

dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 03/20

Pb.b. 05z036294M
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 7,50



Dr. Annemarie Stolz

Wohlfühlpraxis für Angstpatienten



OHNE CNC GEHT ES NICHT

Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik



ERFAHRUNGS- BERICHT

Interview zur Verwendung von Invisalign auch bei Teenagern



PRAXIS- PLANUNG

Erkenntnisse aus einem Großprojekt in der Schweiz



JURISTISCHER RAT

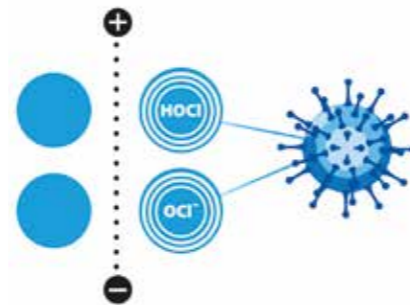
Gründung von Praxisgemeinschaften leicht gemacht



PLANMECA COMPACT i5

DIE WELTWEIT ERSTE DENTALEINHEIT MIT PERMANENTER WASSERENTKEIMUNG OHNE CHEMIE!

- Planmeca ActiveAqua™ reinigt das in die Behandlungseinheit einfließende Wasser ohne Zusatz von Chemikalien
- Integrierter Wasserenthärter und Partikelfilter, die Kalkablagerungen verhindern und Partikel entfernen
- Das System basiert auf der elektrochemischen Aktivierung (ECA-Technologie)
- Die Salze im Wasser werden in einer patentierten Elektrolysekammer in hypochlorige Säure und Hypochlorit umgewandelt
- Das System entfernt 99,99 %* aller Mikroorganismen



Plandent

Plandent GmbH, 1140 Wien, Scheringgasse 2
Telefon: +43 (0) 1 / 6620272, www.plandent.at

PLANMECA

www.planmeca.de



*https://ec.europa.eu/environment/ecoap/etv/bacterinatorr-dental_en

Liebe Leser!

The show must go on!

Die COVID-19 Pandemie hat einiges auf den Kopf gestellt, auch in der Zahnmedizin. Abgesagte Events wie die WID, Kurzarbeit in vielen Zahnarztpraxen und bei der Dentalindustrie, strengere Hygienebestimmungen auch in den Ordinationen. Doch das war gestern, heute scheint es so, dass der Rubel langsam wieder ins Rollen kommt.

Obwohl auch wir als Fachverlag mit den wirtschaftlichen Folgen des Coronavirus zu kämpfen haben, lassen auch wir uns nicht unterbringen und präsentieren die neueste Ausgabe des dental journal austria.

Vor ein paar Wochen war ich in Volders, in der Nähe von Innsbruck, bei Dr. Annemarie Stolz auf Besuch, die mir ihre neu eingerichtete Ordination gezeigt hat. In Folge habe ich nicht nur tolle Fotos schießen, sondern mich ausführlich mit der KFO-Spezialistin unterhalten können. Was sie zu sagen hatte, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Ebenfalls interessant scheinen mir die Ausführungen von Dr. med. dent. Thomas Müller über die **Zukunftsaussichten** der Zahnarztpraxen. In einem ausführlichen Exklusivinterview mit dem Dental Journal teilt der Schweizer Zahnarzt seine Erkenntnisse und Visionen wie die Zahnmedizin morgen und übermorgen aussehen könnte.



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

Dr. Thomas Müller über die Zukunftsaussichten der Zahnarztpraxen ab Seite 36

Beachten Sie auch unser exklusives Bonusheft mit Aktionen am Cover als kleinen Ersatz zur WID 2020.

Seit rund einem Jahr ist das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel in Betrieb, ein Großprojekt, in welches viel Geld, aber auch viel Fachkompetenz investiert worden ist. Dass dabei nicht das kleinste Detail dem Zufall überlassen worden ist, zeigt die Planung der Behandlungszimmer anhand eines 1:1 Modells. Ich bin sicher, dass die daraus entstanden Kenntnisse auch in einer Einzelpraxis für zukünftige Projekte von Interesse sein können.

Last, but not least möchte ich auf das beiliegende **Bonusheft** aufmerksam machen. Wir haben uns gedacht, es könnte eine bescheidene Alternatividee unsererseits zur abgesagten WID sein.

Somit wünsche ich viel Spaß beim Lesen – und einen tollen Sommer!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Bonusheft
am Cover

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

TESTPILOT

- 10 Itis-Protect von Hypo-A

KOLUMNE

- 12 Öl ziehen - neuer Trend oder unwirksames Hausmittel?

