Kombination mit modernen Werkstoffen spielen in der restaurativen Zahnmedizin eine wichtige Rolle. So kann beispielsweise durch die Kombination von digitaler Datenerfassung, automatisierter Fertigung und modernen Werkstoffen eine qualitativ hochwertige Restauration in nur einer Sitzung erreicht werden. Im Beitrag wird ein Therapieansatz vorgestellt, der die Synergie zwischen CAD/CAM-Fertigungseinheit (CEREC-System, Dentsply Sirona) und transluzentem, mehrschichtigem Zirkonoxid (KATANA™ Zirconia STML, Kuraray Noritake) nutzt, um eine ästhetisch ansprechende prothetische Sofortversorgung im unteren Frontzahnbereich zu realisieren.



Kuraray Europe GmbH
Infos zum Unternehmen

Die digitale Transformation hat zahnmedizinische restaurative Therapien deutlich verbessert. Hierbei zeigen insbesondere die Entwicklungen im Bereich der digitalen Datenerfassung bzw. Bildgebung (Intraoralscanner) und der dentalen Werkstoffe (z. B. Zirkonoxid) eine faszinierende Dynamik: Die Fortschritte in der digitalen Zahnmedizin gehen Hand in Hand mit den Entwicklungen im Bereich der modernen Werkstoffe. Es besteht eine klare Korrelation zwischen digitalen Verfahren und modernen Werkstoffen. Ein Beispiel dafür ist Zirkonoxid. Dessen werkstoffgerechte Verarbeitung hängt entscheidend von digitalen Technologien ab. Ohne fortschrittliche CAD/CAM-Systeme wäre eine derart präzise Anpassung und Bearbeitung von Zirkonoxid kaum denkbar. Umgekehrt würde der Einsatz digitaler Technologien ohne geeignete Werkstoffe im klinischen Alltag kaum einen Mehrwert bieten. Die Anforderungen an das Material beschränken sich dabei nicht nur auf die maschinelle Bearbeitbarkeit. Es müssen eine Reihe weiterer wesentlicher Eigenschaften erfüllt werden, wie zum Beispiel Mundbeständigkeit, Biokompatibilität, mechanische Stabilität und die ästhetische Qualität. Hier nimmt Zirkonoxid mittlerweile auch im Chairside-Bereich eine zentrale Rolle ein.

Chairside Dentistry: Zirkonoxid als Block

Der Einsatz von Zirkonoxid in der zahnärztlichen Praxis erfordert Flexibilität bei der Verarbeitung und gute optische Eigenschaften. Besondere Beachtung verdienen mehrschichtige Zirkonoxide, die aufgrund des Farbverlaufs in Verbindung mit ausgefeilten Fertigungstechniken ästhetisch anspruchsvolle Ergebnisse ermöglichen. Ursprünglich als Disks im Dentallabor eingesetzt, sind sie heute auch als mehrschichtige Blöcke für die Chairside-Anwendung erhältlich. Kuraray Noritake hat 2013 mit der Einführung von KATANA™ Zirconia ML einen Meilenstein in diesem Bereich gesetzt – es war das erste mehrschichtige Zirkonoxid. Für den direkten Einsatz am Behandlungsstuhl wurde KATANA™ Zirconia STML entwickelt, ein Zirkonoxidblock mit hoher Transluzenz und gleichmäßigem Farbübergang. Ein modernes Zirkonoxid ist ein vielseitig einsetzbares Material, das in verschiedenen Berei-

chen verwendet werden kann. Es eignet sich für vollanatomische Restaurationen, Cut-back-Gerüste für das Micro-Layering sowie sogar für monolithische Veneers und Kronen im Frontzahnbereich. Durch intensive Forschung und Entwicklung konnten die spezifischen Herausforderungen, die bei der Verwendung von Zirkonoxid im Chairside-Bereich auftreten, erfolgreich bewältigt werden. Dazu gehören eine reduzierte Sinterzeit, eine effiziente farbliche Anpassung und die Option der adhäsiven Befestigung.

SINTERZEIT __Während der Sinterprozess in herkömmlichen Sinteröfen circa sieben Stunden dauert, gibt es eine kompromisslos gute Alternative. Mit Sinteröfen wie dem SpeedFire (Dentsply Sirona) lässt sich die Sinterzeit für bestimmte Zirkonoxide (z. B. KATANA™ Zirconia) deutlich verkürzen. Die Qualität des Materials wird hierbei nicht beeinträchtigt. Lediglich die Festigkeit erhöht sich leicht und die Transluzenz nimmt etwas ab.¹

- 1 Michailova M, Elsayed A, Fabel G, Edelhoff D, Zylla IM, Stawarczyk B. Comparison between novel strength-gradient and color-gradient multilayered zirconia using conventional and high-speed sintering. J Mech Behav Biomed Mater. 2020; 111: 103977.

ANZEIGE

Studiere mit Stipendium an der SRH



Deine Chance: minilu und Omnident vergeben je ein Stipendium für den Bachelor Dental Hygienist B.Sc.

- ✓ Im Wert von über 25.000 Euro
- ✓ Gut vereinbar mit deiner beruflichen Tätigkeit
- ✓ Qualifikation in Theorie und Praxis

Jetzt
bewerben!



➔ Weitere Infos unter www.pink15.de/stipendium

15
minilu.de
Ein Jahr voller Geschenke

FARBBLICHE INDIVIDUALISIERUNG__Um Restaurationen mühelos farblich zu individualisieren, sind Effektflüssigkeiten (Esthetic Colorant für KATANA™ Zirconia) prädestiniert. Diese werden vor dem Sintern auf die Zirkonoxidrestauration aufgetragen. Während des Sinterns diffundieren die Farben in die Zirkonoxidstruktur und integrieren sich ohne zusätzlichen Brand. Ergebnis sind natürliche Farbeffekte, die der Restauration von innen heraus eine schöne Tiefe und Ästhetik verleihen.

ADHÄSIVE BEFESTIGUNG__Trotz fehlender Glasphase kann Zirkonoxid im Mund adhäsiv befestigt werden. Dies erfordert eine Modifikation der Oberfläche und die Verwendung spezieller Befestigungskomposite wie PANAVIA™ V5 oder PANAVIA™ SA Cement Universal. Alternativ ist eine konventionelle Zementierung möglich, wobei laut Studienlage dem adhäsiven Vorgehen Vorrang zu geben ist. Auch die ästhetischen Ergebnisse können durch das konventionelle Zementieren beeinträchtigt werden.

Patientenfall



Anamnese und Diagnostik

Ein 55-jähriger Patient stellte sich in unserer Praxis zur Behandlung des frakturierten Zahns 42 vor (Abb. 1 und 2). Die Anamnese und Diagnostik beinhalteten neben einem Scan zur genauen Visualisierung des betroffenen Zahns eine detaillierte radiologische Untersuchung. Während des Aufklärungsgesprächs wurden verschiedene Möglichkeiten der restaurativen Therapie besprochen und die damit verbundenen Kosten erörtert. Die Konsultation fand um 16 Uhr statt. Aus dem Gespräch ging hervor, dass der Patient eine schnelle definitive Lösung wünschte. Nachdem er dem vorgeschlagenen Behandlungsplan zugestimmt hatte, begannen wir direkt mit den therapeutischen Maßnahmen.

Endodontische Versorgung

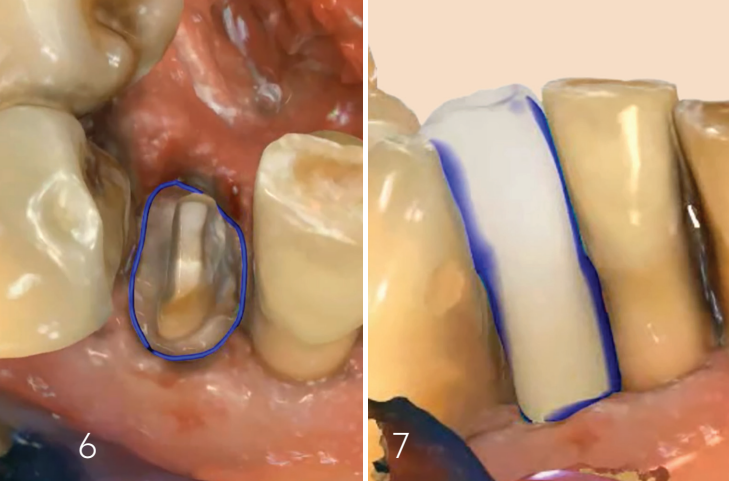
Zunächst wurde der Zahn 42 in Lokalanästhesie endodontisch behandelt (EndoPilot, Feilensystem F360, Komet Dental). Anschließend erfolgte für eine Kronenversorgung die Präparation des Zahns. Hierfür kam ein glasfaserverstärkter Kompositstift (ER DentinPost X coated DPXCL6,



Komet Dental) zum Einsatz. Wichtiger Schritt bei diesem Verfahren ist die Verwendung eines speziellen Erweiterers, der gleichzeitig zur Präparation des Retentionskastens und des Stiftbetts dient. Diese Technik minimiert das Risiko von Frakturen im Übergangsbereich zwischen Zahn und Stift erheblich (Abb. 3).

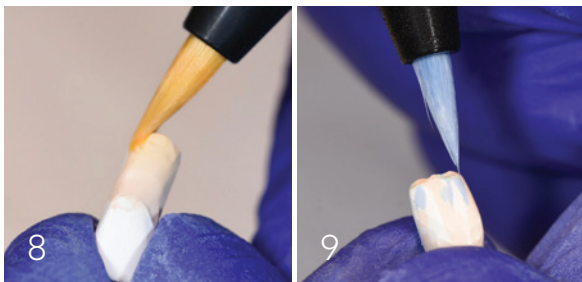
Adhäsive Stiftbefestigung

Das Röntgenbild und die Einprobe brachten Klarheit über die Gesamtsituation. Die adhäsive Befestigung des Stifts erfolgte mittels Befestigungskomposit (PANAVIA™ V5). Die anschließende subgingivale Präparation des Zahns diente der maximalen Ausnutzung der biologischen Breite bei gleichzeitigem Erhalt der Ästhetik (Abb. 4 und 5).



Intraorales Scannen und Aufklärung

Die Ober- und Unterkiefersituation sowie die Okklusion wurden mit dem Intraoralscanner Primescan (Dentsply Sirona) erfasst und die Daten zeitgleich in DS Core übertragen. In unserer Praxis klären wir seit der Einführung von DS Core die Patienten am Intraoralscan auf und teilen die Scans mit den Patienten per E-Mail. Dies unterstützt die Patientenaufklärung und fördert das Verständnis für den Behandlungsablauf. Auf Basis des virtuellen Modells konnte das Design der Krone entwickelt werden, wobei besonderes Augenmerk auf eine adäquate optische und funktionelle Eingliederung in die vorhandene Bezahnung gelegt wurde (Abb. 6 und 7).



Fräsung der Krone

Die Krone wurde mit der inLab CAM-Software auf der DS MCX5 aus dem Zirkonoxidrohling (KATANA™ Zirconia STML A3, Höhe 14 mm) gefräst. Für die Fertigung in der höchsten Auflösungsstufe bei mittlerer Geschwindigkeit benötigte die Maschine 13 Minuten. Unsere Erfahrungen mit dem mehrschichtigen STML-Material sind durchweg positiv. In diesem speziellen Fall bestand die Herausforderung jedoch darin, die lichtoptischen Eigenschaften des zervikalen Zahnbereichs zu reproduzieren. Daher wurde vor dem Sintern mit einem speziellen Infiltrationsstift Esthetic Colorant (Kuraray Noritake) in der Farbe Cervical Brown auf den zervikalen Bereich der Krone aufgetragen (Abb. 8). Für den inzisalen Bereich wurde die Farbe Blue gewählt, um ein ästhetisch harmonisches Erscheinungsbild im Frontzahnbereich zu erzielen (Abb. 9).

Sinterprozess und Individualisierung der Krone

Der Sinterungsprozess der Krone erfolgte im Sinterofen DS Speedfire innerhalb von 18 Minuten, basierend auf einem bereits bestehenden Auftrag. Für die anschließende Individualisierung der Krone diente ein Micro-Layering mit entsprechenden Schichtkeramiken (CERABIEN ZR FC Paste



Stain clear glaze, Reddish Brown, Cervical 1 und White, Kuraray Noritake). Es folgte ein Glanzbrand, der ebenfalls 18 Minuten dauerte (Programat CS, Ivoclar Vivadent).

Vorbereitung Restauration und präparierter Zahn

Nach der finalen Einprobe der Krone wurden sowohl die Restauration als auch der präparierte Zahn nach Herstellerangaben für die adhäsive Befestigung vorbereitet. Dazu gehörte das Abstrahlen des Kronenlumens (Korundstrahlmittel, Korngröße $\leq 50 \mu\text{m}$; ca. 1 bar) und das Silanisieren. Danach erfolgte die Reinigung der Oberflächen mit einem modernen Universalreiniger (KATANA™ Cleaner, Kuraray Noritake). Für die adhäsive Befestigung einer Zirkonoxidkrone hat sich PANAVIA™ V5 bewährt. Nach gründlicher Reinigung der Restaurationsränder von überschüssigem Befestigungsmaterial und Kontrolle der Okklusion konnte der Patient die Praxis verlassen. Es vergingen weniger als zwei Stunden, sodass die Behandlung noch vor 18 Uhr abgeschlossen werden konnte (Abb. 10).

Positives Behandlungsergebnis

Der Patient, der ursprünglich mit der Erwartung einer Extraktion des Wurzelrestes in die Praxis gekommen war, freute sich umso mehr über das harmonische und stabile Ergebnis der Behandlung, die in so kurzer Zeit finalisiert werden konnte. Dieser Erfolg war nur durch die Kombination moderner Behandlungsmethoden und fortschrittlicher Werkstoffe möglich. Sieben Tage später kam der Patient erneut in die Praxis, um eine professionelle Zahnreinigung vornehmen zu lassen. Dabei bestätigte sich das positive Behandlungsergebnis (Abb. 11). Die Nachuntersuchung zeigte, dass die Okklusion und die approximalen Kontakte nicht mehr adaptiert werden mussten und der Patient mit dem Aussehen und der Funktion seiner neuen Krone zufrieden war.

Fazit

Die erfolgreiche Behandlung des Patienten bestätigt die positiven Auswirkungen der Integration digitaler Technologien und fortschrittlicher Materialien auf den zahnärztlichen Praxisalltag.

Fotos: © Dr. Hendrik Zellerhoff

Vielversprechendes Projekt: Eine Datenbank für Zahntraumata

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW] Was tun bei Zahnunfällen? Für Betroffene ist die schnelle und kompetente Hilfe zahnmedizinischer Anlaufstellen entscheidend, um geschädigte Zähne nicht zu verlieren. Ein aktuelles Projekt möchte gezielt Daten zu Zahntraumata sammeln und so die Versorgung und Therapie im Sinne der Patienten auf einem hohen Niveau standardisieren. Die Projektmitwirkende und Regensburger Assistenz Zahnärztin Dr. Martyna Smeda stellt hier das Anliegen genauer vor.

Frau Dr. Smeda, worum geht es bei Ihrem Projekt „The Regensburg Dental Trauma Archive“?

Seit der Gründung des Zahntraumazentrums am Universitätsklinikum Regensburg im Jahr 2016 war es unser Ziel, nicht nur eine optimale Versorgung von Zahnunfällen sicherzustellen, sondern auch den Hergang dieser Unfälle systematisch zu erfassen. Durch die Entwicklung spezieller Dokumentationsbögen für Zahnverletzungen, die in Regensburg entwickelt wurden und mittlerweile deutschlandweit Anwendung finden, haben wir eine stetig wachsende Datenbank etabliert. Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen in der Arbeitsgruppe von Prof. Widbiller strebe ich an, zahlreiche interessante Forschungsfragen mithilfe dieser Datenbank zu beantworten.

Die Zahnrettungsbox besitzt die notwendigen Inhaltsstoffe, um den Zahn mit optimaler Prognose wieder Replantieren zu können.



Was wären die Vorteile eines gut gepflegten Studienregisters für dentoalveoläre Traumata und was erhoffen Sie sich davon für die Arbeit am Patienten?

Die kontinuierlich wachsende Datenbank ermöglicht neue Erkenntnisse zur Prävention und Therapie von dentalen Traumata. Neben Querschnittsdaten können auch Trends über die Jahre beobachtet werden. Durch den Wissensgewinn hoffen wir, Versorgungslücken ausfindig zu machen und das Bewusstsein für Prävention und Akutmaßnahmen bei Zahnunfällen sowohl bei Patienten als auch bei Angehörigen der Gesundheitsberufe zu schärfen.

Es scheint, dass sich der Standort Regensburg in besonderer Weise dem Thema Zahntraumata widmet – warum ist das so?

Das hohe Patientenaufkommen aus dem gesamten ostbayerischen Raum und die gebündelte Expertise verschiedener zahnmedizinischer und medizinischer Disziplinen des Universitätsklinikums Regensburg bieten eine ideale Grundlage für die Etablierung eines Kompetenzzentrums auf dem Gebiet der dentalen Traumatologie. Eine adäquate Befunderhebung, Therapie und Nachsorge im Rahmen von Zahnunfällen sind entscheidend für eine gute Prognose der geschädigten Zähne. Dies kommt gerade Kindern und Jugendlichen, die häufig unter Zahnunfällen leiden, zugute und ermöglicht eine langfristige Erhaltung der natürlichen Zähne. ■



Dr. Martyna Smeda
Infos zur Person

2 LAUNCH-AKTION **1**
ZUM PREIS VON
GÜLTIG BIS 31.12.2024

ÄSTHETISCHE RESTAURATIONEN JETZT NOCH EINFACHER.

NUR EINE FARBE

BIS ZU 5 MM IN
EINEM SCHRITT

AUSSERGEWÖHNLICHE
BESTÄNDIGKEIT



SimpliShade™
BULK FILL

SimpliShade™
BULK FILL FLOW



Universalkomposit:



Wenn eine Materialkomponente genügt

Das innovative Universal-
komposit Transcend eignet
sich für direkte und indirekte
Restaurationen im Front- und
Seitenzahnbereich.

Foto: © Ultradent Products

Ein Beitrag von Daniel Lewis

[ANWENDERBEITRAG] Das Transcend™ Komposit von Ultradent Products vereinfacht nicht nur restaurative Behandlungsprotokolle, vielmehr erzielt es erstklassige Ergebnisse und setzt damit einen neuen Meilenstein im Bereich der Universalkomposits. Wie der Anwender Dr. Gary Findley das Komposit einsetzt, erläutert der nachfolgende Artikel.

Hinweis:

Dr. Gary Findley ist praktizierender Zahnarzt in der Gegend von Salt Lake City (US-Bundesstaat Utah). Darüber hinaus ist er Mitglied des klinischen Teams von Ultradent Products. Dort wirkt er unter anderem unterstützend in den Bereichen Produktentwicklung und Forschung mit.

Trascend Komposit zeichnet sich durch seine Resin Particle Match™ Technologie aus. Durch die ausgewogenen Brechungsindizes zwischen Kunststoffmatrix und Füllkörper wird ein hohes Maß an Transluzenz erreicht. Dies sorgt für eine optimale Pigmentierung und Opazität. Zudem fügt sich Transcend Komposit dadurch unauffällig in die umgebende Zahnstruktur ein – unabhängig von der jeweiligen Zahnfarbe.

Inventar reduziert, Leben einfach gemacht

„Wenn ich wirklich nur eine einzige Materialkomponente benutzen möchte, greife ich zur Transcend Komposit Farbe **Universal Body**. Ich will mein Leben einfacher machen und mein Inventar reduzieren – in diesen Punkten hat mich Transcend Komposit überzeugt. Man kann sich nicht vorstellen, wie wertvoll der Gedanke ist, dass eine Materialkomponente genügt“, erklärt Zahnarzt Dr. Gary Findley. „Einige Menschen haben außergewöhnliche Zahnfarben, beispielsweise im Farbbereich D. In der Vergangenheit hatte ich einige Male Patienten mit den Zahnfarben C4 oder D3. Für diese habe ich extra ein Komposit

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

HERSTELLERINFORMATION*

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



bestellt, um sie mit der passenden Farbe versorgen zu können. Bis ich diese Zahnfarbe aber das nächste Mal wieder benötigt habe, sind oft anderthalb Jahre vergangen. Bis dahin war das Komposit hart und unbrauchbar geworden. Im Endeffekt habe ich mit der Herstellung dieser einen Füllung Geld verloren. Eine einzige Kompositfarbe optimiert meine Arbeitsabläufe und reduziert meinen Lagerbestand. Das erleichtert mein Leben ungemein."

Nur eine Materialkomponente

„Ich weiß, dass auch einige andere One-Shade-Systeme mit dem Claim *Eine Farbe für alles* werben“, so Dr. Findley weiter. „Allerdings ist dies nicht ganz richtig, wenn man einen Blocker benötigt. In Summe sprechen wir dann schon von Blocker plus Farbe. Ich bin kein Mathematiker, aber für mich ergibt

Fall 1: Restauration mit Transcend™ Komposit.