ENDO

- 14 CanalPro Jeni Endo Motor von Coltène Digitale Endo-Assistenz

IMPLANTOLOGIE

- 15 copaSKY - neue Implantatlinie von bredent

HYGIENE

- 16 Dentaurum: Hygienisch rein bis doppelt verpackt
- 17 W&H: Schutzmasken sterilisieren und wiederverwenden
- 18 Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis
- 20 Ohne Chemie: Reines Wasser für Behandlungseinheiten
- 21 Zungenreiniger und Zungenbürsten von Wellsamed

REPORT

- 22 Wohlfühlpraxis für Angstpatienten
- 30 Jubiläumsjahr für Emuge-Franken
- 36 Gespräch über die Zukunft von Zahnarztpraxen
- 40 Dr. Julia Vogt über ihre Erfahrungen als zertifizierte Invisalign Anwenderin
- 44 **Firla**: Intraorale Wangenschilde für ergonomisch optimiertes Absaugen
- 46 Planung von Behandlungsboxen am 1:1 Modell
- 50 **Tay**: Injection-Moulding-Technik

Forschungsproject für Parodontologen: Itis-Protect von Hypo-A

10



26 Full-mouth Rehabilitationen aus Composite



50 Injection-Moulding-Technik

Planung von Behandlungsboxen am 1:1 Modell

46



Gespräch über die Zukunft von Zahnarztpraxen

36



„Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik“

32



22 Wohlfühlpraxis für Angstpatienten



Erfolgreich ins Berufsleben starten mit dem Existenzgründungsprogramm von Pluradent

60

FÜLLUNG

- 26 **von Sontagh**: Full-mouth Rehabilitationen aus Composite

ZAHNTECHNIK

- 32 Interview R&G Dental: „Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik“

PRAXISMANAGEMENT

- 58 **Nilil**: Gründung von Praxismgemeinschaften leicht gemacht! (Teil 2)

PRAXISGRÜNDUNG

- 60 Erfolgreich ins Berufsleben starten mit dem Existenzgründungsprogramm von Pluradent

VERANSTALTUNGEN

- 29 Online: Brilliant Community von Coltène klärt Anwendungsfragen
- 56 Swiss Dental Marketing feiert zehnjähriges Jubiläum
- 57 Verleihung ODV Wissenschaftspreis des ZIV
- 62 Rückblick auf das virtuelle Invisalign Scientific Symposium
- 64 Neuer Termin für die Paroknowledge 2020
- 65 International Expert Symposium - IES 2020: Fachvorträge on demand erleben
- 66 Zirkonzahnschule geht online Webinare und Live-Vorträge

Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670.
Leitender Chefredakteur: Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Universitätsdruckerei Klampfer GmbH.
Auflage: 6.300 Stück. **Vertrieb:** Österreichische Post AG. **Fotos und Grafiken:** Oliver Rohkamm, Adobe Stock Foto, Hersteller. **Preis pro Ausgabe:** 7,50€.
Abonnement: Preis pro Jahr 35,50€ (5 x plus 1 Sonderausgabe). **Erscheinungsweise:** 6 x jährlich.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Think global, act local – auch in Sachen COVID-19

Formschöner Desinfektionsständer – Made in Eisenerz

Die ZPP Dentalmedizintechnik GmbH und die SBB Stahlbau & Streckgitter GmbH haben die Krisenzeit genutzt, um gemeinsam ein Hygienesystem zu entwickeln.

Not macht erfinderisch, und in diesem Sinne sind zwei lokale Unternehmen eine ungewöhnliche Zusammenarbeit eingegangen, die auf Grund der aktuellen Lage spontan entstanden ist. Markus Pump, Geschäftsführer der ZPP Dentalmedizintechnik, kommentiert: „Eine Krise bringt Menschen zusammen und muss als Chance gesehen werden.“ Nach gemeinsamen Vorstellungen sowie Verbesserungen handelsüblicher Produkte haben ZPP und SBB einen formschönen Desinfektionsständer entwickelt und in einer Kleinproduktion hergestellt. Mittlerweile steht die „Tower“ in diversen Filialen der Raiffeisenbank in und um Eisenerz, sowie in weiteren Unternehmen – sogar bundesweit.



Haben erfolgreich zusammengespant: Patrick Schrattnner und Markus Pump, beide ZPP, sowie Mario Schmied, Geschäftsführer SBB (v.l.n.r.)

Kooperation zwischen Young Innovations und NSK

Smilebox, eine runde Sache



Die Smilebox enthält ein komplettes Set für die professionelle Zahnreinigung und ist somit eine „runde Sache“

Young Innovations und NSK bringen mit der Smilebox ein komplettes Set für die professionelle Zahnreinigung auf den Markt. Die Produkte sind perfekt aufeinander abgestimmt: Jede Box enthält ein Polier-Winkelstück, Prophy-Cups, Polierpaste, Anfärbelösung und Parotispflaster.

Das Anfärbemittel 2Tone macht Bereiche sichtbar, die beim Zähneputzen oft vergessen werden. Eine Zwei-Farben-Formel markiert neue Plaque rot und ältere blau. Dies dient nicht nur der Kontrolle der Patienten, sondern ermöglicht auch individuelle Empfehlungen für die häusliche Mundhygiene. Die Parotispflaster DryTips werden an der Wangeninnenseite direkt vor der größten Speicheldrüse platziert. Die Zellstoffkissen sind weitaus saugfähiger als Watte, halten den Mundraum trockener und sorgen für mehr Raum, während der Behandlung. Sie erleichtern dadurch insbesondere die Arbeit im hinteren Teil der Mundhöhle.