Fotos: © Dr. Gary Findley

ANZEIGE

ISAR DENTAL

BAYRISCHES MEISTERLABOR



SCANNEN & VERMESSEN

GEMEINSAM ZU IHRER DIGITALEN PRAXIS

ALLES BEGINNT

MIT EINEM INTRAORALSCAN



- ✓ Mehr Nutzen, Effizienz und Produktivität mit der digitalen Abformung
- ✓ Profitieren Sie von einem hohen ROI, Flexibilität, beeindruckender Geschwindigkeit sowie hoher Genauigkeit

SCHULUNGEN

FÜR DEN REIBUNGSLOSEN EINSTIEG



- ✓ ISAR Dental Workshops in Geretsried
- ✓ Schulung des gesamten Praxisteams vor Ort in Ihrer Praxis oder per Videomeeting

VERMESSEN

MIT DIGITALER KIEFERGELENKS-REGISTRIERUNG



- ✓ Sichere Prothetik
- ✓ Mit dem zebri-System

SUPPORT

SUPPORT PERSÖNLICH, TELEFONISCH, ODER PER VIDEOMEETING



- ✓ Verarbeitung Ihrer Scandaten gemäß DSGVO
- ✓ Herstellung von Modellen mit additivem 3D-Druckverfahren
- ✓ **NEU:** 3D-Druck mit Metallpulver für dentale Modellgüsse im „Selective Laser Melting“-Verfahren

Lernen Sie uns kennen:
Schicken Sie uns Ihren
STL-Datensatz an
✉ cad@isar-dental.de





Fall 2: Restauration mit Transcend™ Komposit.

Fotos: © Dr. Gary Findley



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

das zwei. Bei Transcend Komposit handelt es sich aber wirklich nur um eine Farbe – nicht um einen Blocker plus eine Farbe – sondern wirklich nur um eine einzige Materialkomponente.“

Überzeugender Chamäleon-Effekt

Die Resin Particle Match Technologie sorgt für einen besseren Chamäleon-Effekt. Dadurch können Restaurationen mit lediglich einer Kompositfarbe angefertigt werden – ganz ohne Blocker. „Ich persönlich kann zwischen 85 und 90 Prozent, vielleicht sogar 95 Prozent meiner Fälle mit der Transcend Komposit Farbe **Universal Body** abdecken“, betont Findley. „Dies sind keine hochkomplexen Restaurationen – ich fülle einfach Löcher“, ergänzt er mit einem Schmunzeln. „Meinen Lebensunterhalt verdiene ich mit der einfachen restaurativen Zahnheilkunde. Viele Zahnärzte verwenden A2 als Universalfarbe. Stattdessen würde es sich aber empfehlen, die Transcend Komposit Farbe **Universal Body** zu benutzen. Das wäre besser als der Einsatz von A2. Die Restaurationen erhalten ein schöneres Aussehen und können nur mit Glück von der natürlichen Zahnfarbe unterschieden werden.“

Natürlich ist auch Dr. Findley in der Praxis mit komplexeren Fällen konfrontiert, bei denen es nicht damit getan ist „Löcher zu füllen“ und welche den Einsatz einer Schichttechnik erfordern. Das Transcend Komposit Kit bietet auch dafür eine Lösung. „Das Kit enthält zusätzlich einige Dentin- und Schmelzfarben. Habe ich das Gefühl, dass eine Schichttechnik notwendig ist, steht mir die Realisierung dieser Option offen.“

Weiches Komposit für leichte Handhabung

Bei Kompositen spielt die Handhabung eine wichtige Rolle. Die Viskosität von Transcend Komposit wurde optimiert, sodass das Komposit gut formbar ist und während der Verarbeitung nicht bricht. Das Ergebnis ist ein Material, welches sich den Anforderungen des Anwenders entsprechend modellieren lässt, immer an Ort und Stelle bleibt und nicht herabhängt oder absackt. „Transcend ist ein weiches Komposit. Das

gefällt mir gut“, berichtet Findley. „Es umfließt unregelmäßige Präparationen oder passt sich ihnen optimal an.“ Transcend Komposit besteht aus einer Kombination von Kunststoffmonomeren und Füllerpartikeln in entsprechender Größe, die sowohl eine gute Formbarkeit als auch Festigkeit und Haltbarkeit gewährleisten. „Betrachtet man die Kauflächen eines Zahns, sieht man Erhebungen, Vertiefungen und kleine Verbindungslinien. Dort appliziert man als Zahnarzt das Komposit und versucht, diese natürliche Struktur nachzuahmen – schließlich soll das Resultat ja auch wie ein Zahn aussehen. Wir versuchen, die natürlichen Rillen und Höcker der Zähne nachzubilden“, erläutert Findley. „Einige Komposite sind nicht ausreichend formstabil, mit dem Ergebnis, dass sie nach der Applikation in den Zahn „absacken“, bevor man überhaupt zur Polymerisationsleuchte greift. [...] Das fühlt sich an wie der Versuch, Pudding zu formen. Die ganze Arbeit war schon vor der Aushärtung umsonst. Transcend Komposit ist zwar weicher, behält aber trotzdem seine Form und seine Modellierbarkeit bei.“ Auch lange nach dem Einsatz zeichnet sich Transcend Komposit durch seinen Glanz aus. Das Komposit enthält Partikel, die chemisch in die Kunststoff-Monomermatrix eingebunden sind. Dadurch kann es zu einem äußerst haltbaren und glanzbeständigen Material aushärten.

Fazit

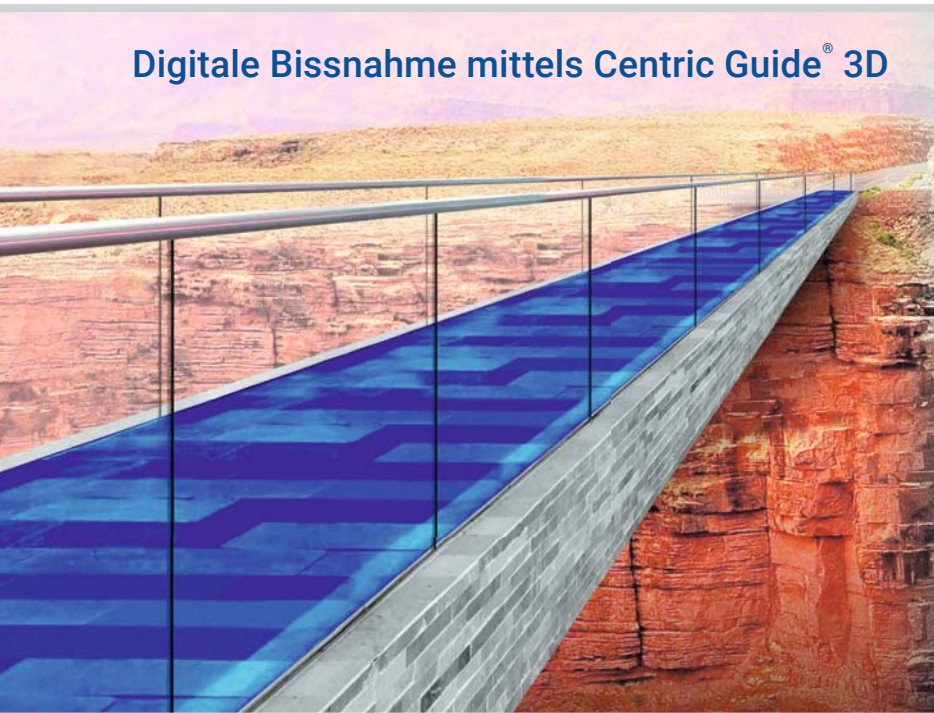
Die Resin Particle Match Technologie, das vereinfachte Farbsystem, die herausragenden Verarbeitungseigenschaften sowie die Flexibilität, Stabilität und die beeindruckende Glanzbeständigkeit machen Transcend Komposit zum Produkt der Wahl für Zahnärzte, die ihre restaurativen Behandlungen vereinfachen und ihren Patienten gleichzeitig höchste Qualität bieten wollen.

Weitere Information zum Produkt auf:
www.ultradentproducts.com

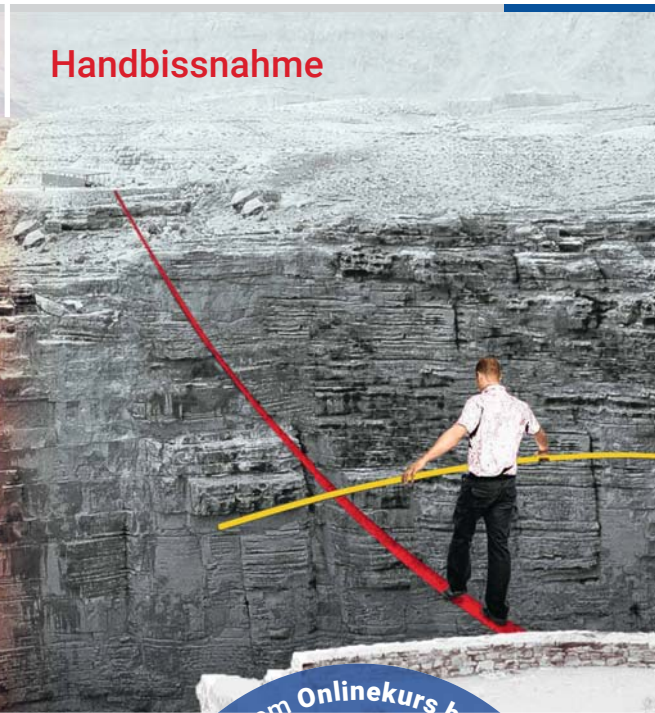
Sicherheit heißt Centric Guide® 3D

Maximale Sicherheit für die Bissnahme
in allen Indikationsbereichen.

Digitale Bissnahme mittels Centric Guide® 3D



Handbissnahme



Mit Centric Guide® 3D generieren Sie Bissnahmen mit einer nachgewiesenen Genauigkeit* von 0,047 mm. Das ist genauer, als ein menschliches Haar dick ist.

Dank dieser Genauigkeit können zeit- und kostenintensive bissbedingte Nacharbeiten gezielt vermieden werden. In einer Zeit von Personal- und Zeitmangel ein echter Wettbewerbsvorteil.

* Wurde im Rahmen einer Untersuchung in Zusammenarbeit mit der TU Chemnitz bei 150 Testregistrierungen nachgewiesen. Weitere Details zu dieser Untersuchung finden Sie unter www.theratecc.de/studien



Naturgetreue Restaurationen mit Adaptive-Response-Technologie

Ein Beitrag von Nicole Stikas

[PRODUKTNEWS] Kerr präsentiert mit SimpliShade™ Bulk Fill und SimpliShade™ Bulk Fill Flow zwei neue Produkte in der SimpliShade Familie, die mit Merkmalen wie Farbangleichung, Langlebigkeit, Härtungstiefe und einfachem Handling überzeugen. Beide Produkte sind als Unidose™- und Spritzendispenser-Systeme erhältlich und nutzen die neueste Generation der Adaptive-Response-Technologie (ART³) für herausragende Ergebnisse.

Einfarb-System mit Chamäleon-Effekt

SimpliShade™ Bulk Fill und SimpliShade™ Bulk Fill Flow passen sich dank fortschrittlichem Einfarb-System mit Chamäleon-Effekt nahtlos an alle 16 klassischen VITA®-Farben an. Dies spart nicht nur Zeit bei der Farbauswahl, sondern minimiert auch das Materialmanagement erheblich. Die *adaptive reaktive Farbangleichungstechnologie* als erster Grundpfeiler der ART³ sorgt aufgrund besonderer Nanofüller, die die Strukturen des Zahnschmelzes nachahmen und auf natürliche Weise mit Licht interagieren, für eine außergewöhnliche Farbangleichung. Eine perfekte Integration von Komposit und Zahnschmelz in Farbe und Erscheinungsbild führt dazu, dass man Restauration und Zahn praktisch kaum noch unterscheiden kann.

Die *adaptive rheologische Reaktionstechnologie* nutzt rheologische Modifier, die die Viskosität des Komposits verringern, während es verarbeitet wird, und sorgt so für einfaches Modellieren. Sofort nach Ende der Modellierung ordnet sich die anatomische Struktur neu, die Viskosität erhöht und stabilisiert sich bereits vor der Lichthärtung. Als Folge ist ein Nacharbeiten kaum noch erforderlich. Während der Polymerisation verleihen die kunststoff-dotierten Nanofüller zusätzliche Elastizität, um Spannungen abzdämpfen und eine spezielle Beschichtung vermindert Grenzflächenspannungen. Die adaptive reaktive *Schrumpfspannungstechnologie* führt so durch Minimierung der Spannung zu einer deutlich verbesserten Anpassung und Integrität im Randbereich. Nach der Lichthärtung kann das Kompositmaterial mühelos mit konventionellen Finier- und Polierinstrumenten bearbeitet und poliert werden.



SimpliShade™
BULK FILL

SimpliShade™
BULK FILL FLOW

BIS ZU 5 MM IN EINEM SCHRITT

**Mit SimpliShade™ Bulk Fill sind
Einschicht-Füllungen bis zu 5 mm
jetzt noch einfacher**

Das stopfbare SimpliShade™ Bulk Fill mit einer Aushärtungstiefe bis zu 5 mm benötigt keine zusätzliche Deckschicht und eignet sich hervorragend für ästhetische direkte Restaurationen der Klassen I bis V im Front- und Seitenzahnbereich, für Stumpfaufbauten und die Reparatur von Restaurationsdefekten. Durch die hohe Glanzbeständigkeit bleibt der ästhetische Anfangsglanz der Restauration länger erhalten und die Röntgenopazität von 301 Prozent ermöglicht eine einfache Identifizierung im Röntgenbild. SimpliShade Bulk Fill bietet eine geringe Verschleißrate und eine hohe Biegefestigkeit bei einer Schrumpfspannung, die mit der anderer Markenprodukte für Bulk-Füllungen vergleichbar ist – für widerstandsfähige und langlebige Restaurationen.

**SimpliShade™ Bulk Fill Flow
erreicht jeden Bereich
der Zahnanatomie**

SimpliShade™ Bulk Fill Flow ist ein fließfähiges Nanohybrid-Restaurationmaterial mit breitem Anwendungsspektrum. Es ist für ästhetische Restaurationen, für die Verwendung als Basis oder Unterfütterung bei Klasse I- und Klasse II-Restaurationen, für die Versiegelung von Grübchen und Fissuren sowie für die Restauration kleiner Kavitäten, die Verwendung auf nicht okklusalen Kontaktflächen für Klasse III- und Klasse V-Restaurationen, für das Ausblocken von Unterschnitten, kleine Stumpfaufbauten und die Reparatur von Kunststoffrestaurationen und provisorischen Acrylrestaurationen vorgesehen und wird mit einem Universalkomposit wie zum Beispiel SimpliShade Universal oder SimpliShade™ Bulk Fill überschichtet. Die selbstnivellierende Bulk-Füllung ermöglicht eine einfache Applikation, passt sich problemlos der Kavität an und gewährleistet eine hohe mechanische Festigkeit mit einer Aushärtungstiefe von bis zu 5 mm. Mit einer Röntgenopazität von 289 Prozent ist es leicht im Röntgenbild zu lokalisieren.

Mit den beiden neuen Produkten SimpliShade™ Bulk Fill und SimpliShade™ Bulk Fill Flow von Kerr erzielen Anwender naturgetreue Restaurationen mit einer nie dagewesenen Einfachheit. Wer sich selbst von Ästhetik und Handling überzeugen möchte, kann die Kerr-Ansprechpartner für ein unverbindliches Produktmuster direkt kontaktieren. Für weitere Informationen und attraktive Einführungsaktionen lohnt sich zudem der Besuch der Website des Unternehmens.

Bilder: © Kerr



Unverbindliche Produktmuster
und weitere Informationen unter:
www.kerrdental.com

ANZEIGE



Zur Abrechnung von Zahnersatz bei GKV-Patienten

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola und Stefanie Überreiter

[ABRECHNUNG] Die moderne Zahnmedizin bringt eine komplexe Herausforderung mit sich: Wie passen die strikten Vorgaben der GKV und die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Patienten zusammen? Diese Frage stellt sich besonders intensiv im Bereich des Zahnersatzes, wo die Kluft zwischen dem, was medizinisch möglich und ästhetisch erwünscht ist, und dem, was die GKV abdeckt, oft weit auseinanderliegt. Es zeigt sich auch, dass die durch die GKV bereitgestellten Leistungen oftmals nicht ausreichen, um den ästhetischen Ansprüchen und persönlichen Präferenzen der Patienten oder modernen Behandlungsansätzen gerecht zu werden.

Um dennoch eine bestmögliche Versorgung zu bieten, ist die transparente, verständliche Kommunikation mit den Patienten über die beiden verfügbaren Behandlungsoptionen besonders wichtig:

- Die Regelversorgung, die nach dem BEMA abgerechnet wird.
- Die hochwertigeren Zahnersatzoptionen, deren zusätzliche Kosten über die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) geltend gemacht werden können.

Begleitleistungen im Fokus zahnärztlicher Abrechnung

Generell können die Kosten für begleitende Leistungen im Kontext von Zahnersatz, zu denen unter anderem allgemeine, konservativ-chirurgische Leistungen und Röntgenaufnahmen gehören, über BEMA abgerechnet werden. Allerdings erfordert die Abrechnung von Leistungen, die speziell aufgrund der Verwendung von gleich- oder andersartigem Zahnersatz entstehen, besondere Aufmerksamkeit. Denn solche spezifischen Begleitleistungen müssen entsprechend der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) berechnet werden. Diese Differenzierung stellt sicher, dass sowohl die zahnärztlichen Leistungen als auch die Ansprüche der Patienten korrekt und gemäß den gesetzlichen Vorgaben abgebildet werden.

Abrechnung Vollkeramikkrone

Durch eine gezielte Ausrichtung der Prozessoptimierung innerhalb einer zahnärztlichen Praxis lässt sich eine wesentliche Steigerung in der Transparenz der Abrechnung erzielen. Deutlich wird dies am Beispiel einer Vollkeramikkrone (siehe tabellarische Aufbereitung), bei der durch den Einsatz einer Privatvereinbarung gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z zahnmedizinische Leistungen, die über das Standardangebot der GKV hinausgehen, adäquat einbezogen werden können. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass Material- und Laborkosten in den Abrechnungsbeispielen ausgeklammert wurden, um der hohen Variabilität dieser Kosten Rechnung zu tragen, die in jeder Praxis individuell bestimmt bzw. kalkuliert werden müssen. Ein wesentliches Element, das ebenfalls eine Anpassung der Abrechnungspraxis erfordert, ist die Integration von Chairside-Leistungen in den Behandlungs- und Abrechnungsprozess. Diese am Behandlungsstuhl erbrachten Leistungen werden trotz ihrer hohen Relevanz für eine moderne Zahnmedizin häufig nicht adäquat in der Abrechnung erfasst.

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

ANBIETERINFORMATION*

Kalkulation und Beratung

Die entscheidende Rolle von Kalkulation und Beratung wird besonders bei der Anpassung an individuelle Bedürfnisse und ästhetische Wünsche der Patienten deutlich. Der gewöhnlich angewandte 3,5-fache Steigerungsfaktor erweist sich oft als unzureichend für die Deckung der Kosten anspruchsvoller Zahnersatzbehandlungen. Hier empfiehlt sich vorab der Abschluss einer Honorarvereinbarung gemäß §2 Abs. 1 und 2 GOZ direkt mit den Patienten.

Mehr Infos zu

Stefanie Überreiter auf:
www.dental-forces.de

Hier geht's zur Zahnidee
auf Instagram.



Abrechnungsbeispiel

Abrechnungsbeispiel einer Vollkeramikkrone an Zahn 23 (GAV) mittels Scans ohne Optimierung:

Zahn/Kiefer	BEMA	GOZ/GOÄ	Faktor	Einzelpreis	Anzahl	€	Bemerkung
23	19	-	-	20,57	1	20,57	Punktwert KZV BW 1,0827
Abformmaterial				*	1	*	Praxis-individuelle Kalkulation
PV-Material				*	1	*	Praxis-individuelle Kalkulation
21-27, 31-37	-	0065	3,50	15,75	2	31,50	Vordruck 3d BMV-Z
23	-	2197	3,50	25,59	1	25,59	Vordruck 3d BMV-Z
23	-	2210	3,50		1	330,31	Vordruck 3d BMV-Z
Summe BEMA Honorar						20,57	
Summe GOZ Honorar						387,40	
Material- und Laborkosten Praxis						*	Praxis-individuelle Kalkulation
Gesamt						407,97	

Zahnzusatzversicherung als Praxisbindungsinstrument

Gut beraten ist, wer sich frühzeitig neue Modelle überlegt, um Patienten an die eigene Praxis zu binden. So können zahnmedizinische Praxen Patienten etwa mit einer Empfehlung für eine Zahnzusatzversicherung maximal unterstützen. Denn eine ideale Versicherung deckt den GOZ-Anteil ab – das Kostenrisiko sinkt im besten Fall auf Null. Eine solche Zahnzusatzversicherung wirkt aber noch breiter:

- o Patienten kommen regelmäßiger in die Praxis zur Vor- und Nachsorge, da sie das finanzielle Risiko eines Praxisbesuchs nicht mehr fürchten müssen.
- o Patienten, die glücklich und zufrieden eine Praxis verlassen, empfehlen diese weiter und helfen so dabei, die Beliebtheit einer Praxis zu steigern.

Weitere Infos hierzu auf:

www.zahnidee.de

DGBZ-Akademie: Transformationsprozess gegen limitierte GKV-Optionen

Die spezifische Anpassung der Abrechnung an die Abläufe der Praxis und eine offene Patientenkommunikation über zahnmedizinische Leistungen ist entscheidend, um die Qualität der zahnmedizinischen Versorgung zu steigern und den Praxisumsatz zu optimieren. Durch die Berücksichtigung sowohl moderner Behandlungsmethoden als auch Chairside-Leistungen und den gezielten Einsatz individueller Honorarvereinbarungen können die limitierten GKV-Optionen effektiv ergänzt werden. Die DGBZ-Akademie bietet Praxen für diesen strategisch aufgesetzten Transformationsprozess perfekt aufbereitete Inhalte: Topqualifizierte Referenten erläutern Lösungen und umfangreiche Pakete, die zu den Herausforderungen der zahnärztlichen Praxen passen – von grundlegenden Webinaren und Videoaufzeichnungen über sofort nutzbare Unterlagen bis hin zu tiefgreifenden Wirtschaftlichkeitsanalysen.