Der Elite Cup von Young passt optimal auf das NSK Edelstahl Winkelstück FX57m. Der kurze Polierkelch in Kombination mit dem ultrakleinen Kopf des Winkelstücks ermöglicht den einfachen Zugang in alle Quadranten. Der Schirm des Schraubkelches schließt exakt mit dem Winkelstück ab, das weiche Gummi schmiegt sich dicht an die Zahnoberfläche. Die Innenlamellen entfernen Verfärbungen, die Außenrillen des Kelches reduzieren Spritzer und unterstützen die interproximale Reinigung. Für perfekten Glanz sorgt die Young Minze Polierpaste mit Backnatron. Sie vermindert Spritzer, ist frei von Fluorid und Gluten und in hygienischen Einzeldosen verpackt. Dank der Kraft des nicht abrasiven Backnatrons werden in nur einem Arbeitsschritt Verfärbungen zuverlässig entfernt und strahlender.

Kontakt:

https://www.youngdental.eu/products_de/nsk-young-smilebox/



OsseoGuard Titanium-Reinforced PTFE

Zimmer Biomet Dental lanciert vielversprechende Innovation

Erste Produktlinie nicht resorbierbarer Membranen jetzt in Europa auf dem Markt

Zimmer Biomet erweitert sein europäisches Portfolio an Dentalprodukten mit nicht resorbierbaren Membranen. Die OsseoGuard Produktlinie umfasst dichte PTFE-Membranen (Polytetrafluorethylen) in verschiedenen Texturvarianten.

Die OsseoGuard Membranen wurden speziell entwickelt, um bakterielle Infiltrationen am Eingriffsbereich zu verhindern, wobei gleichzeitig das Einwachsen von Gewebe in die Knochenkavität verhindert wird. Das im Herstellungsverfahren verwendete sehr dichte PTFE reduziert deutlich die Porengröße der Membran auf ein Niveau von einem Submikron, also weniger als 0,3 Mikron. Die nicht resorbierbaren OsseoGuard Membranen werden in bestimmten komplexen Fällen empfohlen, wie bei der vertikalen Kammaugmentation, bei der robuste und platzhaltende Membranen benötigt werden, da resorbierbare Produkte möglicherweise zu

schnell aufgenommen werden.

„Zimmer Biomet Dental freut sich sehr, das Angebot fortschrittlicher Barrieremembranen zur Kammaugmentation und für andere relevante Verfahren für unsere Kunden zu erweitern“, kommentiert Indraneel Kanaglekar, Vice President und General Manager. „Als ein Marktführer für regenerative zahnmedizinische Lösungen ist es uns wichtig, unser Portfolio weiter zu diversifizieren und zu vergrößern, um den spezifischen Anforderungen und Präferenzen der Ärzte gerecht zu werden.“ Die nicht resorbierbaren OsseoGuard Membranen sind in einer Vielzahl von texturierten, glatten (nicht texturierten) und titanverstärkten Varianten erhältlich. So haben Behandler die Wahl zwischen verschiedenen Arten der Handhabung sowie unterschiedlichen Formen, Größe und Stärken.

Kontakt:

www.zimmerbiometdental.de

Ein eigener Sache

dental journal Bonusheft: Die WID kommt zu Ihnen!

Wie andere Grossveranstaltungen und Events ist auch die diesjährige WID auf Grund der Coronavirus-Pandemie abgesagt worden. Gleichzeitig sind aufgrund von COVID-19 virtuelle Konferenzen über Internet ebenso in Mode gekommen wie das «Social Distancing».

Das persönliche Gespräch an einem Stand, der direkte Erkenntnis- und Erfahrungsaustausch zwischen Behandler und Industrie sowie nicht zuletzt die menschlichen Zwischentöne machen aber auch weiterhin den Erfolg einer Fachmesse wie eben die WID aus.

Mit dem Ziel genau diese nicht stattgefundenen Begegnungen etwas zu kompensieren, ist das dental journal austria auf die Idee gekommen ein Bonusheft zusammen zu stellen. Eine Handvoll ausgewählter Unternehmen haben diese Möglichkeit genutzt um den ausgefallenen Messedialog Wetz zu machen. Einerseits finden sich im Bonusheft attraktive «Messeangebote», andererseits soll dieses auch eine Terminvereinbarung vereinfachen.

Ist auf Messen wie etwa der WID das Umfeld oft etwas hektisch und laut, so wäre dies bei einem individuellen Termin in der Ordination das absolute Gegenteil.