Alle Infos dazu auf:

www.dgbz-akademie.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

ANBIETERINFORMATION*

Abrechnungsbeispiel einer Vollkeramikkrone an Zahn 23 (GAV) mittels Scan mit Optimierung:

Zahn/Kiefer	BEMA	GOZ/GOÄ	Faktor	Einzelpreis	Anzahl	€	Bemerkung
23	-	0030	2,30	25,87	1	25,87	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z
	-	Ä1	3,50	16,32	1	16,32	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z, Beratung über außervertragliche Therapieinhalte ggf. GOÄ3
	-	0080	2,30	3,88	1	3,88	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z
22,23	-	4055	2,30	1,29	2	2,58	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z
24	-	4055	2,30	1,68	1	1,68	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z
OK/UK	-	0065	3,50	15,75	4	63,00	Vordruck 3d BMV-Z, Sicherung der klinischen Situation – 1. Scanvorgang
	-	8000a – §6 Abs.1 GOZ Computergestützte Auswertung zur Diagnose und Planung	2,30	64,68	1	64,68	Vordruck 3d BMV-Z
21-27	-	0065	3,50	15,75	1	15,75	Vordruck 3d BMV-Z, Klinische Situation nach Präparation – 2. Scanvorgang
Chairside §9 GOZ	Anlage Auftragsdaten			*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
BEB 0706	Foto- oder Videodokumentation			*	1	*	Fotos diagnostische/therapeutische Zwecke
23	-	2197	3,50	25,59	1	25,59	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z, Adhäsives Befestigen eines Frontzahnprovisoriums
23	-	2270	3,50	53,15	1	53,15	Vordruck 3d BMV-Z
Material	Abformmaterial			*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
BEB 0732	Desinfektion			*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
Chairside §9 GOZ	Aufwendige Ausarbeitung einer provisorischen Versorgung inkl. Individualisierung/Charakterisierung und Hochglanzpolitur			*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
BEB 0723	Zahnfarbenbestimmung I			*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
23	-	0080	2,30	3,88	1	3,88	Praxisindividuelle Kalkulation
23	-	0090	3,50	11,81	1	11,81	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z
22-24	-	4060	2,30	0,91	3	2,73	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z, GKV-Niveau liegt bei 9,60 EUR
23	-	2290	3,50	35,43	1	35,43	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z
23	-	2197	3,50	25,59	1	25,59	Privatvereinbarung, §8 Abs.7 BMV-Z, Entfernung des adhäsiv befestigten Provisoriums, Vordruck 3d BMV-Z
BEB 5401	Keramik/gegossenes Glas ätzen		-	*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
BEB 5306	Keramik/gegossenes Glas konditionieren		-	*	1	*	Praxisindividuelle Kalkulation
23	-	2210	3,50	330,31	1	330,31	Vordruck 3d BMV-Z
Zahnärztliches Honorar BEMA						-	
Zahnärztliches Honorar (GOZ)						552,48	
Zahnärztliches Honorar GOZ Begleitleistungen						129,77	
Material- und Laborkosten Praxis						*	Praxisindividuelle Kalkulation
Gesamt						682,25	

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Biodentine™ XP

Das therapeutische Füllmaterial –
ideal bei direkter und indirekter Überkappung
und vielen weiteren Indikationen

Caries profunda? Mit Biodentine™ können
Sie sich problemlos der Pulpa nähern.

- ▶ bioaktiv & biokompatibel
- ▶ antimikrobiell
- ▶ dichte Versiegelung

NEU



- ▶ All-in-one Kartusche
- ▶ direkt in die Kavität applizierbar
- ▶ in zwei Größen erhältlich



Alle Vorteile von Biodentine™
in einer neuen eXPerience



All about Aligner:

ClearCorrect Innovation Summit im Juli in Berlin

Die dritte Ausgabe des ClearCorrect Innovation Summits findet am 7. und 8. Juli 2024 im Telegraphenamt in Berlin statt. Im Fokus steht der Austausch von Wissen und Erfahrungen sowie die Gelegenheit, neueste Entwicklungen in der Aligner-Therapie hautnah zu erleben. Zielgruppe der Veranstaltung sind alle, die sich für Aligner-Therapie interessieren: von Neueinsteigern bis zu erfahrenen Anwendern. Dabei geht die Fortbildung detailliert auf zielgruppenspezifische Herausforderungen ein. In Breakout-Sessions und kleineren Diskussionsrunden werden ausgewählte Themen und Fälle von und mit den Experten erörtert.



QR Code scannen
und Tickets sichern!

Straumann Group Deutschland

Tel.: +49 761 4501-0 · www.straumanngroup.de

Infos zum
Unternehmen



teemfactor



© teemfactor GmbH

Digitales Factoring: Einfach, fair und ohne viel Gedöns

Mit dem digitalen Factoring von teemfactor haben Praxen ihre Finanzen immer im Griff. Egal, ob der sichere Ausfallschutz für Rechnungen, die kostenfreien Ankaufsvoranfragen oder der exzellente Erstattungsservice. Das gesamte Leistungsportfolio der teemfactor GmbH bietet ein hohes Maß an Entlastung und Liquidität. Dabei bleibt die Dienstleistung fair in der Preisgestaltung und unterstützt die digitalen Abläufe in der Zahnarztpraxis. Auch Patienten profitieren von dem digitalen Factoring – mit einem intuitiven Patientenportal laufen Kommunikation und Rechnungsmanagement easy online. Unschlagbar ist teemfactor in Verbindung mit der cloudbasierten Praxissoftware teemer. Die tiefe Integration macht Praxisabläufe noch effizienter. teemfactor ist aber auch mit allen gängigen Praxisverwaltungssystemen vollumfänglich nutzbar.



teemfactor.de

teemfactor GmbH

Tel.: +49 40 248220-000

www.teemfactor.de

Mehr Infos auf: www.teemfactor.de

Webinar zu Bestellmethoden von Verbrauchsmaterialien

Viele Zahnärzte und Praxisteams wünschen sich einen besseren Workflow rund um die Nachbestellung ihres Verbrauchsmaterials. Doch welche Lösung passt in welche Praxis? Im Webinar am 5. Juni stellt AERA-Online verschiedene Methoden zur Bedarfsermittlung gegenüber. Wie können Fehlerquellen in der Materialverwaltung reduziert werden? Lösungsansätze gibt es viele. Von der barcodegestützten Software, über Nachbestellhilfen im Lager bis hin zum handschriftlichen Bestellbuch. Doch welches System bietet sich an? Welche Vorteile und Nachteile bringen die Methoden mit sich? Im AERA-Webinar „Mythos Materialverwaltung: Bestellmethoden im Vergleich“ geht Referent Horst Lang den verschiedenen Methoden nach. Er erläutert Umsetzungsmöglichkeiten für einen auf die Praxis abgestimmten Workflow. Das kostenlose Webinar wird live und on demand angeboten und ist mit zwei CME-Punkten ausgezeichnet.

Die Anmeldung erfolgt über: www.aera-online.de



Weitere Themen und Ereignisse rund um AERA stehen in den sozialen Netzwerken bereit:

www.youtube.com/aeragmbh

www.instagram.com/aera_gmbh

www.facebook.com/aeragmbh

AERA EDV-Programm GmbH

Tel.: + 49 7042 3702-22

www.aera-online.de

Infos zum
Unternehmen



ANZEIGE

Keine Spritze? Find´ich spitze!

THE WAND STA



Schmerzfrei.
Angstfrei.
Begeistert.

Computerassistierte Lokalanästhesie

- ✓ Digitale Lokalanästhesie ersetzt klassische Injektion
- ✓ Akustische und visuelle Navigation
- ✓ Sofort wirkende und zielsichere Anästhesie, zeitlich einstellbar
- ✓ Angstvermeidung (keine klassische Spritze)
- ✓ Reduzierung von unnötigen Wartezeiten
- ✓ Wohlfühlpraxis durch schmerzfreie Patienten - Weiterempfehlungen
- ✓ Kein Taubheitsgefühl an den Lippen oder im Gesicht



inkl. Auto-Aspiration

REF 455 200
Ø Marktpreis 2.839,37 €

Kostenlose
Demo



Meisterlicher ISAR Dental Full-Service



Lernen Sie Geschäftsführer Oliver Hüsken und sein Team kennen.

Isar Dental zahntechnisches Labor GmbH
Tel.: +49 8171 9334-0
www.isardental.com

Als bayerisches Meisterlabor bietet ISAR Dental bundesweit hochwertige digitale Zahntechnik mit modernsten Technologien, Techniken und langjährigen, fundierten Erfahrungen an. Der ISAR Dental Full-Service wird von einem Team aus drei Zahntechnikermeistern angeboten, die darauf spezialisiert sind, Behandler bei ästhetischen Versorgungen in der Praxis zu unterstützen. Das Team begleitet Praxen von der ersten Idee bis zum letzten Feinschliff mit Leidenschaft und Engagement. Tradition trifft Innovation: Das familiengeführte Meisterlabor ISAR Dental ist seit stolzen 51 Jahren als Labordienstleister tätig und bleibt mit innovativen Materialien wie Multilayer-Zirkonoxid am Puls der Zeit, um stets die besten Lösungen für moderne Zahnarztpraxen zu bieten.

Sie möchten ISAR Dental näher kennenlernen und die Services testen?

Dann nutzen Sie das Kennenlernangebot! Schicken Sie dem Meisterlabor Ihren STL-Datensatz und das Ganze wird in eine Multilayer-Zirkonoxidkrone verwandelt – zu einem unschlagbaren Kennenlernpreis.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Das Online-Dentaldepot **minilu.de** feiert 2024 unter dem Motto „pink fifteen“ sein 15-jähriges Jubiläum und spendiert dabei nicht nur wöchentlich Gewinne, sondern vergibt auch ein Stipendium für das Bachelorstudium Dental Hygienist an der SRH Hochschule für Gesundheit. Der Studiengang mit der Zwischenqualifikation ZMP ist ein Vollzeitstudium in Blockform, einmal im Monat gibt es eine Präsenzwoche. Unter allen regulären Bewerbungen für den Studiengang mit Start im Wintersemester 2024/25 wählt die SRH einen Kandidaten für das minilu Stipendium aus. Wer das Stipendium nicht erhält, kann ganz unverbindlich von der Bewerbung zurücktreten. Innerhalb der Regelstudienzeit hat das Stipendium einen Gesamtwert von über 25.000 EUR. Zusätzlich vergibt minilus Eigenmarke Omnident ein weiteres Stipendium zum Dental Hygienist.

Alle Infos zu Studiengang,
Stipendien und Bewerbung auf:
www.pink15.de/stipendium

minilu GmbH • www.minilu.de

Infos zum Unternehmen



minilu Stipendium für die SRH Hochschule für Gesundheit



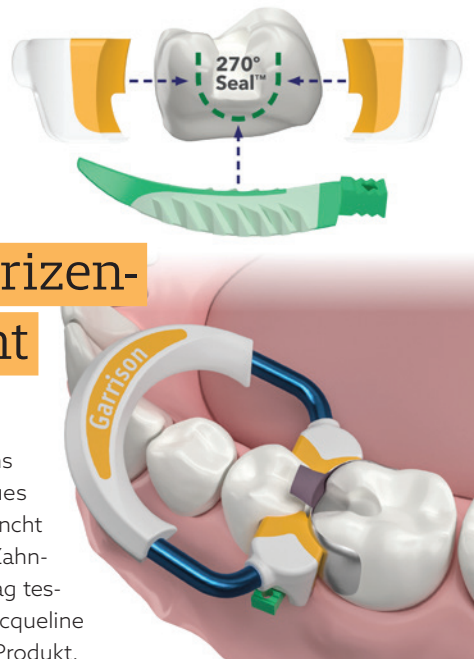
minilu's
pink
fifteen

minilu.de
Ein Jahr voller Geschenke

srh

50 Tester für neues Teilmatrizen- system gesucht

Die Firma Garrison Dental Solutions hat im vergangenen Jahr ihr neues Teilmatrizen-System Strata-G™ gelauncht und sucht ab sofort interessierte Zahnärzte, die das System im Praxisalltag testen möchten. Geschäftsführerin Jacqueline Mersi erläutert im Q&A das neue Produkt.



Frau Mersi, was sind die Vorteile von Strata-G™?

Das neue System bietet viele Vorteile, unter anderem hat sich die Langlebigkeit deutlich verbessert. Die neuen Strata-G™ Ringe halten ca. drei Jahre (im Vergleich dazu halten andere Garrison-Teilmatrizenringe nur ein bis zwei Jahre). Außerdem bieten die neuen Materialien bei Ringen, Bändern und Keilen jetzt auch eine 270°-Versiegelung der Kavität, um auslaufendes Komposit oder Kanten und Überstände bei der Restauration zu vermeiden. So spart der Behandler viel Zeit in der Nachbearbeitung und bekommt zuverlässig qualitativ hochwertige Ergebnisse.

Gibt es klare Unterschiede zum Composi-Tight® 3D Fusion™ System?

Die gibt es, auch wenn sie auf den ersten Blick gar nicht so leicht zu erkennen sind. Das Material der Ringe hat sich zum Beispiel deutlich verbessert. Der Ring ist jetzt aus einem gezogenen Nickel-Titan-Draht hergestellt (und nicht mehr aus Edelstahl), was ihn gleichzeitig elastischer und langlebiger macht. Das weiche Silikon der Ringspitzen ist noch etwas anpassungsfähiger und geht weiter in den Zahnzwischenraum. Dadurch ist eine fast perfekte Adaption möglich. Außerdem ist es von den Kosten nicht viel höher als das 3D Fusion™ System. Für eine einfache Klasse II-Restauration liegen die Kosten bei circa 1,80 EUR pro Anwendung.

Wem würden Sie die Anwendung des neuen Systems empfehlen?

Das Strata-G™ System ist für jeden Anwender geeignet, eine vorherige Erfahrung mit Teilmatrizen ist nicht nötig, weil es mit einem einfachen Dreischritt-System (Platzierung von Band, Keil und dann Ring) funktioniert. Außerdem haben wir wie immer auf unsere Teilmatrizen-Sets eine 60-tägige Geld-zurück-Garantie. Damit gehen Zahnärzte keinerlei Risiko ein und können die Produkte in ihren Praxen ausprobieren.

Garrison sucht 50 Tester, die das Strata-G™ System auf Herz und Nieren in der Praxis ausprobieren und im Anschluss einen kurzen Fragebogen dazu beantworten. Danach kann das Set entweder zurückgegeben oder zu einem Vorzugspreis gekauft werden. Interessierte Zahnärzte können einfach eine E-Mail an testphase@garrisdental.net senden und erhalten danach weitere Infos.

Garrison Dental Solutions • Tel.: +49 2451 971409 • www.garrisdental.com



Easy Chamfer

die perfekte Hohlkehle
schnell - einfach - sicher

EC
EasyChamfer
by NTI



Besuchen Sie
unseren Onlineshop
www.nti.de

NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3
D-07768 Kahla/Germany
Tel. 036424-573-0
E-mail: verkauf@nti.de
www.nti.de



Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie

Am 7. und 8. Juni 2024 findet im Dorint Hotel Pallas unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz bereits zum neunten Mal das Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie statt. Im Fokus der Veranstaltung stehen aktuelle Trends in der Implantologie, deren Relevanz und Nutzen für den Praxisalltag ausgiebig und kritisch beleuchtet werden. Hierfür konnte wieder ein hochkarätiges Referententeam aus Wissenschaft und Praxis gewonnen werden, das zahlreiche Anregungen, Tipps und Empfehlungen weitergeben wird. Die Bandbreite der Themen reicht diesmal von der periimplantologischen Knochen- und Weichgewebsregeneration – unter Berücksichtigung der wichtigen Differenzialtherapie der Kieferorthopädie – über die Verwendung von Blutkonzentraten in der Regenerativen Zahnmedizin bis hin zur interdisziplinären Betrachtung der Ursachen und Auswirkungen der Periimplantitis. Als besonders wichtiges neues Thema wird sich das Symposium auch der Relevanz von Vitamin D in der Implantologie – wie auch für die Mundhöhle im Allgemeinen – widmen. Das Wiesbadener Forum bietet ein vielschichtiges und wissenschaftlich außerordentlich fundiertes Vortragsprogramm. Ein begleitendes Angebot mit Workshops und Seminaren für das gesamte Praxisteam zu den Themen Blutkonzentrate, Hygiene, Dokumentation und Qualitätsmanagement rundet zudem die Fortbildung ab.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: +49 341 48474-308 • www.oemus.com
www.wiesbadener-forum.info

Webinare rund um Zahnfleischgesundheit

Infos zu den Referenten



Prof. Dr.
Nicole Arweiler

○ **Das gesunde Parodont – frühzeitig handeln, optimal nachsorgen**

REFERENTIN: **Prof. Dr. Nicole Arweiler**

Angesichts der zunehmenden Verbreitung von Parodontalerkrankungen und einer alternden Gesellschaft besteht ein dringender Handlungsbedarf bei Prävention, Therapie und Nachsorge von Parodontitis. Vermittelt werden neueste Klassifikationen, antiinfektiöse Therapie- und nachhaltige Nachsorgemethoden.

○ **Ernährungszahnmedizin**

REFERENT: **Prof. Dr. Johan Wölber**

Neben den prozessierten Kohlenhydraten zeigen so gut wie alle anderen Nährstoffe Bezüge zu oralen Erkrankungen, besonders zur parodontalen Entzündung. Im Zuge des Webinars werden Methoden aufgezeigt, mit denen Zahnärzte ihre Patienten noch besser für das Thema sensibilisieren können.

GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG a Haleon Company
www.haleonhealthpartner.com/de-de

Weitere Information zu verfügbaren Webinaren auf:
www.haleonhealthpartner.com/de-de/news-events

FUNK | TI | O | NA | LI | TÄT

DIGITAL DEFINIERT



ZUVERLÄSSIG. ÄSTHETISCH. EFFIZIENT.

Die Digitale Totalprothetik von BEGO bietet Dentallaboren eine effiziente Fertigungsmöglichkeit für Patient*innen, die eine sichere, qualitativ hochwertige Vollprothese mit einem natürlichen und ästhetischen Erscheinungsbild benötigen. Dank hochwertiger 3D-Druckmaterialien, einem validierten Workflow sowie einer hohen Passgenauigkeit der Prothesenbasen, stehen Effizienz, Wirtschaftlichkeit und ein hoher Qualitätsstandard bei der Erstellung stets im Fokus.



Überzeugen
Sie sich selbst!



Guten Appetit:

Interdisziplinäre Rezeptkreationen für Erosionspatienten

Ein Beitrag von Dorothee Hahne

Patienten mit Erosionen leiden oft im Stillen. Unsere Arbeitsgruppe, initiiert durch die Zahnärztin Houma Kustermann, wollte hier aktiv helfen und ebenjenseitigen Patienten Wege aufzeigen, wie sie zahnschonend essen können, ohne ihren Speiseplan stark auszudünnen. Derzeit ist die Beratung bei ernährungsbedingten Erosionen eher ein Streichkonzert, denn als bester Schutz gilt das Meiden saurer Lebensmittel. Die Crux aber ist: Auf der Verzichtliste stehen nicht nur ungesunde Limos, Eistees oder Sportgetränke. Ebenso Fruchtsäfte und Smoothies sind oft sehr erosiv, ebenso wie viele frische Früchte, manche Gemüse, Salatdressings, Sauerkraut oder Essiggemüse. Fallen diese Lebensmittel weg, fehlen wichtige Lieferanten für Vitamine, Mineralstoffe, Ballaststoffe und die große Palette der bioaktiven Pflanzenstoffe. Zudem fällt es vielen schwer, die Vorgaben in die Familienküche zu integrieren; entweder können die Patienten nicht alles mitessen oder man muss extra für sie kochen. Die Situation ist also unbefriedigend. Mit dem Ziel, diesen Umstand für die Betroffenen zu ändern, kamen einschließlich meiner Person als Ökotrophologin vier Experten zusammen (siehe *Cooler interdisziplinäres Networking*) und brachten ihre Kompetenzen in das Rezept-Projekt ein.

Mit Rezept
auf Seite
58.

Wussten
Sie schon,
dass ...

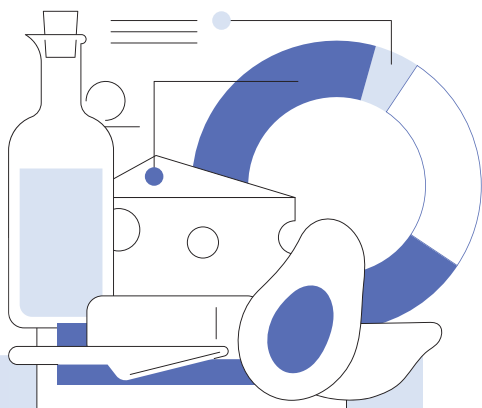
... die **Ökotrophologie** ein eigenständiges interdisziplinäres Studienfach ist, welches die beiden Fächer Ernährungswissenschaften und Haushaltswissenschaften miteinander kombiniert.

[ERNÄHRUNG] Für Patienten mit Erosionen wird aus jeder Mahlzeit eine zunehmende Schmerzerfahrung. Um genau diesen Patienten zu helfen, kreierte eine interdisziplinäre Arbeitsgruppe scheinbar simple, jedoch wissenschaftlich geprüfte Rezepte, die die Säurewirkung bestimmter Lebensmittel aufhebt und so das Essen dieser wieder möglich macht. Rezepte-Co-Autorin Dorothee Hahne erläutert im Folgenden die Zusammenarbeit der Arbeitsgruppe und verrät zudem ein Rezept.



Lecker und wissenschaftlich geprüft

Das Besondere an unseren Rezepten ist, dass sie erstmals wissenschaftlich geprüft sind und zahnärztliche Teams die Rezepte so mit gutem Gewissen ihren Erosionspatienten empfehlen und mitgeben können. Zwar weiß man schon lange, dass der Zahnschmelz vor Demineralisation geschützt ist, wenn man Saures zusammen mit kalziumreichen Lebensmitteln isst oder trinkt, bislang waren aber nur pauschale Tipps möglich, etwa ein Salatdressing mit Joghurt anzurühren oder eine Kalziumtablette in ein Glas Orangensaft zu geben. Jetzt können wir genau angeben, wie viel Joghurt oder



Cooler *interdisziplinäres* Networking

• Patienten mit Erosionen brauchen Unterstützung – diesen Bedarf sah die Zahnärztin Houma Kustermann in ihrer Kinderzahnarztpraxis Dentropia in Rottweil besonders deutlich bei Kindern und Jugendlichen mit Kreidezähnen. Ihre Zähne reagieren oft so säureempfindlich, dass frisches Obst oder Salatdressings Zahnschmerzen verursachen. Houma Kustermann suchte nach einer Lösung, wie diese Patienten weiterhin Saures essen können – schmerzfrei und ohne Attacken auf die Zähne. Sie griff die lange bekannte Empfehlung auf, saure mit kalziumreichen Lebensmitteln zu kombinieren, um die Erosivität zu reduzieren, und fragte Dorothee Hahne, ob es konkrete Rezepte für solche Gerichte gibt. Die Ökotrophologin wurde nicht fündig und kontaktierte den Erosionsexperten Prof. Adrian Lussi von der Universität Bern. Er schlug vor, eine Studie zu machen und integrierte die Berner Zahnärztin Dr. Anja Lüssi, die den Effekt von Kalziumzusätzen auf das erosive Potenzial von Getränken untersucht hatte. Auf diesem etwas ungewöhnlichen Weg entstand die interdisziplinäre Arbeitsgruppe.

Weitere Informationen zum Thema können bei Houma Kustermann (hallo@dentropia.de) oder über Dorothee Hahne (dorotheehahne@netcologne.de) eingeholt werden.

SendoSeal

Bioceramischer MTA Sealer

**Sofort
Lieferbar**

Einfach

Sicher

Biokompatibel

99,95 €*

statt ~~119,95 €*~~

Aktionspreis bis 30.06.2024



3 g Spritze
inkl. 20 Applikationskanülen



DIRECTA
Sendoline®

Tel.: 0171-8187933



Tel.: 052213455-0

Exklusiv-Händler für Deutschland

welcher Kalziumzusatz nötig ist, um die Erosivität zu entschärfen. Für unsere Studie haben wir bewusst einfache säurehaltige Rezepte, unter anderem für Blatt- und Obstsalate, als Ausgangsspeisen verwendet und diese mit Milchprodukten, Nüssen und anderen kalziumreichen Zutaten modifiziert. Ergebnis waren unter anderem ein Feldsalat mit Joghurt dressing, ein Rucolasalat mit Parmesanspänen und Haselnüssen sowie je ein Sommer- und Winterobstsalat mit Joghurttopping. Prof. Lussi konnte anhand von Härtemessungen an Schmelzprobekörpern im Labor nachweisen, dass die modifizierten Rezepte im Vergleich zu den Ausgangsrezepten nicht mehr erosiv wirkten. Entsprechende Messungen bei Getränken ergaben, dass bei Orangensaft und einem Energydrink die Erosivität bereits mit geringen Kalziumzusätzen sank, bei Apfelsaft war etwas mehr nötig. Beim Colageränk bisen wir auf Granit: Es ließ sich nicht entschärfen und blieb auch bei der höchsten Kalziumkonzentration erosiv. Die neuen Rezepte sind praxistauglich: Sie enthalten frische Zutaten, sind einfach und schnell zuzubereiten und haben im Geschmackstest gleich gut oder sogar besser abgeschnitten als das Ausgangsrezept. Dagegen fielen die mit Kalzium angereicherten Getränke geschmacklich eher durch: Die Testpersonen beschrieben sie als teils salziger, weniger sauer und sprudelnd.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Ernährungsexperten und Zahnmedizinern

Die Ernährungsberatung in Zahnarztpraxen gewinnt zunehmend an Bedeutung; sie stärkt die Prophylaxe und ergänzt oder optimiert den Erfolg von Therapien. Die Ernährungs- und Zahnmedizin sind ja quasi verzahnt, denn was wir essen und trinken, beeinflusst die Mundgesundheit enorm. Karies und Erosionen sind nur zwei Beispiele für hauptsächlich ernährungsbedingte orale Erkrankungen, die durch eine Umstellung des Speiseplans vermieden oder gestoppt werden können. Oft fehlt zahnärztlichen Teams im täglichen Praxisbetrieb die Zeit oder das Fachwissen, um Patienten die komplexe Wirkung von Lebensmitteln und Essmustern auf die Zahngesundheit zu erklären. Eine Kooperation mit Ernährungsfachkräften könnte genau das leisten; sie ermöglicht es, Patienten individuell bei der Veränderung ihrer Essgewohnheiten zu begleiten und konkret anzuleiten. Dies ist auch ein Schritt in Richtung ganzheitliche Medizin, denn eine zahngesunde Ernährung geht in der Regel Hand in Hand mit einer allgemein gesunden Ernährung. Vor diesem Hintergrund wäre es wünschenswert, wenn noch mehr Zahnarztpraxen eine Ernährungsberatung in ihr Portfolio aufnehmen würden.

Rucolasalat mit Parmesanspänen und Haselnüssen

Zutaten für zwei Portionen



DRESSING: 25 g Zwiebel • 30 g (2 EL) Aceto Balsamico (6 Prozent Säure) • 20 g Zitronensaft (1,5 EL) • 24 g (2 EL) Olivenöl • Salz • schwarzer Pfeffer aus der Mühle • 1 Prise Zucker zum Abschmecken

SALAT: 100 g Rucola • 100 g Kirschtomaten
60 g Parmesan am Stück • 60 g gehobelte Haselnüsse

Zubereitung



Alle Zutaten für das Dressing verrühren. Rucola putzen, waschen und trockenschleudern, Tomaten waschen und halbieren, mit dem Dressing vermischen. Parmesan in dünne Scheiben hobeln. Haselnüsse in einer Pfanne ohne Fett goldbraun rösten, bis sie duften. Parmesan und Haselnüsse über den Salat geben.

Effekt



Die erosive Wirkung von diesem mit Essig-Öl-Dressing zubereiteten Rucolasalat wurde durch Zugabe von kalziumreichem Parmesan aufgehoben, Haselnüsse verstärken den Effekt zusätzlich. Kalziumreiche Speisen fungieren im Mund als Lösungen, die in Bezug zur Zahnhartsubstanz gesättigt oder übersättigt sind. Unter diesen Bedingungen lösen sich selbst bei niedrigem pH-Wert keine Kalziumionen aus der Zahnhartsubstanz; es findet keine Demineralisation statt.

Rezept mit Erosionsschutz

Für das Entwickeln ihrer Rezepte mit Erosionsschutz gewann das Projektteam beim Wrigley Prophylaxe Preis 2023 den Preis im Bereich „Wissenstransfer in die Praxis“.



© Eberhard Hahne

fläsch.

Zahnaufhellung
mit Konzept.

Direkt Demotermin
buchen!



Online
www.bluedenta.de

Hotline
**04644 -
958 90 31**

Professionelle Zahnaufhellung auch in Ihrer Praxis!



Weil es wirkt...

In nur einer Sitzung beste Ergebnisse. Durch die Wirkstoffkombination von Wasserstoffperoxid, Chlorophyll und Lichtaktivierung werden die Zähne signifikant aufgehellt und der Zahnschmelz nicht angegriffen.

Weil es hochwertig ist...

Hinter fläsch steckt mehr als 30 Jahre Erfahrung in der professionellen Zahnaufhellung. Außerdem ist fläsch zu 100 % Made in Germany, 100 % vegan und 100 % tierversuchsfrei.

Weil es konsequent lieferbar ist...

Durch die Herstellung in Deutschland werden Lieferengpässe umgangen und Nachschub-Material ist jederzeit verfügbar. Zusätzlich ist unser Kundenservice nah- und erreichbar.

...auch als Home Whitening
verfügbar!

 **bluedenta**

T 04644 - 958 90 31 M info@bluedenta.de
W www.bluedenta.de   

Knochenfräser: Optimale Einheit aus Funktion und Feeling

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[INTERVIEW] Für Dr. Adriano Azaripour spielen Instrumente eine essenzielle Rolle für seine chirurgischen und parodontologischen Aufgaben an der Universität Mainz und in seiner Praxis in Bad Soden. Da müssen Funktion und Feeling eine Einheit ergeben. Anhand eines Patientenfalls beschreibt er seinen hohen Anspruch an sein Fräser-Portfolio.

Herr Dr. Azaripour, welche Rolle spielt die Knochenchirurgie in Ihrer Praxis?

Ich bringe durch meine zahnmedizinische Vita eine interessante Mischung mit – und das in vielerlei Hinsicht. Im Ursprung bin ich Parodontologe und Endodontologe. Heute decke ich in meiner Praxis alle Indikationen moderner Hart- und Weichgewebeschirurgie ab. Doch die Parodontologie schwingt immer mit. Ich bin der festen Ansicht, dass der eine Fachbereich nicht ohne den anderen auskommt. Würden wir die rote Ästhetik, z. B. im Rahmen von Implantationen einfach missachten, wären die Ergebnisse nur kurzlebig und ästhetisch unbefriedigend. Meine Vertiefung in mikrochirurgischer und plastischer Parodontalchirurgie erfolgte während meiner Weiterbildung in meiner Zweitheimat Italien. Und hier kommt der nächste Mix-Effekt: Ich bringe mein Wissen und Können aus deutscher und italienischer zahnmedizinischer Ausbildung ein.

Warum macht da die Nationalität den Unterschied? Vielleicht können Sie uns das am Beispiel von Instrumenten erklären?

Italienische wie deutsche Zahnärzte vereint das Verlangen nach Präzision. Aber in Deutschland geht man meist pragmatischer vor. Hier sollen die Instrumente zügig, funktionell und wirtschaftlich zum Ziel führen. Italienische Zahnärzte arbeiten gerne mit Mikroskop und sind detailverliebter. Da wird die Behandlungszeit relativ. Deshalb sind italienische Zahnärzte z. B. große Fans von Schallinstrumenten. Der Weg zum ästhetischen Ergebnis unterscheidet die beiden Länder also ein wenig.

Welche Eigenschaften erwarten Sie grundsätzlich von einem Knochenfräser?

Gefordert ist eine hohe Schneidleistung unter maximaler Schonung des zu zerspannenden Knochens. Diese Anforderung können nur ausbruchsfreie Schneiden erfüllen, die einen wirksamen, schonenden und exakten Schnitt



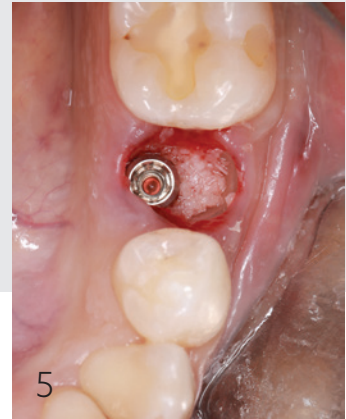
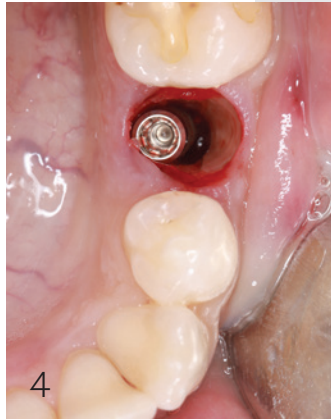
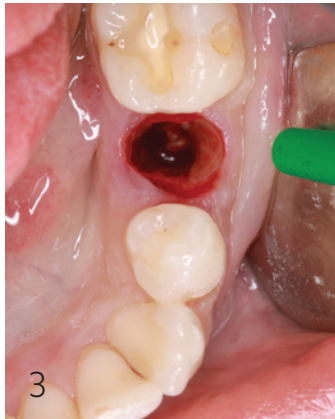
Abb. 1 und 2:
Präoperative klinische Situation.



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ermöglichen. Knochenfräser müssen eine exakte Präparation erlauben, was wiederum voraussetzt, dass ich das Instrument gut kontrollieren kann. Und dann ist mir natürlich auch die Patientenseite wichtig: Der Patient spürt ganz genau, wie ruhig ein Instrument läuft. Für Zahnextraktionen ist deshalb der extrem feine Lindemann-Fräser H254LE (Komet Dental) mein Favorit.

Abb. 3: Zustand nach Extraktion und Erhalt des bukkalen Wurzelanteils. **Abb. 4:** Zustand nach Implantation. **Abb. 5:** Zustand nach Knochenaufbau.



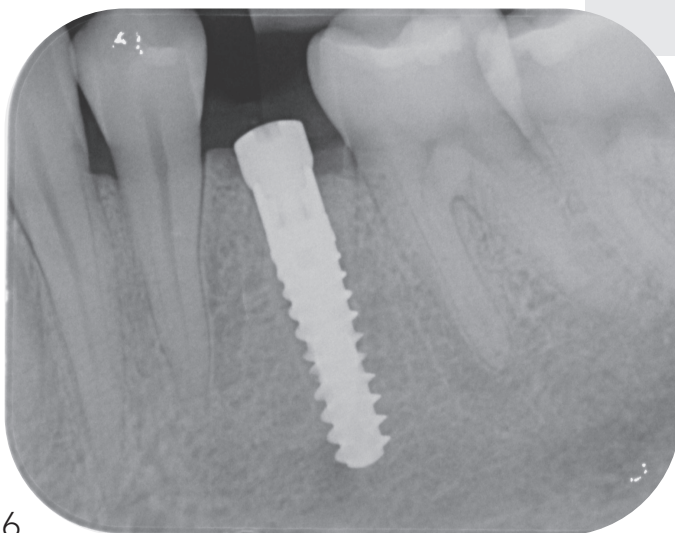
Sie haben uns einen interessanten Fall mitgebracht. Bitte beschreiben Sie die Ausgangssituation!

Die 26-jährige Patientin kam per Überweisung in meine Praxis. Zahn 35 erwies sich als nicht erhaltungswürdig. Die DVT-Analyse zeigte, dass die bukkale Knochenlamelle fehlte. Besonders im ästhetischen Bereich möchten wir aber auf jeden Fall einen Gewebekollaps nach Zahnextraktion (bis zu 50 Prozent) reduzieren. Aus diesem Grund erwogen wir verschiedene Ridge-Preservation-Techniken, um dieses Risiko zu minimieren.

Wie sind Sie also chirurgisch vorgegangen?

Ich entschied mich für die sog. Socket-Shield-Technik. Das ist eine minimalinvasive Methode zur Reduzierung von Gewebeschrumpfung, um einen ästhetisch besseren und stabileren Langzeiterfolg zu erzielen. Voraussetzungen sind ein gesundes Parodontium und eine intakte Wurzel, wie sie bei meiner Patientin vorlagen. Dabei wird der Zahn zum Teil gezogen und der bukkale Teil der Wurzel belassen, der den kritischen Weichteilbereich weiterhin stützt. Das parodontale Attachment bleibt bukkal also intakt und das bukkale Gewebe verhält sich so, als wäre der Zahn noch an Ort und Stelle. Hürzeler et al. publizierten 2010 diese Technik, um bei Sofortimplantation die Gewebeschrumpfung nach Zahnextraktion zu reduzieren.

Abb. 6: Postoperatives Röntgenbild Regio 34, Zustand nach Sofortimplantation.



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

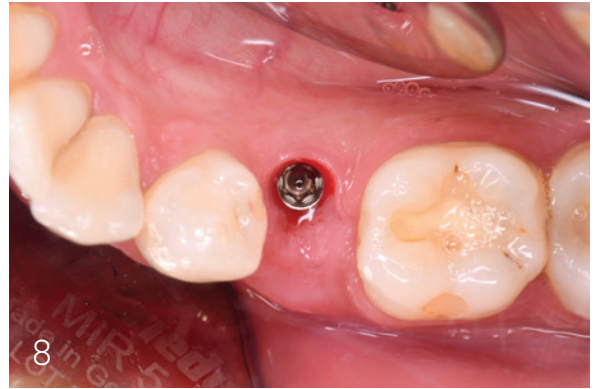


Abb. 7 und 8: Klinische Situation nach sechs Monaten.

Die Socket-Shield-Technik ist nicht ganz einfach umzusetzen. Welche Instrumente setzen Sie dabei ein?

Hier sind qualitativ hochwertige Instrumente absolut entscheidend. Die Schnitte müssen fein und exakt bei gleichzeitig minimaler Anpresskraft erfolgen. In diesem Fall griff ich für die Extraktion des Zahnes zum Knochenfräser H254LE 314 012 (Komet Dental). Das Instrument verfügt über eine Kreuzverzahnung, genauer gesagt eine Rechts-Rechts-Verzahnung. Dadurch läuft es sehr ruhig und ist gleichzeitig sehr schnittfreudig. Durch den dünnen Schnitt und die kontrollierte Anwendung im roten Winkelstück ist es ideal für diese Indikation. Mit dem H254LE zerlegte ich den Zahn und erhielt damit die gewünschte Form, Größe und Rauigkeit bei gleichzeitiger Schonung des entscheidenden Wurzelrests. Danach präparierte ich den Wurzelrest mit den Instrumenten 8831L, 831LEF und ZR8801L (Komet Dental) ins perfekte Format. Auch diese Instrumente kann ich mit leichtem Druck der Fingerspitzen bedienen und mich beim Führen gleichzeitig auf die effektive Schneideleistung verlassen. Nach der entsprechenden Osteotomie setzte ich das Implantat (Durchmesser 3,75 mm) und füllte den Spalt zwischen Implantat und Wurzeloberfläche mit allogenen Knochenersatzmaterial auf, setzte ein Provisorium ein und schloss den Fall nach entsprechender Einheilzeit mit einer ästhetischen Keramikkrone ab.

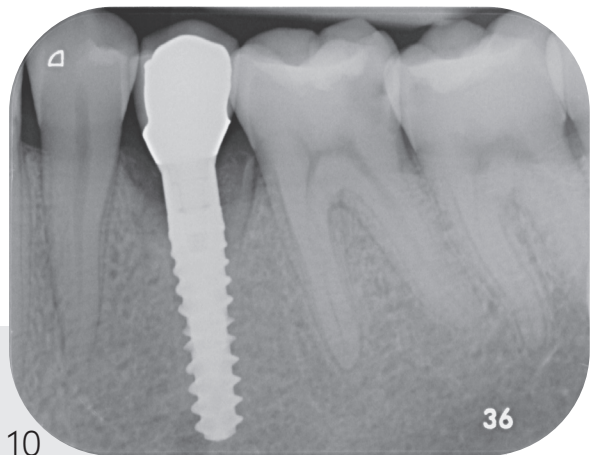


Abb. 9: Klinisches Bild nach prothetischer Versorgung. Abb. 10: Röntgenbild nach prothetischer Versorgung.

Wie fiel das langfristige Ergebnis aus?

Die Socket-Shield-Technik gab dem Weichgewebe nicht nur direkt postoperativ, sondern langfristig den entsprechenden Halt. Auch die Papillen hatten sich nach sechs Monaten sauber ausgebildet, sodass dieser Fall alle Erwartungen an eine „Rot-Weiß-Ästhetik“ erfüllt. Ich war mit dem chirurgischen und prothetischen Ergebnis sehr zufrieden. ■

Literatur:

- 1 Hürzeler MB, Zuhr O, Schupbach P, Rebele SF, Emmanouilidis N, Fickl S. The socket-shield technique: A proof-of-principle report. J Clin Periodontol 2010;37:855-862.

Weitere Infos zu
Dr. Adriano Azaripour auf:
www.badsodontist.de

Fotos: © Dr. Adriano Azaripour



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

Das KaVo ich mir!

Bis zu
12.523,- €
Listenpreis-
vorteil sichern!



Gönnen Sie sich den Finanzvorteil:
KaVo bietet vom 15. April bis 14. Juni 2024 vier attraktive Listenpreis-
vorteile von bis zu 12.523,- Euro beim Kauf einer neuen KaVo
Behandlungseinheit. *Und zusätzlich ist ein Jahresbedarf OXYGENAL 6
Hygienemittel im Wert von 420,- Euro kostenneutral enthalten.*

KaVo – versüßt die Praxisplanung.

Erfahren Sie mehr:
www.kavo.com/de/daskavoichmir

www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

PATIENTS



LAB

PRACTICE



Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen

„Unsere Vision: Die komplette Verknüpfung in einem System“

Ein Beitrag von Lutz Hiller

[INTERVIEW] Im vergangenen Jahr fand die „Dentsply Sirona World“ erstmalig in Dubai statt und bot zahlreiche Möglichkeiten zu internationalem Austausch, zur Vertiefung von Fachinhalten sowie Live-Präsentationen von Produkten und Workflows. Auch die OEMUS MEDIA AG war letztes und dieses Jahr vor Ort und nutzte die Gelegenheit für ein Q&A mit Gerry Campbell, Group Vice President Commercial EMEA bei Dentsply Sirona.

Herr Campbell, wie trägt die kontinuierliche Entwicklung ihrer Produkte dazu bei, Zahnärzte und Zahntechniker bei der Bewältigung aktueller Herausforderungen zu unterstützen?