Krisen bergen in sich auch Chancen und in diesem Sinne hofft das dental journal mit dem Bonusheft wenigstens ein wenig die Coronavirus-Krise und den Ausfall der WID zu kompensieren.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

20 % Rabatte auf Kalendermodule

Mit Kopfwerk zurück in den Ordinationsalltag

Power.dent von Kopfwerk ist Marktführer bei Dental-systemen in Österreich. Übersichtliche Bildschirm-maschinen mit farbiger und grafischer Darstellung gewährleisten rasches und effektives Arbeiten. Modernste Programmtechnologie vereinfacht die Bedienung und schafft Übersicht bei allen Eintragungen und Funktionen. Die Module von power.dent tauschen sinnvoll Daten untereinander aus und interagieren miteinander einfach und schnell. Kopfwerk reagiert auf die Empfehlung der Zahnärztekammer und reduziert die Preise bei den Modulen Kalender und Webkalender. Ab sofort bis Ende August gibt es auf die Einrichtungspreise bei beiden Modulen einen Rabatt von 20%. Den genauen Funktionsumfang beider Module sind auf der entsprechenden Homepage aufgelistet: www.kopfwerk.at/fuer-die-taegliche-terminpflege/



Mit Kopfwerk die Zahnmedizin nach der COVID 19 Krise besser meistern

Ultradent Products feiert Geburtstag

30 Jahre Opalescence Zahnaufhellung

Mit der Einführung von Opalescence PF vor 30 Jahren entwickelte sich Ultradent Products zum Marktführer im Bereich der professionellen Zahnaufhellung. Mit Opalescence wurde eine Marke erschaffen, der Zahnärzte und Patienten weltweit vertrauen.



Opalescence feiert 30-jähriges Jubiläum



Noch heute ist Opalescence PF eines der meistverkauften Gele für die kosmetische Zahnaufhellung. Es ist in zwei Konzentrationen (10% und 16% Carbamidperoxid) und drei Geschmacksrichtungen erhältlich. Das Zahnaufhellungsgel wird über individuell angefertigte Schienen angewendet, wodurch die Behandlung genau auf das Lächeln der Patienten zugeschnitten wird. Dank der Anwendung von Spritzen kann das Gel einfach und präzise aufgetragen werden. Opalescence PF ist perfekt für Patienten, die viele Optionen wünschen. Für diejenigen, die

noch flexibler sein möchten, ist Opalescence Go mit 6% Wasserstoffperoxid eine erschwingliche und dennoch professionelle, bequeme Alternative, die sich seit ihrer Einführung 2013 äußerster Beliebtheit erfreut. Die Anfertigung von Abformungen, Modellen oder Laborarbeiten entfällt. Die vorgefüllten UltraFit-Trays sind sehr einfach in der Handhabung und passen sich nach nur 10 Minuten im Mund dem individuellen Zahnbogen an. Dabei bieten sie einen bemerkenswert angenehmen und effektiven Sitz – wie bei individuellen Schienen. Da die Trays von Molar zu Molar reichen, kommt das Gel auch mit den Seitenzähnen

in Kontakt. Opalescence Go kann sofort nach der ersten Anweisung in der Zahnarztpraxis zu Hause verwendet werden. Die Einmalschienen werden in der Regel an 5 bis 10 Tagen für etwa 60 Minuten bis 90 Minuten getragen. Gründer und CEO von Ultradent Products Dr. Fischer kommentiert: „Einen gesundheitlichen Aspekt, der immer wichtiger sein wird als die Zahngesundheit: Die psychische Gesundheit. Zahnprobleme können das Selbstvertrauen und letztendlich das allgemeine Selbstwertgefühl oder sogar die geistige Gesundheit beeinträchtigen.“ www.ultradent.com

Xive®

Smarte Lösung inklusive

Das Xive-S-Implantatsystem ist so individuell wie jeder einzelne Ihrer Patienten. Seine Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit definiert seit über zwei Jahrzehnten die Messlatte in Zahnarztpraxen und ihren Laboren.

Vorgefertigte und patientenindividuelle Komponenten geben Ihnen die größtmögliche restaurative Freiheit, die es Ihnen erlaubt, Ihren Patienten vertrauensvoll und kosteneffizient ihr Lächeln zurückzugeben. Das einzigartige TempBase-Konzept, das in jedem Xive-S-Implantat enthalten ist, erleichtert sofortige temporäre Restaurationen. Praktisch für Sie – noch besser für Ihre Patienten. Erfahren Sie jetzt, wie Xive auch Ihre tägliche Arbeit vereinfachen kann!

dentsplysirona.com/xive

Smarte Praxislösungen.
Xive von Dentsply Sirona.



Xive S mit vormontierter TempBase

testpilot

In dieser Ausgabe des dental journals geht es nicht darum lediglich ein neues Produkt zu testen, vielmehr werden eine Handvoll Dentalprofis mit besonderem Interesse an Parodontitis gesucht, die sich an einem kleinen Forschungsprojekt beteiligen wollen.