Denken Sie an Ihr iPhone, Ihre AirPods, Ihre Cloud, Ihr Apple TV+, Ihr iPad oder Ihr MacBook: Alle sind miteinander verbunden und in ein System integriert. Das ist unsere Vision für unsere Geräte – nahtlos integriert in und zwischen den Praxen, was eine einfache Bedienung von Hard- und Software ermöglicht. Es geht um ein einheitliches Ökosystem. Zahnärzte und Zahntechniker weltweit kennen Dentsply Sirona als ein Unternehmen mit langer Geschichte wegweisender Innovationen. So haben wir das Potenzial digitaler Technologien schon sehr früh erkannt. Sie machen die zahnärztliche Behandlung genauer und für Patienten angenehmer, und sie tragen wesentlich

Gerry Campbell,
Group Vice President
Commercial EMEA bei
Dentsply Sirona, im
Gespräch mit **Lutz
Hiller,** Vorstand
OEMUS MEDIA AG, auf
dem Dentsply Sirona
World Event 2024 in
Dubai.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



dazu bei, dass Praxen effizient arbeiten und auch wachsen können. Immer mehr Spezialistenpraxen und Labors nutzen digitale Technologien, und wir setzen dementsprechend erhebliche Ressourcen für Forschung und Entwicklung ein. Klar ist auch: Die Umstellung auf digitale Zahnmedizin ist eine Investition. Doch es ist eine, die sich aus unserer Sicht auf jeden Fall auszahlt. Die Digitalisierung ermöglicht es vielen Zahnärzten, spezialisierte Behandlungen durchzuführen, da die einzelnen Arbeitsschritte nahtlos ineinander übergehen. Und genau darauf konzentrieren wir uns: Wir wollen unsere digitalen Lösungen vereinfachen, sodass Zahnärzte spüren, dass sie vorankommen. Digitale Technologie unterstützt sie dabei, zielgerichteter mit den Patienten zu kommunizieren, die Ergebnisse zu verbessern und mehr Patienten in die Zahnarztpraxis zu bringen.

Wie gestaltet sich die Produktentwicklung bei Dentsply Sirona?

Wir setzen erhebliche Ressourcen für Forschung und Entwicklung ein, jährlich investieren wir vier Prozent des Umsatzes. Wir verfügen über ein Team von über 650 hervorragenden Wissenschaftlern und Ingenieuren, die gemeinsam mit unseren Kunden und anderen Experten daran arbeiten, die Bedürfnisse der Praxen und Labore zu verstehen und Lösungen für die Zukunft zu entwickeln. Ein wichtiger Motor unserer Innovationen sind auch die Begegnungen mit unseren Kunden und unseren Partnern. Neben großen Messen sind es unsere Dentsply Sirona World Events, die uns die Gelegenheit geben, mit Zahnärzten, Zahntechnikern und anderen Experten ins Gespräch zu kommen, aus erster Hand zu erfahren, was die Community bewegt, was in der Branche vor sich geht und künftige Trends aufzunehmen. Im vergangenen Sommer haben wir eine Umfrage unter mehr als 2.000 Zahnärzten in den USA, Deutschland und China durchgeführt. Unser Ziel war es, eine objektive Bewertung unseres Portfolios zu erhalten. Das überwältigende Feedback war, dass wir in allen Bereichen durchweg überzeugen. Wir fanden dies angesichts unserer verstärkten Investitionen sehr erfreulich, zu hören.

„Auf vielen unserer Fortbildungen erhalten wir umfangreiches Feedback von den Teilnehmern, das in unsere Entwicklungsarbeit einfließt. Dazu kommt der rege Austausch mit unseren Testern. Sie leisten einen signifikanten Beitrag im Innovationsprozess: Sie investieren viel Zeit, Neues sorgfältig zu testen, geben wertvolle Impulse und ehrliches Feedback – für uns ist das von unschätzbarem Wert.“

Gerry Campbell

Welche Bedeutung hat für Sie der Bereich Schulungen bei Dentsply Sirona?

Klinische Fortbildung steht im Mittelpunkt unseres Engagements, zahnmedizinisches Wissen und Know-how weltweit zu vermitteln. Das unterstreichen 57 Trainingszentren in 35 Ländern. Jedes Jahr erreichen wir mit unserem Kursangebot fast eine halbe Million Zahnärzte und Zahntechniker. Unsere jährlichen Dentsply Sirona World Events sind das Aushängeschild dieses Engagements für qualitativ hochwertige Schulungen. Im Jahr 2023 konnten die Teilnehmer bei vier Dentsply Sirona World Events aus mehr als 250 Fortbildungsveranstaltungen wählen. Neben der erstklassigen klinischen Fortbildung kommen Zahnärzte und Zahntechniker auch wegen der einzigartigen Atmosphäre zur Dentsply Sirona World.

Wir sind uns bewusst, dass nicht jeder die Möglichkeit hat, persönlich an einer klinischen Fortbildung teilzunehmen. Deshalb gehen unsere Bemühungen über die traditionellen Formate hinaus. Wir sind stolz darauf, dass wir derzeit vier Online- und On-Demand-Curricula für zahnmedizinische Workflows in der Online-DS Academy anbieten können, die die Themen Diagnose und Behandlungsplanung, Implantate, Endodontie und Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin abdecken. Im ersten Quartal 2024 werden wir das Repertoire um die Themen Aligner-Therapie und indirekte Restauration mit 21 Kursen erweitern.

Der Erfolg unserer klinischen Fortbildungsinitiativen wird durch die überwältigende Resonanz auf den DS Academy Campus unterstrichen, für den sich allein im ersten Monat mehr als 1.300 Personen angemeldet haben. Zudem freuen wir uns darauf, die nächste Generation von Zahnmedizinern durch unseren jährlichen Global Clinical Case Contest zu unterstützen. Im vergangenen Jahr nahmen 260 Studenten von 90 Universitäten teil. Und: Wir sind stolz darauf, 2024 Co-Sponsor des 65. SCADA-Programms zu sein. ■

Fotos: © Dentsply Sirona

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Cloudbasierte Praxissoftware: Chance oder Risiko in Sachen Sicherheit?

[PRAXISMANAGEMENT] Die Anforderungen an die dentale Praxissoftware wachsen stetig, besonders bei den geforderten Funktionsumfängen und schnellen Entwicklungszyklen, die bisherige On-Premises-Systeme oft nur schwer leisten können. Die ARZ.dent GmbH hat frühzeitig mit ihrer Cloud-Software teemer neue Standards gesetzt. Als eines der führenden Produkte auf dem Markt, bietet teemer innovative und umfangreiche Features und kann einen hohen Nutzerzuwachs verzeichnen.



© akarasirithada – vecteezy.com

Weitere Infos zu teemer auf: www.teemer.de

Trotz teemers offensichtlicher Vorteile wie Flexibilität, einfache Bedienung und innovative Apps, sind viele Zahnärzte noch skeptisch gegenüber Cloud-Lösungen, besonders wegen Sicherheits- und Datenschutzbedenken. Diese Sorgen sind verständlich, da der Schutz sensibler Patientendaten – ein Kernaspekt ärztlicher Verpflichtungen – mit der Digitalisierung neue Herausforderungen erfährt. Das Gesundheitswesen, insbesondere kleinere Praxen, wird vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik als besonders anfällig für Cyberangriffe eingestuft.

teemer: Ein starkes Schild gegen die größten Cybergefahren

Sicherheitsexperten identifizieren übereinstimmend die verzögerte Anwendung oder das gänzliche Fehlen von Sicherheitsupdates bei Betriebssystemen und Anwendungssoftware als Hauptursache für Sicherheitsrisiken. teemer verhindert dies, indem es automatisch und kontinuierlich Software- und Sicherheitsupdates durchführt, ohne dass das Praxisteam aktiv werden muss. Diese Prozesse laufen im Hintergrund ab, halten die Praxissoftware ständig aktuell und erstellen regelmäßig Back-ups aller Daten. Dadurch ist selbst bei einem Ransomware-Angriff eine schnelle Datenwiederherstellung möglich, was Hackern und Cybererpressern effektiv die Grundlage entzieht.

Ein Höchstmaß an Verschlüsselung

Durch eine fortschrittliche Cloud-Infrastruktur ermöglicht teemer flexibles Arbeiten von jedem Ort aus, ohne Kompromisse bei der Sicherheit einzugehen. Dies wird durch das eigens entwickelte, zertifizierte und mehrstufige Verschlüsselungssystem HealthConnect gewährleistet. Alle Patientendaten werden sicher verschlüsselt, bevor sie die Praxis verlassen, und erst bei Bedarf in der Praxis wieder entschlüsselt. Diese intelligente Technik sichert die Daten effektiv ab, ohne die Arbeitsabläufe durch Verzögerungen zu beeinträchtigen.

Save in Germany

Bei teemer werden alle Praxisdaten verschlüsselt in eigenen deutschen Rechenzentren unter höchsten Sicherheitsstandards, einschließlich georedundanter Systeme wie bei Behörden, gespeichert. Durch unangekündigte Penetrationstests, die über das Machbare einer einzelnen Praxis hinausgehen, bietet die Zusammenarbeit mit ARZ.dent GmbH zusätzliche Sicherheit. Ein spezieller Sicherheitsschlüssel sorgt zudem dafür, dass Daten nach Schäden wie Brand oder Wasser problemlos wiederhergestellt werden können, wodurch traditionelle Datensicherungsmethoden überflüssig werden.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

TRANSCEND™ UNIVERSAL COMPOSITE

Restaurationen mit **NUR EINER FARBE**

Transcend Universalkomposit bietet eine unvergleichliche Farbanpassung mit nur einer "Universal Body"-Farbe. Dank der patentierten Resin Particle Match™ Technologie ist kein Opaker notwendig.

Arbeiten Sie lieber mit der Schichttechnik?
Dann bietet Transcend auch zusätzliche Schmelz- und Dentinfarben.



Tiefe Verfärbungen durch Amalgam zählen im Rahmen von Restaurationen zu den größten Herausforderungen.

In diesem Fall wurde nur Transcend Komposit (Farbe „Universal Body“) verwendet, um das Amalgam zu ersetzen. Es war kein Opaker nötig. Besonders bemerkenswert ist der perfekte farbliche Übergang des erhaltenen disto-palatalen Höckers.

Scannen Sie den QR-Code,
um mehr über Transcend Universal Composite
zu erfahren oder besuchen Sie
ultradentproducts.com/transcend



NTI-Kahla: Experte für rotierende Instrumente

Seit über 30 Jahren ist die NTI-Kahla GmbH Experte in der Entwicklung und Herstellung von rotierenden Instrumenten. Aus Kahla, der Mitte Deutschlands, wird mit Fokus auf Qualität, Service und Kompetenz produziert, um den Arbeitsalltag von Dentallaboren, Zahnarztpraxen und vielen anderen Kunden deutschlandweit und weltweit zu unterstützen. Neben bereits bewährten Lösungen werden Instrumente permanent an neue Techniken und Werkstoffe angepasst. Ein enges Netz von firmeneigenen Medizinproduktberatern begleitet Kunden in der sich stetig wandelnden Industrielwelt als fester kompetenter Berater.



NTI-Kahla GmbH - Rotary Dental Instruments
Tel.: +49 36424 573-0
www.nti.de

Nachruf auf Peter Esser



Dr. med. dent. Peter Esser, der am 29. März 2024 im Alter von 78 Jahren verstorben ist, war nicht nur einer der Gründer der ZA, sondern auch mit der ZA seit 36 Jahren fest verbunden. Er war ein engagierter, zuverlässiger, freundlicher und stets hilfsbereiter Mensch und Kollege und als GOZ-Visionär sehr geschätzt. Wir werden ihn vermissen und ihm immer ein ehrendes Andenken bewahren. Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Frau, seiner Familie und allen Angehörigen.

Im Namen des gesamten Teams der ZA

Vorstand und Aufsichtsrat der ZA eG und ZA AG

Quelle: ZA

Infos zum Unternehmen



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Breite Produktpalette für sicheren Praxisalltag

ORBIS
ANGEBOTE ZUM
VERLIEBEN

**JETZT
UNSERE
EIGENMARKE
TESTEN UND
BIS ZU 8%
SPAREN!**

HIER SPAREN!
QR Code

Ihr persönlicher
**10,00-€-Gutschein :
GT1460AZ**

Als Dankeschön erhalten
Kunden einen **Einkaufsgutschein**
über **10 Euro** brutto oder bis zu
8 Prozent zusätzlichen **Rabatt**
auf ORBIS-Produkte. Diese
sind auf **www.netdental.de/orbis**
im NETdental Onlineshop
erhältlich.

NETdental
So einfach ist das.
netdental.de/orbis-aktion

ORBIS ist eine Marke von NETdental GmbH. Alle Rechte vorbehalten. © 2024 NETdental GmbH. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Die Preise in Abhängigkeit der gewählten Menge, Preisgarantie und anderer Faktoren.

ORBIS steht für klare Verhältnisse: hochwertige Produkte zu fairen Preisen. Seit Jahren bietet ORBIS Dental erstklassige Qualität zu attraktiven Konditionen. In einer Zeit des Wandels ist eine verlässliche Eigenmarke wie ORBIS entscheidend für kontinuierliche Qualität und Sicherheit. ORBIS Produkte bewähren sich täglich in Praxen und Laboren. Ein prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem garantiert Zuverlässigkeit und Sicherheit, entscheidend angesichts verschärfter Gesetzesanforderungen und der Verantwortung gegenüber Patienten. Das Sortiment umfasst Einmalprodukte sowie bewährte Dentalprodukte wie Desinfektionsmittel, Prophylaxeprodukte, Sterilisationsmittel und Füllungs- und Abformmaterialien. Auch im Laborbereich bietet ORBIS eine Vielzahl hochwertiger Produkte.

NETdental GmbH
Tel.: +49 511 353240-0
www.netdental.de

Infos zum Unternehmen



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Sichere Dir jetzt Dein Paket
zur Transformation!



DU WILLST ...

**... SORGENFREI UND
ENTSPANNT ARBEITEN?**

Das notwendige Mindset
Jede nachhaltige Veränderung beginnt im Kopf. In der DGBZ-Akademie erfährst du, mit welchem Mindset die Transformation bei dir und deinem Team gelingt.

**... DEINE PRAXIS
WIRTSCHAFTLICHER FÜHREN?**

Das nützliche Skillset
In der DGBZ-Akademie lernst du, deine Kompetenzen und Fertigkeiten richtig einzusetzen, um deine Praxis zum Magneten für Patientinnen und Patienten zu machen.

**... DIE BESTE MEDIZINISCHE
VERSORGUNG BIETEN?**

Das passende Toolset
Das richtige Werkzeug entscheidet über den Erfolg. In der DGBZ-Akademie zeigen wir dir, wie du das richtige Werkzeug für deine Praxis wählst und unterstützend einsetzt.



**JETZT WHITEPAPER
DOWNLOADEN**

www.DGBZ-Akademie.de/wp

**DGBZ-AKADEMIE: BRING
DEINE PRAXIS AUF DAS
NÄCHSTE LEVEL**



www.DGBZ-Akademie.de

Axel Klarmeyer verlässt nach fast 30 Jahren die BEGO

Axel Klarmeyer, eine Schlüsselfigur in der langjährigen Erfolgsgeschichte von BEGO, wird das Unternehmen zum Ende des Jahres 2024 verlassen. Diese Entscheidung wurde in voller Übereinstimmung mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Christoph Weiss getroffen. Unter Axel Klarmeyers aktiver Mitwirkung erlebte BEGO eine Zeit außergewöhnlicher Entwicklung und Erfolge. Insbesondere bei BEGO Medical wurden unter seiner Vertriebsleitung herausragende Erfolge erzielt, was BEGO heute zum klaren Marktführer im Bereich SLM – digitaler Modellguss macht. Darüber hinaus war Klarmeyers Arbeit wichtig für die Einführung innovativer Produkte wie VarseoSmile® Crown Plus, das erste 3D-Druck-Material für definitiven Zahnersatz. Diese und weitere Innovationen haben BEGO an die Spitze der Branche geführt, nicht nur im SLM-Sektor, sondern auch in der revolutionären Anwendung von

3D-Drucktechnologien für dentalen Zahnersatz. Zusätzlich zu seinen Beiträgen im Bereich der Produktinnovation hat Axel Klarmeyer auch den internationalen Erfolg von BEGO intensiv begleitet. Neuer Geschäftsführer Vertrieb (CSO) ist seit 16. April Dr. Alexander Faber.



Infos zum Unternehmen

Quelle: BEGO

DMG lädt ein zum Tag der offenen Tür

Von der Einmannfirma und Materialtests in der heimischen Küche bis zum international etablierten Dentalunternehmen mit rund 500 Mitarbeitern – in den 60 Jahren seit Gründung ist bei DMG viel passiert. Wie aber entstehen erfolgreiche Produktlösungen wie Luxatemp oder Icon? Was kann moderner 3D-Druck heute? Welche Menschen und Ideen stehen hinter den Produkten?



Davon können sich Zahnärzte, Zahntechniker und Praxisteams im Juni persönlich ein Bild machen. Denn zum Abschluss des Jubiläumsjahres lädt DMG ein, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen: beim **Tag der offenen Tür am 15. Juni in Hamburg**.

Die Besucher erwartet dort einiges: Von Führungen durch die Produktion und 3D-Druck live über naturwissenschaftliches Infotainment, Zukunftstechnologien und Nachhaltigkeitsnews bis zu Spiel, Spaß, Getränken und Snacks.

Mehr Infos und kostenfreie Anmeldung unter:
dmg-dental.com/60jahre

ANZEIGE

NSK
Create it!
get it!
NSK Aktionsangebote

DMG

Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei)
www.dmg-dental.com



Infos zum Unternehmen

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

ARENA BERLIN
28 & 29 JUNI 2024

DIGITAL DENTISTRY SHOW

VERPASSEN SIE
+ NICHT DAS FESTIVAL
DER DIGITALEN
ZAHNHEILKUNDE
IN BERLIN

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

WWW.DDS.BERLIN

WWW.DDS.BERLIN



in Zusammenarbeit mit



Digital
Dentistry
Society

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

„Neben hoher Innovationskraft ist es der Faktor Mensch, der unseren Erfolg kontinuierlich begleitet“

Ein Beitrag von Lutz Hiller

[INTERVIEW] Im März feierte die W&H Deutschland GmbH ihren 60. Geburtstag. Neben Jubiläumsglückwünschen hat Lutz Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG) auch einige Fragen im Gepäck. Ein Interview mit Stefan Rippel (Geschäftsleitung Marketing und Vertrieb für Österreich und Deutschland) über Zurückliegendes, Zukünftiges und die Bedeutung von Verlässlichkeit – intern wie extern.

Herr Rippel, wie genau ist W&H Deutschland aktuell aufgestellt und welche Aufgaben erfüllt das Unternehmen innerhalb der W&H Gruppe?

Wir sind Ansprechpartner für den dentalen Fachhandel mit unserer fachlichen Kompetenz und einem Team von insgesamt sieben Außendienstmitarbeitern. Unterstützt werden diese durch einen Vertriebsleiter. Für unsere Kunden – die Zahnärzte – gestalten wir in diesem Jahr rund 120 Hands-on-Kurse, bei denen das „Live-Erleben“ unserer Produkte im Vordergrund steht. Im Servicebereich haben wir mit dem W&H Pro Service 60 Servicepartner und können darüber hinaus mit unseren 14 eigenen Technikspezialisten einen 24-Stunden-Service gewährleisten. In der W&H Gruppe ist Deutschland seit Jahren einer der wichtigsten Märkte.

Bitte skizzieren Sie uns die Highlights der letzten 60 Jahre.

Starten möchte ich hier mit unseren Synea Turbinen. Unsere Ring-LED sorgt für eine schattenfreie Ausleuchtung des Behandlungsfeldes – wir sind der einzige Hersteller solcher Instrumente. Auch unser Lisa Sterilisator ist ein Highlight: mit ihm brachten wir eines der ersten Klasse B Geräte auf den Markt, das die gesetzlichen Vorgaben erfüllte. Und zu guter Letzt möchte ich unsere Chirurgieeinheit Implantmed erwähnen. Diese ist für ver-

**Stefan Rippel -
Geschäftsleitung
Marketing und Ver-
trieb für Österreich
und Deutschland.**



Infos zum Unternehmen

60 Jahre

W&H JUBILÄUM
W&H Deutschland

W&H Deutschland feiert Jubiläum:
Am 30. März 1964 wurde die Deutschland-Niederlassung als erste Tochter der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH gegründet.

schiedene chirurgische Behandlungen einsetzbar und wurde in den letzten Jahren stetig weiterentwickelt. Zuletzt präsentierten wir Implantmed als Kombinationseinheit aus Oralchirurgie und Piezochirurgie mittels unseres Piezomed Moduls. Das Implantmed fungiert somit als zentrale Einheit im chirurgischen Handlungsablauf und ist unser absoluter Allrounder.

Wo liegen die Herausforderungen heute?

Heute ist zusätzlich zu den Parametern Qualität und Funktionalität die Verfügbarkeit ein großes Thema, da die moderne Zahnarztpraxis oft neun bis zehn Stunden aktiv ist. Auch die Produktanbindung an digitale Systeme ist heute ein Muss. Hier können wir mit unserem ioDent®-System Kunden und Partnern eine perfekte Lösung anbieten. Fest steht: Die Zeiten haben sich verändert und neben herausragenden Produkten kommt es heute auch auf eine ausgezeichnete Servicekompetenz an. Die Erwartungen unserer Kunden sind nicht nur technisch-produktorientiert, sondern zielen auch auf die Interessen Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und laufende Kosten ab.

Gibt es persönliche Highlights und besondere Momente Ihres Mitwirkens bei W&H Deutschland, auf die Sie gerne zurückblicken?