Itis-Protect von Hypo-A

NEU

Machen Sie mit!

Material im Wert von 500 € wird für die Durchführung der Studie zur Verfügung gestellt.



DIE AKTION

Gemeinsam mit dem Hersteller werden **Parodontologen** gesucht, die zusammen mit ihrem Team dieses Produkt nicht einfach nur austesten, sondern an einer kleinen Kurzzeitstudie über drei, vier Monaten teilnehmen. Nach einem detaillierten Briefing erhalten Sie Material im Wert von 500 € für Ihre Patienten kostenlos. Selbstverständlich erhalten Sie vorher eine detaillierte Einschulung.

SERIÖSE AUSWERTUNG GEFRAGT

Wer Interesse hat und sich verpflichtet, seine Erfahrungen und Erkenntnisse zu dokumentieren und in Worte zu fassen, ist herzlich eingeladen sich für die Teilnahme an dieser kleinen, exklusiven Testgruppe anzumelden.

ANMELDUNG

Zur Aktion per Telefon, SMS, Fax oder E-Mail bitte an:

dental journal austria
z. H. Herrn Mag. Oliver Rohkamm
Prottesweg 8, 8062 Kumberg

Tel./SMS +43 699 1670 1670
E-Mail testpilot@dentaljournal.eu

Unterstützende Therapie bei Parodontitis: Mikronährstoffe stabilisieren den Zahnhalteapparat

Parodontalpathogene Keime wie insbesondere Porphyromonas gingivalis können sich nur in einer entzündlichen Umgebung durchsetzen. Im Falle einer Parodontitis liegt eine dysbiotische Zunahme natürlich in der Mundflora vorkommender Keime infolge eines Entzündungsgeschehens vor. Zusätzlich zur umfassenden zahnärztlichen Therapie benötigen Patienten deshalb eine adjuvante Behandlungsoption auf systemischer Ebene, die die Entzündung von innen bekämpft.

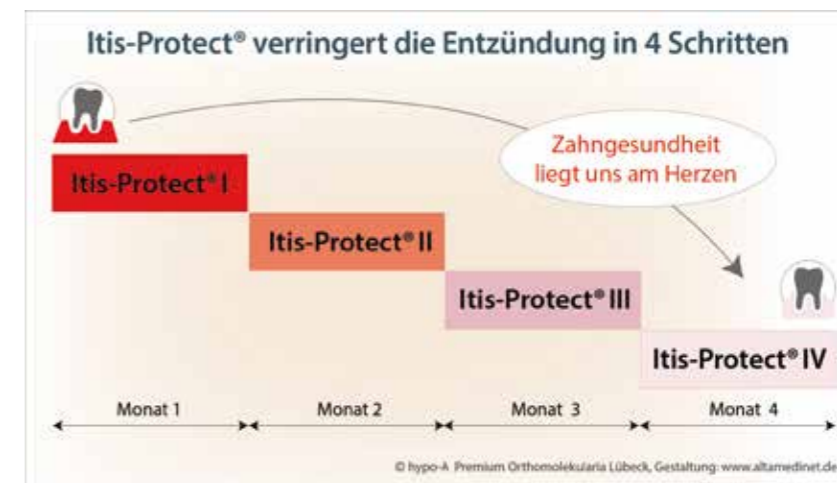
Itis-Protect I-IV ist das führende systemische Konzept bei Parodontitis in allen Stadien. Die bilanzierte Diät zum Diätmanagement von Parodontitis unterstützt die Behandlung in der Zahnarztpraxis und reduziert krankmachende Keime durch die Einnahme entzündungshemmender Orthomolekularia. Vier Monate lang nehmen Pa-

tienten besonders reine, hypoallergene und auf das Parodontalgeschehen abgestimmte Mikronährstoffe ein: Omega-3-Fettsäuren, Spurenelemente und Mineralien, eine Darmpflege mit lebensfähigen Bifidobakterien und Lactobazillen sowie B-Vitamine, Vitamin D3 und Magnesium-Calcium als Carbonate regulieren die Entzün-

dungsaktivität im Mundraum von innen heraus.

Um herauszufinden, ob Itis-Protect indiziert ist, eignet sich der aMMP-8-Test, der von ZMP und ZMF selbständig erhoben werden kann. aMMP-8, die aktive Matrix-Metalloproteinase-8, ist ein Destruktionsmarker bei chronischen Entzündungen und kausal am parodontalen Gewebeabbau beteiligt. Das Enzym ist direkt in der parodontalen Tasche nachweisbar und baut Kollagen als Baustoff unseres Bindegewebes ab. Bei Patienten mit erhöhtem aMMP-8-Wert können Sie davon ausgehen, dass der Stoffwechsel durch ein Entzündungsgeschehen belastet ist – und dass die Parodontitis allein durch mechanische Maßnahmen nicht ausgeheilt werden kann. Nicht einfach ausprobieren, sondern seriös testen