Natürlich alle Feiern zu einem unserer runden Geburtstage (lacht). Die größten Highlights sind für mich die Kollegen, mit denen ich diese Zeit verbringen durfte. Die Philosophie von W&H ist bekanntlich „Im Mittelpunkt steht der Mensch“. Und dies ist tatsächlich nicht nur ein Marketing-spruch, sondern gelebtes Miteinander. Wenn ich darüber nachdenke, dass ich mit vielen unserer Kollegen über lange Jahre, sogar Jahrzehnte, auch

heute noch mit Freude und Motivation zusammenarbeite, dann ist das ein echtes Highlight. In Erinnerung bleibt sicher auch die IDS 2023. Zu sehen, wie sich das Unternehmen in den letzten Jahren weiterentwickelt und sich auf der Messe präsentiert hat, war sehr beeindruckend.

Wie begegnet W&H Deutschland der heutigen Schnelligkeit am Dentalmarkt?

Wir können uns glücklich schätzen, dass wir in unserem gesamten Team junge motivierte Mitarbeiter haben, die sich gut in die Lage unserer Kunden versetzen können und auf Kundenwünsche und -fragen sehr schnell reagieren. Durch unseren „Sell and Call“-Prozess in der Produktion sind wir in der Lage, innerhalb von 48 Stunden nach Bestelleingang die Produkte an unsere Partner und Kunden zu versenden. Wie schon erwähnt, gewinnt die schnelle Verfügbarkeit immer mehr an Gewicht und hier können wir mit Leihgeräten und einem 24-Stunden W&H Pro-Service kurze Reaktionszeiten garantieren.

FEIERN SIE MIT!

W&H bietet im Jubiläumsjahr viele spannende Aktionen und Gewinnspiele!

Alle Infos dazu stehen auf dem Instagram-Kanal unter [@whdentalde](#) bereit. Hier findet man zusätzlich auch immer wieder wertvolle Tipps für die Zahnarztpraxis.

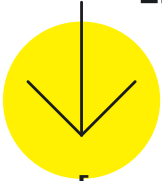
Welchen Stellenwert haben die Partnerschaften mit dem dentalen Fachhandel?

Auch wenn ich mich wiederhole: Es gibt keine andere Struktur in der dentalen Welt, die die Zahnarztpraxis so umfassend und intensiv kennt, wie unsere Partner im Fachhandel. Der dentale Fachhandel ist für uns sowohl im Vertrieb als auch im Service von zentraler Bedeutung. Kein anderer kann die Abläufe so korrekt einschätzen. Aus dieser Sicht sind unsere Partner mitbeteiligt am Erfolg der W&H Deutschland GmbH und wir freuen uns auf weitere erfolgreiche Jahre in der Zukunft.

Was ist für die Zukunft geplant, wird es neue Geschäftsfelder geben?

Unsere Entwicklungs- und Produktmanager-Teams haben einige Innovationen umgesetzt – auch in für W&H neuen Geschäftsfeldern. Da ich augenblicklich nicht mehr Auskunft darüber geben kann, verweise ich gerne auf die IDS 2025. Hier freuen wir uns, Interessierte an unserem Stand zu begrüßen und ihnen unsere neuen W&H-Produkte und Leistungen live zu präsentieren. ■

Verabschiedung in den Ruhestand



[ABSCHIED] Jürgen Isbaner, langjähriger Vorstand für die Bereiche Print, Online und Events (1999–2020), Chefredakteur der *ZWP* (2003–2020) sowie zuletzt Chairman of the Board – Science & Business Development (2021–2024), wurde per 30.4.2024 in den Ruhestand verabschiedet. Rund 30 Jahre erfolgreiche Tätigkeit für die OEMUS MEDIA AG liegen hinter ihm.



Time to say goodbye

Liebe Leserinnen und Leser,

es ist endgültig Zeit, Lebewohl zu sagen. Am 30. April 2024 endete meine Tätigkeit für die OEMUS MEDIA AG. Es waren 30 anfangs wilde, danach zunehmend spannende und innovative Jahre, die für mich als Vorstand der Bereiche Print, Online und Events (1999 bis 2020), als Chefredakteur der *ZWP* (2003 bis 2020) sowie zuletzt als Chairman of the Board – Science & Business Development (2021 bis 2024) eine große Herausforderung waren, mir aber auch unendlich viel Raum gaben, Ideen zu entwickeln und diese in der Praxis umzusetzen sowie Bestehendes auf eine neue Niveaustufe zu heben. Ausgehend von der von Torsten Oemus entwickelten Idee des Zahnarztes als Unternehmer, die ihre Basis zunächst in Kursen und ab 1995 im Magazin *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* (damals noch *COLLEGmagazin*) und den dazugehörigen Unternehmertagen hatte, wurde besonders nach der Jahrtausendwende das Portfolio der OEMUS MEDIA AG von mir zunehmend als vernetztes und interagierendes Informationssystem

verstanden und umgesetzt. Hierbei spielte ZWP online (seit 2008) eine zentrale Rolle. Mit der damals völlig neuen Idee eines Nachrichten- und Informationsportals für Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnarthefinnen sowie den darin als „zentrales Betriebssystem“ integrierten Profileseiten für Unternehmen, Verbände, Autoren und Referenten war von Beginn an eine neue Dimension der digitalen dentalen Information und Kommunikation entwickelt worden. Mit tagesaktuellen Nachrichten und Tools wie den spezifischen Newslettern für die einzelnen Fachgruppen, der digitalen Posterpräsentation oder auch den Streamingformaten wurde die OEMUS MEDIA AG so zum Vorreiter im digitalen Bereich. Neben den von Torsten Oemus bereits seit Mitte der 1990er-Jahre inaugurierten Publikationen *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis*, *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor*, den Nachrichtenformaten *PN*, *ZT* und *KN*, der *DENTALZEITUNG*, *Dental Tribune* und nicht zuletzt dem auch international sehr erfolgreichen Messezeitungsformat *today* kamen bald auch neue, durch das im Event-Bereich erworbene Know-how beeinflusste, spezialisierte Formate wie die Jahrbücher (seit 1995), die Journalreihe (seit 1997), dann als erstes internationales Format die *implants* (seit 2000) und schließlich *cosmetic dentistry* (seit 2003), *face* (seit 2004, heute *face & body*) sowie später *ceramic implants* (seit 2017) hinzu. Die OEMUS-Printprodukte gewannen besonders auch durch die Arbeit eines hochkarätigen Redaktionsteams und dessen Vernetzung im Markt deutlich an Qualität und übernahmen in den 2000er- und 2010er-Jahren zunehmend eine führende Rolle in ihren jeweiligen Themenfeldern.

Meine besondere Leidenschaft gehörte jedoch stets dem Veranstaltungsbereich. Aus dem zarten Pflänzchen der 1990er-Jahre mit dem von Torsten Oemus entwickelten Implantologie-Einsteiger-Kongress und einzelnen Kursen für Zahnärzte und Kieferorthopäden wurde die OEMUS MEDIA AG in relativ kurzer Zeit zu einem der großen Player im



Das *Implantologie Journal* war 1997 die erste Publikation der Journalreihe, *implants* folgte 2000 (erscheint heute in 90 Ländern) und *ceramic implants* 2017.

Schauen Sie vorbei und entdecken Sie unsere E-Paper!

OEMUS Publikationen



Jürgen Isbaner bei der Vorstellung von ZWP online beim Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin 2008, links Prof. Axel Zöllner/Witten.



Tagungssaal mit gut besuchten Table Clinics (2. Zukunftskongress der DGZI, München 2020).



Humanpräparatekurs in den Räumlichkeiten der Anatomie der Charité, Berlin.



„Jürgen Isbaner hat mich durch seine langjährige und kompetente Unterstützung im Rahmen meiner Referententätigkeit maßgeblich geprägt. Seine innovative Herangehensweise und seine kreativen Ideen haben mich stets beeindruckt und inspiriert.“

Prof. Kämmerer, Mainz

„Jürgen Isbaner war in der Zeit, die ich überblicken kann, die prägende Persönlichkeit der OEMUS MEDIA AG. Ein ‚Nicht-Zahnmediziner‘ mit großem zahnmedizinischem Sachverstand, immer fair, innovativ, konstruktiv und zukunftsorientiert. Er hat dadurch viele Kolleginnen und Kollegen erreicht und deren fachliche Weiterentwicklung aktiv mitgestaltet. Dafür gebührt ihm Respekt und Dank.“

Prof. Gernhardt, Halle (Saale)

„25 gemeinsame und vor allem prägende Jahre. Viel zusammen geleistet, noch mehr erlebt und großartige Erinnerungen! Am JFK-Airport zwei ausgewachsenen New Yorker Cops klarzumachen, dass du kein Autogrammgebender Rockstar bist, mit deinem langen Haar und dem schwarzen Ledermantel, und ich nicht dein Manager, ist mir bis heute im Kopf. Danke für diese intensive, gemeinsame und einmalige Zeit.“

Dr. Torsten Hartmann, Düsseldorf

dentalen Fortbildungsmarkt. Über 700 Kongresse und Symposien sowie Tausende Workshops und Seminare stehen jetzt nach knapp 30 Jahren meiner Tätigkeit auf der Habenseite der OEMUS-Eventabteilung. Die Besonderheit war immer, dass es nichts Statisches gab und dass man im Hinblick auf Formate und Inhalte permanent innovativ sein musste. Zu diesen Innovationen gehören u. a. die seit 2013 in viele Veranstaltungen integrierten Table Clinics, die anders als bei der Ursprungsidee aus den USA, nicht am Rande von Veranstaltungen, sondern als zentrales Element platziert und inhaltlich anders aufgebaut wurden.

Eine wichtige Stütze bei der Entwicklung erfolgreicher Kongresskonzepte war dabei der permanente Austausch mit Opinionleadern aus der Praxis, von Universitäten, den Fachgesellschaften und der Industrie, aber vor allem auch mit den Zahnärztinnen und Zahnärzten. Im Ergebnis entstanden zahlreiche eigene Kongresse und Kongressreihen. Hervorzuheben wären hier z. B. die Einsteigerkongresse (seit 1994), die Power-Team-Days (1998), die Forum-Reihe (seit 2003), eine um regionale Opinionleader aufgebaute Kongressserie oder auch Veranstaltungen wie der Ostseekongress (seit 2006), die Giornate Romane bzw.

Die „Forum-Reihe“: Hochkarätige Fortbildung auf regionaler Ebene. Das Angebot gibt es inzwischen an zehn festen Standorten. Rund 150 Veranstaltungen fanden bisher statt.





Jürgen Isbaner, Prof. Ghanaati und Georg Isbaner (bis 2021 Redaktionsleitung „Special Interest“) beim 1. International Blood Concentrate Day 2020 in Frankfurt am Main.



Antje Isbaner, bis 2021 Redaktionsleitung „General Interest“, und Marlene Hartinger (Redaktionsleitung, ZWP).

Veronesi (seit 2013), die Mundhygienetage (seit 2014) und das Expertensymposium „Innovationen Implantologie“, das als Einsteiger-Kongress begann und heute eine völlig neue und eigenständige Veranstaltung ist. In Frankfurt am Main fand mit großem Erfolg gerade kürzlich die dreißigste Auflage statt. Über die Kongresse der OEMUS MEDIA AG wurden zugleich auch Themen im Markt verstärkt (Implantologie) oder auch als Trend gesetzt (Cosmetic Dentistry, Keramikimplantate oder zuletzt ganz besonders die Blutkonzentrate). Gleichzeitig wurde die Zusammenarbeit mit den Fachgesellschaften und Berufsverbänden, aber auch den Kammern im Kongressbereich intensiviert sowie die Entstehung neuer Fachgesellschaften gefördert. Beginnend mit der DGZI (1997) und dem ICOI (2000) kamen in der Folgezeit der BDO, die DGET, die DGL, die DGKZ,

das DZOI, die DGOI, die IGÄM, die ISMI, die DGPZM und die SBCB sowie die Bayerische Zahnärztekammer und die Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz hinzu. Heute ist die OEMUS MEDIA AG nicht nur durch die Eigenveranstaltungen ein angesehen Partner im Markt, sondern auch durch ihre Rolle bei zahlreichen Veranstaltungen der genannten Institutionen. Die Herausforderungen der Zukunft wird jetzt eine jüngere Generation lösen. Hier wünsche ich allen Beteiligten viel Erfolg und verabschiede mich bei Ihnen, liebe Leser und Leserinnen. Bleiben Sie gesund und haben Sie weiterhin Erfolg in Ihrem spannenden Beruf.

Ihr Jürgen Isbaner

30 Jahre OEMUS MEDIA sind auch 30 Jahre Jürgen Isbaner

Kaum stieß Jürgen von einem damaligen Wettbewerber zu uns, machte er sich an die Arbeit, die deutsche Fortbildungslandschaft und die Mitarbeiter mit stetigen Innovationen und unermüdlichem Ehrgeiz auf Trab zu halten. Fortan hieß es für drei Dekaden, jedes Wochenende Kurse und Kongresse, Ausstellungen und Workshops, Table Clinics und Auslandsfortbildungen in ganz Europa durchzuführen und in den Wochentagen neue Programme und Formate zu entwickeln, Referenten und Partner zu koordinieren. Und Jürgen ließ es sich nicht oft nehmen, selbst das Drehbuch zu schreiben, die Finanzierung zu sichern, während der gesamten Produktion Regie zu führen und bis in die Morgenstunden Autoren, Referenten, Teilnehmer, Mitarbeiter und Partner von neuen Projekten zu überzeugen. Eine ähnliche Akribie und Progressivität zeigte Jürgen Isbaner in der Entwicklung und inhaltlichen Führung des inzwischen größten deutschsprachigen Zeitschriftenportfolios: Gab es zum Start der OEMUS MEDIA AG bereits über 100 Dentalzeitschriften im deutschsprachigen Raum, so trägt Jürgen

Isbaner einen entscheidenden Anteil am Aufbau und der Etablierung von über 30 teils hoch spezialisierten Zeitschriftentiteln, die sich bis heute erfolgreich am Markt behaupten konnten und zu den Vorreitern der globalen Digitalisierung im Medienbereich zählen. Seine schier unerschöpfliche Energie, Kreativität und Überzeugungskraft werden vielen in Erinnerung bleiben. Gerne denke ich an unsere gemeinsamen Auslandsfortbildungen an damals für Neubundesbürger noch exotischen Orten wie Malta und Gibraltar zurück, an die ersten Einsteiger-Kongresse, die dem Trend der zunehmenden zahnmedizinischen Spezialisierung den Weg bereiteten, die von der Standespolitik zunächst sehr misstrauisch beäugten Unternehmertage oder der Aufbau von internationalen Verbindungen zu berufsständigen Organisationen; Jürgen Isbaner gebührt der Dank seiner Partner und des gesamten Dentalmarktes für 30 erfolgreiche Jahre.

Torsten R. Oemus
Herausgeber



Fotos: © Angela Lamprecht

2

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Geseifte Kernesche in Vorarlberger Praxis

Einen Blick in die Praxen
aller Teilnehmer des
ZWP Designpreis 2023
gibt es hier.



[PRAXISDESIGN] In einem Gebäude aus dem Jahr 2001 und von dem österreichischen Architekturbüro Baumschlager Eberle umgesetzten Bau in Lustenau befindet sich die Zahnarztpraxis von Dr. Martin von Sontagh, Facharzt für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde. Im vergangenen Jahr schaffte es die Praxis auf die umworbene Shortlist des ZWP Designpreis 2023.



Die 300 Quadratmeter große Praxis von Dr. von Sontagh im vorarlbergischen Lustenau hat ein klares Ziel vor Augen: Sie möchte Patienten unmittelbar beim Betreten der Räumlichkeiten ein Gefühl von Entspannung, Sicherheit und Kompetenz vermitteln – durch ein selbstbewusstes Interior Design, das von einer klaren Struktur und einer hellen, tageslichtdurchfluteten Farbgebung bestimmt wird. Dabei verleiht die Verwendung von geseifter Kernesche als tonangebendes Material den Räumlichkeiten einen natürlichen und warmen Charakter. Das lineare Beleuchtungskonzept in Kombination mit Leinenvorhängen schafft eine ruhige und einladende Lichtatmosphäre und ermöglicht der Praxis zudem eine individuelle Anpassung der Lichtstimmung. Darüber hinaus schaffen große beleuchtete Wandbilder mit Impressionen aus der regionalen Natur ein visuell ansprechendes Ambiente und tragen gezielt zur Gelassenheit der Patienten bei. Dafür wurde auch die moderne und effiziente Technik der Praxis dezent in den Hintergrund gelegt, sodass nichts von der positiven und unaufgeregten Grundstimmung ablenkt.

**ZWP
DESIGN-
PREIS
24**

Machen Sie mit bei
der diesjährigen Aus-
schreibung und bewer-
ben Sie sich bis zum
1. Juli 2024!

Alle Infos auf:



www.designpreis.org



Einfach weglächeln.

Amalgam macht achtsam den Abgang.

Das neue **medentex-Pfandsystem** ist achtsam gegenüber der Umwelt und kostenoptimal für Ihre Praxis. Denn wer achtsam handelt, meistert den Alltag *mit einem Lächeln*.

Testen Sie jetzt unsere nachhaltige, zertifizierte und stressfreie Amalgamentsorgung:



Tel. 05205-75 16 0
info@medentex.de
medentex.com/weglaecheln



HERSTELLERINFORMATION*

Wie DENTYTHING die Arbeit erleichtert

1. Verfügbarkeit

Was sind typische Herausforderungen bei der Materialverwaltung?

Die Bevorratung in einer Praxis umfasst zahlreiche Aufgaben, die meist parallel zum regulären Betrieb in Labor und Praxis ablaufen. Wenn im hektischen Alltag dann das Telefon klingelt und Arbeitsabläufe immer wieder unterbrochen werden, bleibt wenig Zeit, um die nächste Behandlung vorzubereiten. Die rechtzeitige Nachbestellung kann dabei schnell untergehen. Oder es passieren unnötige Bestellungen aufgrund von verschiedenen Lagerorten. Auf jeden Fall kostet die Bevorratung immer Zeit – und Nerven.

Wie könnte die Lösung für eine reibungsfreie Materialverwaltung aussehen?

DENTYTHING heißt das smarte Warenwirtschaftssystem von Komet Dental, das wie ein Konsignationslager funktioniert. Die benötigten Produkte sind immer in ausreichender Stückzahl vorhanden. Erreicht der Vorrat den definierten Mindestbestand, wird automatisch eine Nachlieferung ausgelöst. So wird nur das, was tatsächlich verbraucht wurde, per Monatsrechnung zum Höchststrabatt verrechnet.

2. Individuelles Sortiment

Wie wird das individuelle Instrumentenportfolio erstellt?

In einem Gespräch mit dem Komet Fachberater wird DENTYTHING gemeinsam eingerichtet und gestaltet. Von nun an bildet er das ideale Instrumentenportfolio für die tägliche Arbeit ab. Einmal bestückt, ist der Instrumentenschrank sofort startklar.

Wie flexibel und anpassbar ist DENTYTHING dann noch?

Die Instrumentenvielfalt richtet sich stets nach den aktuellen Anforderungen. Anpassungen und Erweiterungen am Sortiment können auch nachträglich jederzeit vorgenommen werden. Außerdem können je nach Bedarf die Modelle S, M und L kombiniert bzw. ergänzt werden. Die Steuerung mehrerer Schränke ist von einem einzigen Tablet aus möglich.



Infos zum Unternehmen

3. Ordnung

Wie leicht ist DENTYTHING zu bedienen?

Das zentrale Element der Bedienung ist das Tablet. Über den Touchscreen werden alle wichtigen Eingaben erfasst. Die klar strukturierte Benutzeroberfläche funktioniert intuitiv. Zur Entnahme ist lediglich ein Fach zu öffnen, Einlagerung und Entnahme müssen verbucht werden.

Welchen Benefit bringt die neue Ordnung mit DENTYTHING?

Jedes Instrument ist in einem festen Fach gelagert und immer in ausreichender Menge verfügbar. Von nun an genügt ein gezielter Griff! Das schafft mehr Zeit für die optimale Versorgung von Patienten und optimiert den Workflow.

4. Wirtschaftlichkeit

Macht DENTYTHING die Materialverwaltung tatsächlich günstiger und effizienter?

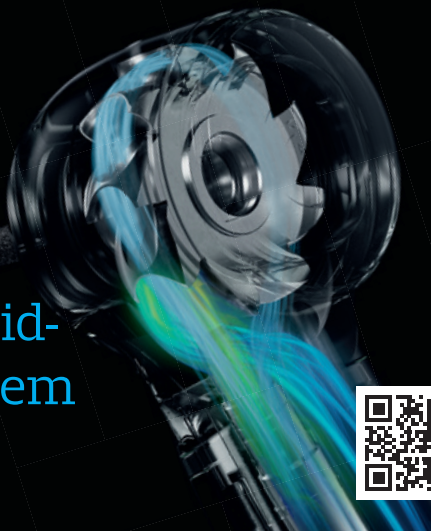
DENTYTHING reduziert langfristig Kosten. Damit verbunden sind kostenfreier Versand, Maximalrabatt auf das gesamte Komet-Sortiment und exklusive Vorteilspreise durch den automatischen Bestellprozess. Kapitalbindung und Prozesskosten sinken. Der Zahnarzt behält dabei immer die volle Kostenkontrolle, per Monatsrechnung wird ihm nur tatsächlich Gebrauchtetes berechnet und es häufen sich keine Altbestände an. Gleichzeitig dürfen sich der Zahnarzt und sein Team sicher sein, dass durch DENTYTHING die Produktivität und Effizienz in Praxis und Labor angekurbelt werden.



www.kometstore.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Turbine mit effektiver Schneidleistung bei extrem hartem Material



Infos zum Unternehmen

Zeit und Sicherheit sind heute zwei wichtige Grundwerte für Zahnärzte, die einerseits die Verantwortung für die Gesundheit ihrer Patienten tragen und andererseits gleichzeitig die Komplexität des Praxisalltags bewältigen müssen. Der japanische Dentalinstrumentenhersteller NSK hat die neue Turbine der Ti-Max Z-Serie Z990 genau um diese beiden grundlegenden Kriterien – Zeit und Sicherheit – herum entwickelt, um Zahnärzten sowie Patienten maximalen Komfort zu garantieren. Der wesentliche Fortschritt, den die neue Turbine darstellt, basiert auf zwei technischen Innovationen: einer noch nie dagewesenen Leistung und der Quick-Stop-Funktion.

Beispiellose Durchzugskraft: bessere Leistung in kürzerer Zeit

Dank der 44 Watt der Z990L-Version garantiert die Turbine eine optimale Leistung, die sich von allen anderen Turbineninstrumenten im Markt abhebt und selbst bei extrem hartem Material wie Zirkonoxid eine effektive Schneidleistung abliefern. Die Vorteile, die die Leistung der neuen Turbine bringt, liegen auf der Hand: Der Eingriff wird in kürzerer Zeit abgeschlossen, wodurch Stress und Ermüdung für Behandler und Patient reduziert werden.

Maximale Sicherheit dank Quick-Stop-Funktion

Die Quick-Stop-Funktion ermöglicht ein Stoppen des Rotors in kürzester Zeit und verhindert so das Rücksaugen von kontaminierten Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf, mit klarem Vorteil in Bezug auf Hygiene und Schutz vor Kreuzinfektionen. Und nicht nur das: Dank der Quick-Stop-Funktion berührt der Bohrer keine Stelle im Mund, die er nicht berühren sollte, was das Arbeiten noch sicherer macht.

Design und Verarbeitung unterstützen den Arbeitskomfort

Die innovativen Eigenschaften der neuen Turbinenserie vereinen sich im Design und in der Materialauswahl, denen sich NSK mit Hingabe widmet, um ein äußerst komfortables Arbeitserlebnis zu garantieren: Der um 100° abgewinkelte Kopf ermöglicht einen leichteren Zugang zum Molarenbereich, während die DURAGRIP-Beschichtung den an sich schon leichten und langlebigen Titankörper noch kratzfester und griffiger macht und so die Ermüdung der Hand während der Behandlung deutlich reduziert.

Leistung, Sicherheit, Komfort und Benutzerfreundlichkeit: Auch mit der neuen Ti-Max Z990 Turbine, die auch mit Mini-Kopf erhältlich ist, schafft NSK echten Mehrwert für die zahnärztliche Praxis – stets auch mit dem Blick auf die Zufriedenheit der Patienten.



„Profitieren Sie von den aktuellen Aktionspreisen.“

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0
info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktik und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

Mehr Lesen

QR Code scannen oder besuchen Sie www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com



RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com



Hybridfertigung einer Doppelkronenvariante

Mittels der hybriden Fertigung – einer Kombination aus SLM-Technik, hochpräziser Frästechnologie und dem Material WIRONIUM® RP – stellt BEGO technologisch gesehen die Fertigung von Zahnersatz auf eine neue Stufe und schafft via digitalem Workflow Möglichkeiten, komplexe Bauteile in einem Stück einfach, präzise, effizient und qualitativ hochwertig fertigen zu können. Mit WIRONIUM® RP Hybrid kombiniert BEGO auf beispielhafte Weise analoge und digitale Verfahrensschritte und erweitert das Modellgussportfolio um eine zwei-stufig gefertigte Doppelkronenvariante. Kunden erhalten ein Ein-stück-Modellgussgerüst mit Außenteleskopen als ausgearbeitete und hochglanzpolierte Prothese. Voraussetzung für das Designen des einteiligen Gerüsts ist der Einsatz der CAD-Softwaresysteme exocad und 3Shape.

Für den reibungslosen
Einstieg in die Hybridfertigung
bietet BEGO auch 2024 die Webseminarreihe
„BEGO CAD/CAM Modellguss Hybridfertigung“ an.

Alle Schulungstermine unter
www.bego.com/fortbildung



Hier gibt es detaillierte
Produktinformationen.



BEGO Medical GmbH

Tel.: +49 421 2028-200

www.bego.com



Jetzt Demotermin
vereinbaren!



Professionelle Zahnaufhellung mit Rundum-sorglos-Konzept

fläsh, das innovative Zahnaufhellungssystem mit intuitiver Handhabung, bietet in nur einer Sitzung beste Ergebnisse. Durch die Wirkstoffkombination von Wasserstoffperoxid, Chlorophyll und Lichtaktivierung werden die Zähne signifikant aufgehellt und dabei der Zahnschmelz nicht angegriffen. Hinter fläsh stecken mehr als 30 Jahre Erfahrung in der professionellen Zahnaufhellung. fläsh ist zu 100 Prozent made in Germany, zu 100 Prozent vegan und zu 100 Prozent tierversuchsfrei. Durch die Herstellung in Deutschland werden Lieferengpässe umgangen und Nachschubmaterial ist immer und jederzeit verfügbar. Gleichzeitig beantwortet der Kundenservice kompetent alle Fragen – schnell und nahbar.

bluedenta GmbH

Tel.: +49 4644 9589031

www.bluedenta.de

Digitale Kiefergelenkregistrierung mit digitaler Okklusionsanalyse

Mit dem JMA-Optic System zur digitalen Kieferregistrierung gehört zebri Medical GmbH zu den führenden Technologieunternehmen, das sich seit Langem erfolgreich auf die Entwicklung und Produktion von medizinischen Messsystemen spezialisiert hat. Zahnmediziner erfassen mit dem JMA-Optic System alle realen Unterkieferbewegungen des Patienten digital. Diese innovative Technologie ermöglicht, bei funktionsanalytischen Untersuchungen Dysfunktionen, Bewegungslimitationen und neuromuskuläre Kieferrelationen exakt zu bestimmen. Durch den kabellosen Einsatz des Systems in der Zahnarztpraxis, technisch unterstützt durch den zebri Wireless Link Adapter, wird die Anwendung des



Das neue Modul „Funktion und Digitale Okklusion“ eröffnet Zahnärzten die Möglichkeit zur dynamischen digitalen Okklusionsanalyse und zur Erzeugung von Restaurationen und Aufbissschienen unter Berücksichtigung physiologischer Bewegungsmuster.



JMA-Optic Systems noch flexibler. Mit dem neuen Software-Update JMA-Optic 3.0 ist noch viel mehr möglich. Das neue Modul „Funktion und Digitale Okklusion“ eröffnet Zahnärzten die Möglichkeit zur dynamischen digitalen Okklusionsanalyse und zur Erzeugung von Restaurationen und Aufbissschienen unter Berücksichtigung physiologischer Bewegungsmuster. Dabei ist die einfache Bestimmung einer manuellen therapeutischen Kieferrelation möglich. Mit dem neuen digitalen Ausrichtlöffel kann ab sofort ein schnelles Matchen mit den Daten von Intraoralscannern und die gleichzeitige Bestimmung der Oberkieferlage durchgeführt werden. Der C-Positionierbogen erlaubt nun die Eingabe der Camper'schen-Bezugsebene und von Gesichtsmerkmalen, wie die Bipupillar- und Mundposition. Die Übertragung in mechanische Artikulatoren ist mit allen gängigen Fabrikaten möglich. Die verbesserte Exportfunktion lässt die schnelle Übertragung der Messdaten an externe CAD-Systeme (zum Beispiel exocad) zu. Damit erhalten Zahntechniker die Basis für die Konstruktion von passgenauen Schienen oder forensisch abgesichertem Zahnersatz.

zebris Medical GmbH
Tel.: +49 7562 9726-0
www.zebris.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Effektive Blutstillung mit keimreduzierender Wirkung



Hämostatikum Al-Cu von Humanchemie stoppt Kapillarblutungen der Gingiva, Haut und der Pulpa durch Koagulation sofort und nachhaltig. Die rasche Wirkung beruht auf schnell diffundierenden Aluminium- und Kupfersalzen. Da das Produkt auf wässriger Basis ist, entfällt die Problematik des Wiederaufbrechens gestoppter Blutungen zum Beispiel beim anschließenden Abspülen. Ein positiver Nebeneffekt ist die keimreduzierende Wirkung. Die wässrige Lösung wird beispielsweise mittels Wattepellet unter leichtem Druck auf die blutende Region aufgebracht. Da Hämostatikum Al-Cu sehr dünnflüssig ist, erreicht man auch schwer zugängliche Bereiche im Interdentalraum. Dies ermöglicht eine saubere, unblutige Arbeit, zum Beispiel während der PZR sowie einen sehr guten Kontakt mit Abformmaterialien.

Humanchemie GmbH
Tel.: +49 5181 24633
www.humanchemie.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

FRÄSMASCHINE mit 6 mm Spannzange

Mit der Ceramill Matron stellt Amann Girrbach seit Januar 2024 eine neue Fräsmaschine bereit, die durch ihre spezielle Architektur neue Maßstäbe in der Bearbeitung von Titan und CoCr setzt. In Ergänzung zur bewährten 3 mm-Schaftoption bietet Amann Girrbach für die Ceramill Matron jetzt auch eine 6 mm-Spannzange inklusive passenden Fräsern mit hochwertiger und auf die jeweiligen Werkstoffe abgestimmter High-Performance-Beschichtung an. Insbesondere bei der Hartmetallbearbeitung profitieren Labore und Praxen von deutlich schnelleren Fräszeiten, eine um 50 Prozent minierte Werkzeugabnutzung sowie einer höheren Fräserstabilität. Damit stellt die Ceramill Matron eine leistungsstarke Lösung selbst für die anspruchsvollsten Aufgaben in der dentalen Fertigung dar. Für optimale Flexibilität lässt sich die Ceramill Matron jederzeit und ohne Spindelwechsel auf eine 3 mm- oder 6 mm-Spannzange umrüsten. Dabei gestaltet sich der Einsatz und Wechsel der Spannzange einfach und risikoarm, denn die Maschine führt über ihr großzügiges Touchdisplay step-by-step durch den gesamten Vorgang.



Hier gibt's mehr Infos
zur Ceramill Matron.



Amann Girrbach GmbH
Tel.: +49 7231 957-100
www.amanngirrbach.com

INTENSIV



MIT INTENSIV SCHUTZ –
DAMIT ZAHNSCHMELZ
AUCH MORGEN NOCH DA IST!

Fluorid-optimierte Formulierung:
 Schützt 2 x stärker vor Erosion **ab dem ersten Tag.***

EMPFEHLEN SIE DIE NR.1-MARKE**

und helfen Sie, den Zahnschmelz Ihrer
 Patient:innen aktiv zu stärken.

Jetzt registrieren
 und kostenlose
 Produktmuster
 anfordern.



* Im Vergleich zum natürlichen Schutz im Mund.

** Nielsen MarketTrack, Zahnpasta, Erosion (kundendefiniertes Segment), Absatz in Pack, LEH+DM, Deutschland, MAT KW 26/2022.

© 2024 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.
 Haleon Germany GmbH.

Schmerzfremde Injektionen dank innovativer Technologie

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne



dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

RØNVIG Dental Mfg. A/S Dänemark
Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de



„Grundbesteck“ für unkomplizierte Wurzelkanalaufbereitung

Während im Restaurant Messer, Gabel, Suppen- und Dessertlöffel zum Standard gehören, diskutieren Endo-Fachleute gerne das richtige „Besteck“ für ihre Versorgung. Als Grundausrüstung empfiehlt COLTENE ab sofort die HyFlex EDM OGSF-Sequenz, mit der schnell einfache und komplexe Wurzelanatomien aufbereitet werden. „OGSF“ steht für die vier NiTi-Feilen Opener – Glider – Shaper – Finisher. Nach dem Orifice Opener hilft die Gleitpfadfeile, den natürlichen Kanalverlauf nachzuempfinden. Shaping und Finishing Feile erweitern den Kanal gleichmäßig und schonend über die gesamte Arbeitslänge. Dabei sorgen sie im apikalen Bereich für genügend Platz, um eine verlässliche Spülung zu ermöglichen. Mit dem immer gleichen Aufbereitungsprozess sind Praxisteams schnell vertraut. Die harmonische Abfolge der exakt aufeinander abgestimmten Feilen fördert somit die Behandlungssicherheit. Neben Produktinnovationen unterstützt COLTENE Zahnärzte mit Workshops und Weiterbildungen an der Dental Management Academy.



Infos zum Unternehmen

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: +49 7345 805-0 • www.coltene.com



Ergotherapeutischer Sattelsitz für gesunde Sitzhaltung

Über 80 Prozent der Menschen leiden gelegentlich an Rückenschmerzen, mehr als ein Drittel davon chronisch. Die höchste Belastung stellt Sitzen mit häufig gebeugtem Rücken und extremen Verdrehungen dar. Bedingt durch einen sehr kleinen Arbeitsbereich am Behandlungsstuhl, werden Behandler oft in ungünstige Sitzpositionen gezwungen. Dauerhafte Schäden am Skelett- und Muskelsystem können die berufliche und private körperliche Leistungs- und Belastungsfähigkeit deutlich beeinträchtigen. Der original Bambach® Sattelsitz ermöglicht ohne zusätzliche Übungen oder bewusste Umstellungen eine ergonomische Haltungsumstellung. Diese reduziert bereits nach kurzer Zeit vorhandene Rückenschmerzen und erhöht die Vitalität sowie die Lebensqualität. Dank seiner patentierten hinteren Sitzwölbung unterstützt er das Becken optimal und ermöglicht es der Wirbelsäule, ihre natürliche und gesunde „S“-Form einzunehmen. Der ergotherapeutische Sattelsitz verhindert somit aktiv eine ungesunde (falsche) Sitzhaltung. Bei Interesse kann der Bambach® Sattelsitz auch kostenlos zum einwöchigen Probesitzen zur Verfügung gestellt werden.

Infos zum Unternehmen

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de



Adhäsiv mit überzeugenden Zusatzfeatures

Viele Adhäsive auf dem Dentalmarkt bieten heute eine zuverlässige Haftung. Wirklich universell einsetzbar und mit tollen Zusatzfeatures ausgestattet sind wenige, unter ihnen 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv. Es haftet sicher an Schmelz und Dentin der ersten wie zweiten Dentition, feuchten und trockenen Oberflächen, MIH-Schmelz, hoch sklerotischem sowie kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin. Um einen sicheren Verbund mit Restaurationmaterialien beispielsweise aus Zirkoniumoxid, Glaskeramik, Komposit und Metall zu erzielen, werden keine separaten Komponenten benötigt. Auch auf einen Dualhärtungsaktivator kann verzichtet werden, da das Produkt vollständig mit dual- und selbsthärtenden Kompositen kompatibel ist. Ein Zusatzfeature von Scotchbond Universal Plus Adhäsiv ist seine dentinähnliche Röntgenopazität, dank der sich Fehlinterpretationen und unnötige Eingriffe vermeiden lassen. Zudem ist die Formulierung frei von BPA-Derivaten wie Bis-GMA.

Infos zum Unternehmen



Röntgenopake Monomere in der Formulierung stellen sicher, dass das Adhäsiv im Fall von Pooling am Kavitätenboden auf dem Röntgenbild dem angrenzenden Dentin gleicht, statt radioluzent und damit beispielsweise wie Karies zu erscheinen.

Weitere Infos zum Produkt und zu dessen Anwendung erhalten Interessenten auf www.3m.de/sbuplus

3M Healthcare Deutschland GmbH
www.solventum.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.

SDI | LUNA 2 Das BPA-freie
Universalkomposit

Ja, bitte schicken Sie mir ein
persönliches Luna 2 Testpaket.

Praxisstempel



Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au

SDI YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



Infos zum
Unternehmen

SDI Germany GmbH
Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au



Same-Day-Dentistry mit hochpräziser Dentalfräsmaschine

Die Z4 ist eine hochpräzise 4-Achs-Dentalfräsmaschine für die Nassbearbeitung von Restaurationen aus Blockmaterialien und vorgefertigten Abutments, die eigens die vhf camufacture AG für Same-Day-Dentistry-Anwendungen entwickelt hat. Neben Restaurationen aus Glaskeramik, PMMA, Zirkonoxid und Kompositen können auch Prefab Titan-Abutments direkt in der Zahnarztpraxis hochpräzise vollendet werden. Eine Wiederholgenauigkeit der Linearachsen von $\pm 0,003$ mm sowie ein grundsolider Aufbau aus einem massiven Aluminium-Gusskörper sorgen dabei für höchste Präzision und einen schwingungsarmen Betrieb. Gleichzeitig ermöglicht die Schnellfrequenzspindel, Blöcke mit Spindeldrehzahlen von bis zu 100.000/min besonders schnell zu bearbeiten. Die Z4 ist außerdem für alle gängigen Scanner sowie CAD-Softwares validiert und bietet integrierte Workflows mit 3Shape und exocad sowie unbegrenzte Möglichkeiten mit einem offenen STL-Workflow. Dank integriertem Kompressor und WLAN benötigt die Maschine außer einem Stromanschluss keine weiteren Versorgungsleitungen und kann aufgrund ihres kompakten und schallgedämmten Gehäuses überall in der Praxis aufgestellt werden.

Mehr Informationen unter: vhf.com/Z4-de

vhf camufacture AG
Tel.: +49 7032 970970
www.vhf.com

Stumpfaufbau- und Wurzelstiftbefestigung mit aktivierbarer Fluoreszenz

Mit dem dualhärtenden Stumpfaufbau- und Wurzelstiftbefestigungssystem auf Kompositbasis Rebilda DC fluorescent bringt VOCO ein neues Mitglied der Rebilda-Familie auf den Markt. Rebilda-Präparate sind seit Jahrzehnten weltweit erfolgreich etabliert und genießen insbesondere durch die dentinähnlichen Eigenschaften ein großes Vertrauen in den Zahnarztpraxen. Die bisherigen Farben Dentin, Weiß und Blau werden nun durch eine fluoreszierende Variante ergänzt. Es ist das einzige Material für den Stumpfaufbau und die Befestigung von Wurzelstiften mit aktivierbarer Fluoreszenz. Unter UV-A-Licht fluoresziert das Material so intensiv, dass Überschüsse und Aufbaugrenzen selbst tief subgingival exzellent zu erkennen sind. Gleichzeitig profitiert der Patient von einer natürlichen Optik, denn Rebilda DC fluorescent ist unter Tageslicht dentinfarben und eignet sich damit optimal für hochästhetische Versorgungen.



Infos zum Unternehmen

VOCO GmbH

Tel.: +49 4721 719-0
www.voco.dental





Intelligente Absauganlage mit Invertertechnologie

Mit der Turbo-Smart CUBE des italienischen Herstellers CATTANI steht räumlich beengten Zahnarztpraxen eine moderne Absaugtechnik zur Verfügung. Die bewährte Saugmaschine präsentiert sich in einer besonders effizienten Schallschutzbox als „Turbo-Smart CUBE“. Bei einem Geräuschpegel von lediglich 51 bis 55 dB(A), bei bis zu vier Behandlern gleichzeitig und integriertem Amalgamabscheider (Durchflussrate: 1.800 l/min), empfiehlt sich die Turbo-Smart CUBE als ausgesprochen ruhig. Die intelligente Absauganlage kommuniziert mit dem Benutzer und folgt Anwenderanweisungen im Bereich der modernen dentalen Absaugung vollautomatisch. So liefert sie durch ihre hochmoderne Invertertechnologie bedarfsgesteuert die benötigte Saugleistung in Abhängigkeit zur Praxisgröße (ein bis zwei oder drei bis vier Behandler gleichzeitig). Die Turbo-Smart CUBE überwacht und reduziert selbsttätig die eigene Wärmeabgabe unter Berücksichtigung ungünstiger Umgebungsfaktoren. Das Gerät kann im Parallelbetrieb (z. B. 2x Turbo-Smart CUBE bei bis zu acht Behandlern gleichzeitig) ohne Peripheriegeräte und Umschalter installiert werden. Sie kann komplett trocken, komplett nass und in Kombination trocken-/nasssaugen – ohne dass technische Umrüstungen am Gerät selbst notwendig sind.

CATTANI Deutschland | Helmes GmbH & Co. KG
Tel.: +49 4741 181980 • www.cattani.de

NiTi-Feilen der neuesten Generation

Die neuen JIZAI-Feilen aus dem Hause MANI zeichnen sich durch drei wesentliche Eigenschaften aus: Sie bieten Sicherheit, Flexibilität und die Beibehaltung der ursprünglichen Kanal Anatomie. Die JIZAI-Feilen werden einer speziellen Wärmebehandlung unterzogen. Dies und der einzigartig geringe Querschnitt sind wichtige Faktoren für die hohe Flexibilität und die herausragende Behandlungssicherheit der Feilen. Ein Alleinstellungsmerkmal in der heutigen Feilentechnologie sind die als „radial lands“ bezeichneten, glatt polierten Oberflächen, die als Führungsflächen im Wurzelkanal dienen. In Kombination mit scharfen Schneidkanten und einer passiven Führungsspitze gewährleisten sie gleichzeitig eine effektive und minimalinvasive Kanalpräparation unter Beibehaltung der ursprünglichen Kanal Anatomie. So können auch anspruchsvolle Kanal Anatomien sicher und effektiv behandelt werden.

MANI, Inc.
www.mani.co.jp/en

Infos zum Unternehmen



präzise

AUSGEFEILT

Rotationsfeilen von MANI: passen sich jedem Wurzelkanal exakt und flexibel an.