Nachdem bereits 2011 in einer Pilotstudie die Wirksamkeit von Itis-Protect bei Parodontitis nachgewiesen werden konnte, geht es jetzt darum den Effekt dieser Ernährungsbehandlung neu zu bestätigen. Hierfür



werden vor allem Parodontologen gesucht, die sich nicht nur für dieses Thema interessieren, sondern auch bereit sind sich voll und ganz einzubringen. Konkret bedeutet dies, dass man sich verpflichtet diese Studie praktisch an seinen eigenen Patienten durchzuführen und die Erkenntnisse am Schluss ausführlich zusammen zu fassen. Im Gegenzug erhält man das

entsprechende Material im Wert von 500€, nicht ohne Vorher ein genaues Briefing zu erhalten. Beginn der Studie ist Herbst. Wer also bereit ist seine Erfahrungen und Kenntnisse – sowie eine Prise Forschergeist – einzubringen, der meldet sich beim Verlag.

Weitere Informationen unter: www.itis-protect.de.

Riesendankeschön!



Allen, die auch jetzt für ihre Patienten da sind, ein Riesendankeschön. minilu versucht, euch weiterhin bestmöglich zu unterstützen. Passt auf euch auf und bleibt gesund!

Jetzt für den Newsletter anmelden und immer direkt erfahren, sobald Schutzmasken und Desinfektionsmittel o. Ä. erhältlich sind: minilu.at/newsletter

minilu.at
... macht mini Preise

Öl ziehen – neuer Trend oder unwirksames Hausmittel?



von Dr. Gregor Ley

Seitdem ich wieder mit dem Ölziehen begonnen habe, blutet mein Zahnfleisch nicht mehr!

Als ich das erste Mal von einer Patientin mit diesem Thema konfrontiert wurde, konnte ich, ganz offen gestanden, nichts mit der Begrifflichkeit des „Ölziehens“ anfangen. Meinen ersten Impuls, nämlich nachzufragen ob WD-40 denn sehr würzig schmecken würde, konnte ich nur mit äußerster Mühe unterdrücken. Öl ziehen - das klang nach der ultimativen Maskulinisierung der Zahnhygiene. Bear Grylls würde sich am abendlichen Lagerfeuer wohl nicht mehr mit ausgefransten Stöckchen die Zähne schrubben, hätte er schon mal von der Möglichkeit des Ölziehens gehört. Das ausgespuckte Öl, mit welchem er kurz zuvor noch sein verrostetes Klappmesser erfolgreich gängig gemacht hat, könnte er zudem gleich verwenden, um aus der dadurch hervorgehenden Stichflamme das zuvor erlegte Frettchen zu flambieren. Genial.

Doch zurück zu meiner Unwissenheit. Eine kurze Recherche ergab, dass dieses Thema tatsächlich eine gewisse Popularität besitzt. Dies hängt sicherlich ein Stück weit mit der größer werdenden Angst vor Antibiotikaresistenzen und der damit einhergehenden Suche nach einer sanfteren, aber dennoch wirksamen Alternative zusammen. Dass diese Angst nicht ganz unbegründet sein könnte, stellte 2014 schon der damalige, deutsche Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe anlässlich des Europäischen Antibiotikages fest: „Wenn Antibiotika nicht mehr wirken, drohen die Behandlungsmöglichkeiten in ein Vor-Penicillin-Zeitalter zurückzufallen, mit dramatischen Konsequenzen.“ Die uralte, knappe medizinische Formel: „Wasser, mäßig genossen, ist unschädlich“ mag einem hierbei in den Sinn kommen. Doch die Indikationen für Antibiotika in der Zahnmedizin sind zahlreich. Als Prophylaxe vor Implantationen oder Knochenaugmentationen, zur Behandlung akuter Entzündungen oder als postoperative Antibiose.

Das Indikationsspektrum hier möglichst eng zu setzen ist sicherlich angebracht, denn oftmals ist der Nutzen wohl geringer als das damit einhergehende Risiko an Nebenwirkungen. Clindamycin beispielsweise erhöht das Risiko für eine Infektion mit CDI (Clostridioides diffizile) um den Faktor 17. Die Symptome - Bauchschmerzen, Durchfall, Fieber und Flüssigkeitsverlust, rufen nicht die Bakterien selbst, sondern die von ihnen ausgeschiedenen Toxine, hervor.

Doch ist Öl ziehen die Lösung - und darf man das überhaupt unter einer grünen Regierungsbeteiligung? Darf man. Ist schließlich alles pflanzlich und verdient somit das Thunbergsche Gütesiegel. Solange kaltgepresst und per Segelboot mit weniger als 140km/h transportiert, versteht sich.