Imagefilm von MANI auf der IDS 2023

www.mani.co.jp/en/

The advertisement features a dark background with the word 'AUSGEFEILT' in large, white, 3D-style letters. A dental file is shown diagonally across the text. A QR code is located in the bottom right corner, with an arrow pointing to it from the text 'Imagefilm von MANI auf der IDS 2023'. The MANI logo and website URL are at the bottom.



SICHTBAR FÜR DEN ZAHNARZT – UNSICHTBAR FÜR DEN PATIENTEN

- **Fluoresziert unter UV-A Licht:** Sehr gute Sichtbarkeit von Überschüssen und Aufbaugrenzen, auch tief subgingival
- **Ästhetisch:** Dentinfarbenes Material
- **Dualhärtend:** Anwendung auch im Wurzelkanal für das Einkleben von Wurzelstiften (z.B. Rebilda Post)
- **Einfaches Handling:** Beschleifbar wie Dentin, perfekte Adaption (fließfähig)



Rebilda® DC fluorescent



Recycling für Amalgamabscheider

In Deutschland ist ein Amalgamabscheider in jeder Zahnarztpraxis Pflicht. Fälschlicherweise wird der Amalgamabscheider-Behälter heutzutage häufig noch als ein Einwegprodukt betrachtet und entsorgt. Um dieser Ressourcenverschwendung entgegenzuwirken, hat medentex keine Mühen und Kosten gescheut und SmartWay, das Recyclingverfahren für Amalgamabscheider-Behälter und Filtersiebe, entwickelt. Das Aufbereitungsverfahren wurde durch einen unabhängigen Zertifizierungsdienstleister geprüft und zertifiziert. Mit der Einführung von SmartWay hat das Unternehmen den Rohstoffen einen Weg in den Kreislauf der Wiederverwertung geebnet und einen großen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit gemacht. Über 10.000 Zahnarztpraxen deutschlandweit nutzen das einzigartige und kostenoptimale System. Die recycelten Amalgamabscheider-Behälter sind nämlich nicht nur umweltfreundlich, sondern auch deutlich preiswerter als neue Behälter.



Infos zum Unternehmen

medentex GmbH • Tel.: +49 5205 7516-0 • www.medentex.com

Bleachingsystem für professionelle Zahnaufhellung

Strahlend weiße Zähne stehen für viele Patienten ganz oben auf der Wunschliste. Mit diesem Wunsch wenden sie sich auch immer öfter an ihre Zahnarztpraxis. Damit sich der Aufwand für das Praxisteam in Grenzen hält, bietet Permadental mit Boutique Whitening schon seit einigen Jahren ein hervorragendes Bleachingsystem zu einem besonders smarten Preis an. Zudem überzeugt Boutique Whitening durch eine sichere Anwendung und einen einfachen Workflow. Zum Bleachingset gehören individuell angefertigte Bleachingschienen sowie eine ausreichende Menge des Gels. Das Gel selbst beinhaltet eine Materialkonzentration von 16 % CP (Carbamid Peroxid)

und ca. 5,6 % HP (Wasserstoffperoxid). Diese spezielle Formel kombiniert eine schonende Aufhellung mit einem optimierten Ergebnis, da Dehydratationen und Sensitivitäten während der Behandlung vermieden werden. Da die eigentliche Anwendung des Systems sehr einfach ist, kann diese nach der fachgerechten Einweisung durch Praxismitarbeiter vom Patienten selbst zu Hause weitergeführt werden.



Permadental GmbH

Tel.: +49 2822 7133-0

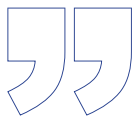
www.permadental.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

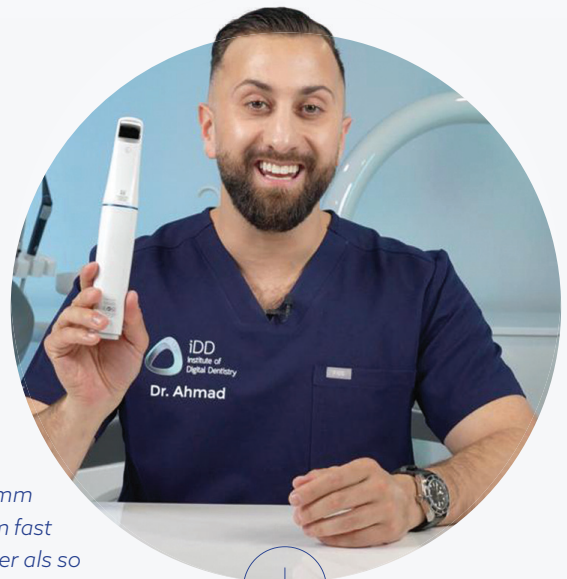


Neuer Intraoralscanner mit Touch-Schnittstellen

Der **Medit i900 Intraoralscanner** bietet im Gegensatz zu Vorläufermodellen wie dem i500, i700 und i600 wesentliche Verbesserungen und neue Funktionen. Der Scanner zeichnet sich durch eine optimierte Geschwindigkeit, Benutzerfreundlichkeit und ein äußerst leichtes Gehäuse aus. Dr. Ahmad Al-Hassiny, Gründer, Geschäftsführer des Institute of Digital Dentistry (iDD) und Anwender des Medit i900, gibt sein Feedback zur neuen Scanner-Generation:



Der Medit i900 sticht mit einem Gewicht von nur 165 Gramm hervor. Dies entspricht einer Verminderung des Gewichts um fast die Hälfte verglichen mit dem i700. Damit ist der i900 leichter als so manche Smartphones. Des Weiteren ist der Medit i900 ein kabelgebundener Scanner. Durch die Eliminierung der für eine kabellose Einrichtung erforderlichen Komponenten hat Medit nur ein einzelnes Kabel, das den Scanner mit dem Laptop verbindet, ihn mit Strom versorgt und so auch eine längere Haltbarkeit ermöglicht. Der Medit i900 hat ein Unibody-Design, was bedeutet, dass er aus einem einzigen Stück ohne Fugen oder Versätze gefertigt ist und so eine unkomplizierte Reinigung und Wartung ermöglicht. Zudem ersetzen Touch-Schnittstellen am Gehäuse des Medit i900 herkömmliche Tasten. Damit interagieren Benutzer über das Touch-System mit dem Scanner. Toll, dass das Unternehmen hier innovativ ist! Ich empfinde das Touch-Band äußerst reaktionsschnell und effektiv. Der Scanner legt den Schwerpunkt auf sofortige Reaktionen und Rückmeldungen, mit haptischem Feedback in Echtzeit und einer LED-Leuchte auf der Rückseite, die während des gesamten Scanvorgangs sofortige Hinweise liefert. Für den i900 hat Medit außerdem einen optischen Motor der dritten Generation eingeführt. Laut Hersteller verbessert das Upgrade die Scan-Geschwindigkeit und die Tiefenschärfe. Meiner Erfahrung nach ist die Leistung des Scanners sehr gut. Was die Tiefenschärfe betrifft, habe ich sie mit einem Metall-Abutment-Modell getestet und mit anderen Scannern verglichen. Es ließ sich feststellen, dass der i900 die Endtiefe des Abutment-Lochs zügig erfasst, ohne dass es zu Unterbrechungen beim Scannen kommt. Zusammenfassend lässt sich sagen: Der Scanner ist einfach, schnell und handlich und ermöglicht einen nahtlosen Einsatz in verschiedenen zahnärztlichen Anwendungsbereichen. Auch die Scan-Softwareanwendungen sind kostenlos enthalten. Der Schritt hin zu Touch-Schnittstellen ist ein zukunftsweisender Weg!"



Testimonialgeber
Dr. Ahmad Al Hassiny,
Gründer und Geschäftsführer des Institute of Digital Dentistry (iDD) mit dem neuen Medit i900.

Weitere Informationen zum Produkt sowie eine Demo-Anforderung finden Interessierte auf:
www.medit.com

Autor:
Dr. Ahmad Al-Hassiny

Quelle: Medit

Perfekte „Zahnpflege to go“

Kaugummi ist ein wahres Multitalent: Er bietet Genuss und eine Mini-Auszeit für einen frischen Kopf. Eine aktuelle Umfrage bestätigt:¹ 52 Prozent der Deutschen greifen zum Stressabbau häufig oder gelegentlich zu einem Kaugummi. Sie fühlen sich damit entspannter, fokussierter und leistungsfähiger. Als regelmäßiges Ritual trägt das Kauen dazu bei, Stress zu reduzieren.² Auch Zahnärzte können auf den positiven Kauereffekt setzen und nervösen Patienten vor einem Termin einen zuckerfreien Kaugummi empfehlen. Das Kauen lindert zudem Mundtrockenheit und ist ideal zur täglichen Mundhygiene zwischendurch. Es regt den Speichelfluss an, spült Nahrungsreste aus der Mundhöhle, neutralisiert zahnschädliche Plaquesäuren und trägt zur Remineralisierung der Zahnschmelze bei.³ Zuckerfreier Kaugummi ist deshalb in der medizinischen Leitlinie zur Kariesprophylaxe der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ)⁴ fest etabliert – neben zweimaligem Zähneputzen und einem geringen Zuckerkonsum gehört das Kauen zur täglichen Zahngesundheitsvorsorge.

„Zahnpflege to go“

Wrigley Oral Healthcare Program unterstützt den Trend mit liebevoll gestalteten EXTRA®-Samples. Enthalten ist ein Mini-Pack mit zwei Dragees und Prophylaxe-Tipps.

Unter www.wrigley-dental.de können Praxen dieses Angebot für 21,40 EUR inkl. MwSt. (100 Stück à 2 Dragees) exklusiv bestellen.



Wrigley Oral Healthcare Program • Tel.: +49 89 665100 • www.wrigley-dental.de

Literatur



Universeller Retraktor für Einzel- und Teilimplantatoperationen

Seit Jahren werden chirurgische Retraktoren in der Oral- und Implantatchirurgie verwendet, um die Lippen und Wangen zurückzuhalten und die Sicht bei Operationen zu verbessern. Meistens werden die Lippen mit anderen Instrumenten wie Elevatoren, Raspatorien oder Lippenabhaltern bewegt, was die Sicht beeinträchtigt und zusätzliche Hände während der Operation erfordert. Bei dem Double Hook Lopes Retractor handelt es sich um einen universellen Retraktor, der vor allem für Einzel- und Teilimplantatoperationen geeignet ist und sich sehr einfach und ergonomisch an die Lippen beider Kiefer anpasst. Dieser Retraktor hat die Funktion, den Mundwinkel (wie ein Bishop retractor) und gleichzeitig die Lippe wie auch den Gewebelappen abzuhalten. Mittels eines speziellen Schiebemechanismus lassen sich beide Funktionsteile einhändig in die entsprechende Position bewegen. Ein multifunktionales Instrument sorgt für eine bessere Sicht, mehr Platz im OP-Feld und eine je nach Situation anzupassende Einstellung.



Double Hook
Lopes Retractor

Carl Martin GmbH • Tel.: +49 212 810044 • www.carlmartin.de

W E L C O M E
to fabulous
smactoring
ab 1,9%

Sogar ab 1,6 % möglich bei einem
Zahlungsziel von 60 Tagen!



Tel.: 0231 586 886-0
www.smactoring.de



Biokompatibler Wurzelkanalsealer auf MTA-Basis

SendoSeal MTA ist ein Wurzelkanalsealer, der zur dauerhaften Versiegelung des Wurzelkanals dient und auf eine über zehnjährige Erfahrung zurückblicken kann. Der Sealer ist biokompatibel und auf MTA-Basis, das heißt, er härtet durch Absorption von Feuchtigkeit im Wurzelkanal aus. Durch seinen hohen pH-Wert (pH 10-12) besitzt SendoSeal MTA eine ausgezeichnete antibakterielle Wirkung, die den Heilungsprozess fördert. Der SendoSeal MTA Wurzelkanalsealer trägt ebenfalls zur Bildung von Hydroxylapatit in den Dentintubuli bei. Der SendoSeal MTA Wurzelkanalsealer ist formstabil und löst sich nicht im Laufe der Zeit auf. Der Wurzelkanal bleibt versiegelt und ist so vor dem Risiko neuer Infektionen geschützt. SendoSeal MTA ist sehr röntgenopak, sodass die Wurzelfüllung leicht zu erkennen und das Ergebnis auf der Röntgenaufnahme leicht zu beurteilen ist. Das Produkt wird als Spritze mit vorgemischtem Material geliefert. In Studien wurde nachgewiesen, dass SendoSeal MTA hervorragende physikalische und biologische Eigenschaften besitzt.

Für eine Vorführung oder Produktberatung in der Praxis einfach Kontakt aufnehmen:
+49 5221 3455-0 oder
info@kaniedenta.de

Sendoline • Tel.: +49 171 8187933 • www.sendoline.com

Multifunktionshandstück für federleichtes Handling

Die neue KaVo Minilight aus dem Hause Luzzani ergänzt als hochwertige Alternative das KaVo Spritzenportfolio rund um die bewährte KaVo 3F-Spritze. Kompatibel mit allen KaVo Behandlungseinheiten und passend zu allen KaVo Arzt- und Assistenzelementen, überzeugt die neue KaVo Minilight 3F mit ihrem attraktiven, schlanken Design und herausragend geringem Gewicht, dem sie auch ihren Namen verdankt. Ihre beiden Funktionstasten lassen sich bei der Bestellung individuell belegen und erlauben, dass Luft, kaltes Wasser und Spray nach Gusto genutzt werden können. Die KaVo Minilight 3F ist als gerade oder abgewinkelte Version erhältlich.

Die KaVo Minilight 3F auf einen Blick:

- Attraktives, extraschlankes Design
- Besonders geringes Gewicht mit nur 10 Gramm
- Dreifach-Funktionalität: Luft, kaltes Wasser, Spray
- Individuelle Tastenbelegung und angenehm einfache Tastenbetätigung
- Erhältlich als gerade oder abgewinkelte Version
- Kompatibel mit allen KaVo Behandlungseinheiten und nutzbar an allen Arzt- und Assistenzelementen
- Sterilisierbar bis 134 °C



Infos zum Unternehmen

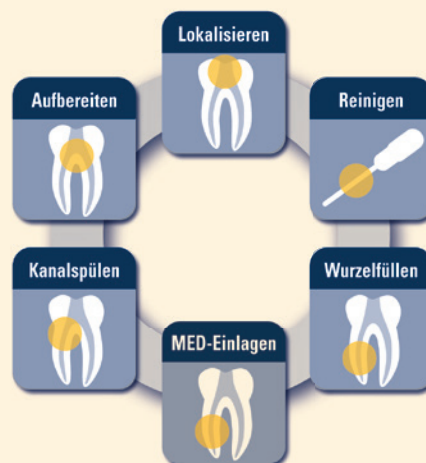
KaVo Dental GmbH • Tel.: +49 7351 56-0 • www.kavo.com

Alles aus einer Hand für die Endo

Als Spezialist in der Herstellung von Endodontie-Produkten ist es SPEIKO wichtig, das volle Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird über die gesamte Behandlung hinweg eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte gewährleistet.

Bei der Aufbereitung mit EDTA-Lösung, EDTA-Gel oder Zitronensäurelösung profitieren Anwender von einer sicheren und einfachen Wurzelkanalaufbereitung und schaffen optimale Voraussetzungen für die Desinfektion. Mit einer effizienten Spülung mit **Hypochlorit-SPEIKO 5,25 %, 3 % oder 1 %**, erhöhen Behandler die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Wurzelkanalfüllung. Das Ergebnis: optimale Reinigung! Als medikamentöse Einlage dienen **SPEIKOCAL Pulver, SPEIKOCAL Paste** oder **CALASEPT-SPEIKO** – also Calciumhydroxid in jeder Form. Das Einbringen antibakterieller Substanzen in einen kontaminierten Wurzelkanal vermeidet eine bakterielle Rekolonisation zwischen den Behandlungen und ist damit absolut indiziert. Dabei sind Calciumhydroxidpräparate das Mittel der Wahl. Mit der **Aptal-Harz** Wurzelfüllung erzielen Anwender eine homogene, wandständige Füllung des gesamten Wurzelkanalsystems und minimieren die Gefahr der Rekontamination. Das Ergebnis: eine Füllung, die hält, was sie verspricht. Der endodontische Reparaturzement **SPEIKO MTA Zement** mit oder ohne Hydroxylapatit dient zur Abdeckung von schwierigen Indikationen wie zum Beispiel eine retrograde Wurzelfüllung, Verschlüsse einer Via falsa oder weit offene Apices.

SPEIKO ist auch nach dem Kauf für seine Kunden da: Fragen zur Verarbeitung oder Anwendung, welche nach dem Kauf auftreten, werden vom deutschlandweit tätigen SPEIKO-Außendienst beantwortet. Die Experten kommen direkt in die Praxis und zeigen Kniffe und Tricks.



SPEIKO
Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

ZAHNFLEISCHSCHUTZ System lindert Zahnfleischbluten



Nach zweiwöchiger Anwendung des meridol® ZAHNFLEISCHSCHUTZ Systems (Zahnpasta und Mundspülung) stellten 95 Prozent der Studienteilnehmer eine Reduzierung des Zahnfleischblutens fest, 89 Prozent bemerkten eine Linderung von Beschwerden wie Rötungen oder Schmerzen.¹ Über die Hälfte der Anwender mit gelegentlichem Zahnfleischbluten spürte schon nach wenigen Tagen eine Verbesserung. Wie in einer vorausgegangenen klinischen Studie² konnten die Anwender (90 Prozent) während und nach der Nutzung der Mundspülung keine Anzeichen für Zahnverfärbungen feststellen. Zahnpasta und Mundspülung wurden als sanft zum Zahnfleisch empfunden. Die Mehrheit der Befragten möchte die Zahnpasta (98 Prozent) sowie die Mundspülung (86 Prozent) weiterhin anwenden.¹ Im getesteten meridol® ZAHNFLEISCHSCHUTZ System wirken Aminfluorid und Zinklaktat zusammen, um eine effektive antibakterielle Wirksamkeit zu liefern. Die weiterentwickelte Zahnpasta ist seit 2023 im Handel. Sie bietet eine klinisch erwiesene 12-fach erhöhte Reduktion von Plaque, dem Hauptverursacher von Gingivitis.³

CP GABA GmbH
Tel.: +49 40 7319-0125
www.cpgabaprofessional.de



Literatur

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

Ingolf Döbbecke, Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller, Torsten R. Oemus

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer (V.i.S.d.P.) Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Lilli Bernitzki Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

Fanny Haller Tel. +49 341 48474-114 f.haller@oemus-media.de
Frank Pham Tel. +49 341 48474-254 f.pham@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2024 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 31 vom 1.1.2024. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete 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. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 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 Jahresende gekündigt wurde.

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

3M	7
AERA	17
Amann Girrbach	33
Asgard Verlag	9
BEGO	55
bluedenta	59
Carl Martin	Beilage
CATTANI	29
Coltène/Whaledent	13
CP GABA	5
dent.apart	95
Directa AB	57
Direct Endodontics	99
Garrison Dental	Beilage
GSK	85
Hager & Werken	51
Heimerle + Meule	11
Humanchemie	Titelpostkarte
Isar Dental	41
KaVo	63
Kerr	39
Kuraray	15
MANI	23
Mars	Beilage
medentex	79
Medit Corp.	2
minilu	35
MV24	69
NETdental	27
NSK Europe	4, 19, 61, 70
NTI-Kahla	53
Permadental	100
RØNVIG	81
Septodont	49
SPEIKO	22
Synadoc	45
theratecc	43
Ultradent Products	67
VOCO	91
vhf camfacture	21
W&H	25
zebris	31

Editorische Notiz

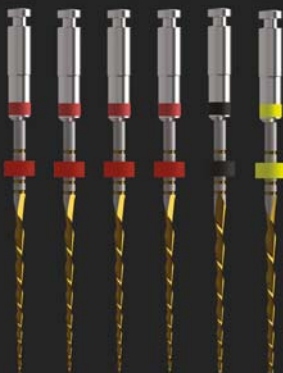
(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

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



BIST DU ES NICHT LEID, DAS ZIEL VON ALTEN **ENDODONTISCHEN** **UNTERNEHMEN ZU SEIN?**

Ø25 Ø25 Ø25 Ø25 Ø40 Ø50



35,88 € EXKL. MWST. / PACKUNG
MIT 6 VORSTERILISIERTEN FEILEN

 **DIRECT-R GOLD**

KOSTENGÜNSTIG ERSATZ FÜR REZIPROKE INSTRUMENTE

**BIS ZU 3X HÖHERE VERDREHUNGSFESTIGKEIT ALS DIE
HAUPTWETTBEWERBER. SPÜREN SIE DEN UNTERSCHIED
UNSERER GOLDWÄRMEBEHANDLUNG.**

REF. CASE REPORT 10.59987/ADS/2023.4.9-13
BY MAYA FEGHALI* ALAA AL DAEEN AL ATTA** MASSIMO GALLI***
A COMPARATIVE ANALYSIS OF MECHANICAL PROPERTIES OF DIFFERENT
RECIPROCATING NITI ENDODONTIC INSTRUMENTS

MADE IN
EUROPE 

JETZT KAUFEN AUF
VERSANDKOSTENFREI



permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22-71330



TRIO[®]
CLEAR

Das progressive Clear Aligner-System

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.

Fordern Sie kostenlos und unverbindlich ein TrioClear™ Info-Paket für Ihre Praxis an.
Tel. 0 28 22 - 71330 | www.permadental.de/trioclear-infopaket

PREISBEISPIEL

TOUCH-UP

899,- €*

für beide Kiefer

18 Aligner pro Kiefer (9 soft und 9 hart)
je Set 2 Schienen
(Beide Kiefer: bis zu 36 Schienen)

*inkl. 2 Refits und 1 Refinement
innerhalb 1 Jahres; zzgl. MwSt. und Versand