Ätherische Öle bestehen aus einem Gemisch verschiedener Terpene, Sesquiterpene und aromatischer Verbindungen. Diese Öle werden von Pflanzen als Schutz vor Parasiten, Pilzen, Viren und Bakterien gebildet. Dieser Wirkmechanismus kann auch in der Mundhöhle von Nutzen sein. Je nach pflanzlicher Basis wirkt das Öl antifungal (Salbei, Sandelholz, Wacholder), antiviral (Thymian, Teebaum, Oregano) und/oder antibakteriell (Kamille, Lavendel, Eukalyptus).

Die Universität Jena hat in einer kürzlich veröffentlichten Studie belegt, dass Pflanzenextrakte den Biofilm auch subgingival durchdringen und das Wachstum parodontalpathogener Bakterien eindämmen können. Die höchste Wirksamkeit besaß Nelkenextrakt, dessen ätherischer Hauptbestandteil Eugenol ist. Hier übertraf die Wirkung in der Positivkontrolle teilweise sogar die von Chlorhexidin. Die entzündungshemmenden und antimikrobiellen Eigenschaften können bei einer Paro-Therapie einen unterstützenden Effekt haben. Der vielleicht größte Vorteil ist aber, dass die pflanzlichen Stoffe sehr arm an Nebenwirkungen sind. Dafür setzt die Tiefenwirkung erst mit Verzögerung ein. Wer nach zwei Tagen des Ölziehens Wunder erwartet, dürfte hingegen enttäuscht werden. Geduld ist also angebracht – auch während der Anwendung. Die Empfehlung lautet, morgens 15 bis 20 Minuten das Öl im Mund hin und her zu bewegen. Das ist im Vergleich zu den 4 bis 6 Minuten Zähneputzens, die man täglich aufbringen sollte, ein enormer zusätzlicher Zeitaufwand. Diesen dürften tatsächlich nur sehr gesundheitsbewusste Menschen zu investieren bereit sein.

Eines sollte man bei aufkeimender Ölphorie zudem auch nicht vergessen. Allzu viele Studien gibt es bislang nicht, die meisten haben zudem eine recht kurze Untersuchungsdauer von maximal 45 Tagen. Auch ist die Anzahl der Probanden in vielen Fällen nicht sehr groß. Ob die altindische Tradition aus der ayurvedischen Lehre also ein Allheilmittel ist, darf zumindest bezweifelt werden. Doch auch der Glaube an eine vermeintliche Wirksamkeit kann ja bekanntermaßen Berge versetzen.

- Anzeige -

DIE NEUE Oral-B iO™

REVOLUTIONÄRE TECHNOLOGIE.

FÜR EIN UNWIDERSTEHLICHES PUTZERLEBNIS.
JEDEN TAG.

Die neue Oral-B iO™ kombiniert den legendären runden Bürstenkopf von Oral-B® mit der sanften Energie von Mikrovibrationen - für saubere Zähne, gesünderes Zahnfleisch und ein einzigartiges Putzerlebnis.

- **SensatiOnelle Reinigung:** Durch die Kombination aus oszillierend-rotierenden Bewegungen und sanfter Energie von Mikrovibrationen gleitet die Oral-B iO™ von Zahn zu Zahn. So wird eine gründliche und schonende Reinigung unterstützt - auch am Zahnfleischrand.
- **Druck-Perfektionierung:** Die neue intelligente Andruckkontrolle sorgt für zusätzlichen Schutz des Zahnfleisches, indem sie bei optimalem Druck grün und bei zu starkem Druck rot leuchtet.
- **PräzisiOn:** Das von Grund auf neu entwickelte, magnetische Antriebssystem der Oral-B iO™ überträgt Energie sanft und punktgenau auf die Borstenspitzen. So wird sie dort konzentriert, wo sie am meisten gebraucht wird.

Oral-B iO™ - verwandelt das Zähneputzen von einer Pflicht zu einer motivierenden Zahnpflegerfahrung.

MEHR INFORMATIONEN ZUR NEUEN ORAL-B iO™ ERHALTEN SIE
ÜBER IHREN PERSÖNLICHEN ORAL-B® FACHBERATER.



Vollautomatischer CanalPro™ Jeni Endo Motor navigiert durch Behandlung

Digitale Endo-Assistenz

Je komplexer die Anwendung, desto nützlicher die Unterstützung per Algorithmus. Auch bei einer endodontischen Behandlung ist in erster Linie Präzision und Zuverlässigkeit gefragt. Endo-Spezialisten vertrauen daher zunehmend auf die vollautomatische Navigation der neuesten Endo-Motoren.

Der vollautomatische CanalPro™ Jeni findet selbständig den Weg durch den Wurzelkanal



Elektronisch gesteuerte Aufbereitung

Der international führende Dentalspezialist Coltène schafft den Durchbruch mit einem quasi selbstfahrenden Endomotor: Der vollautomatische CanalPro Jeni, benannt nach Entwickler Prof. Dr. Eugenio Pedullà, findet selbständig den Weg durch den Wurzelkanal und begleitet so Schritt für Schritt die mechanische wie chemische Aufbereitung. Per Touch Screen verbindet sich Jeni direkt mit dem gewählten NiTi-Feilensystem wie der HyFlex CM bzw. EDM oder den Feilen von MicroMega aus der Coltène-Unternehmensgruppe.

Für den Anwender ist neu, von koronal bis apikal beständig mit leichtem Druck voranzuarbeiten, während der

Motor selbständig über den Bewegungsablauf entscheidet. Dafür bedient sich das Jeni Assistenzsystem komplexer Algorithmen und steuert im Millisekunden-Takt die variablen Feilenbewegungen, indem es ständig Rotationsbewegungen, Drehzahlen, Drehmomente und Feilenstress regelt. Der Endomotor passt sich an die individuelle Wurzelkanalanatomie an und lenkt die Aufbereitung Schritt für Schritt. Gleichzeitig steht eine integrierte Längenmessung zur Verfügung. Der enorme Komfort und die Sicherheit der Aufbereitung mit Jeni lassen keine Wünsche offen.

Die Gefahr eines potentiellen Ermüdungsbruchs der Feile erkennt Jeni und informiert den Zahnarzt durch ein akustisches Signal, dass ein Fei-

lenwechsel erforderlich ist. Auch mit dem gängigen endodontischen Spülprotokoll ist der Canal Pro™ Jeni bestens vertraut: Das Gerät erfasst den mechanischen Aufbereitungsablauf und meldet dem Zahnarzt bzw. der Assistenz am Stuhl akustisch, wann und wie oft zwischen den Feilenwechseln gespült werden sollte. Schließlich hängt der langfristige Behandlungserfolg maßgeblich vom gründlichen Spülen der präparierten Wurzelkanäle ab.

Synchronisierte Endo-Instrumente

Mit dem CanalPro™ Jeni Motor erweitert die Coltène-Unternehmensgruppe ihr Angebot an ideal aufeinander abgestimmten Endo-Instrumenten und Dentalmaterialien um ein weiteres nützliches Hilfsmittel. Seit jeher konzeptioniert und realisiert Coltène in enger Zusammenarbeit mit internationalen Wissenschaftlern, Praxisinhabern, Key Opinion Leadern und Dentalteams konkrete Lösungen für den Behandlungsalltag.

Immer auf dem Laufenden bleiben

Auf www.coltene.com oder einem der Social Media-Kanäle des Innovationsführers informieren sich interessierte Zahnärzte über die neuesten Trends und Ideen aus der Dentalwelt. Zum optimalen Einsatz der technischen Hilfsmittel und digitalen Assistenten bietet Coltène zudem eine große Bandbreite an Fortbildungen und Praxisworkshops an. So gelingt auch Endo-Einsteigern nach kurzer Zeit bereits eine souveräne und effiziente Aufbereitung. www.coltene.com



Das neue copaSKY mit konisch-paralleler Verbindung – für einzigartige ästhetische Versorgungen!

Neue Implantatlinie copaSKY von bredent

Höchste Primärstabilität – jetzt auch mit konisch-paralleler Verbindung!

Die neue Implantatlinie copaSKY von bredent zeichnet sich besonders durch das stabile und reversible konisch-parallelwandige Interface aus, das eine leichte Entnahme der Prothetik ermöglicht. Einzigartig sind die Halsgestaltung und die kurze Implantat-Aufbau-Verbindung, die auch ultrakurze Implantate ermöglicht. Durch die Auflagerung von Knochenspänen auf den Bactaper kann auch eine subkrestale Implantatposition gewählt werden. copaSKY wird mit dem gleichen OP-Tray wie alle anderen SKY Implantate gesetzt.

Das überarbeitete Prothetikangebot hat eine Verbindungsgeometrie für alle Durchmesser, das reduziert den Umfang und vereinfacht die Lagerhaltung. Werkstoff der Wahl ist BioHPP, der ein natürliches Kaugefühl und einen eingebauten Stoßdämpfereffekt zum Schutz von Implantate bietet.

Neu ist auch die Form-Fit-Verbindung bei verschraubten Brückenkomponenten. Die hohe Passgenauigkeit

leitet die laterale Last direkt auf das Abutment, d.h. das Risiko von Schraubenlockerungen und Brüchen wird stark reduziert. Mit dem integrierte angulierte Schraubenkanal werden bei transversaler Verschraubung hervorragende ästhetische Ergebnisse erzielt. Die neuen schmalen uni.cone Abutments in 25° und 35° können auch in der Front eingesetzt werden, da der Ausgang des okklusalen Schraubenkanals palatinal liegt.

Einen Angulationsausgleich von 20° zwischen zwei Implantaten bieten auch die neuen Brücken- und Stegabutments, damit lassen sich Brücken schon im Labor verkleben. Die SKY exso Hybridabutments werden sowohl zur Abformung als auch zur definitiven Versorgung verwendet und stehen jetzt auch in angulierter Form zur Verfügung. Damit ist auch die Abformung von stark anguliert gesetzten Implantaten auf Implantatniveau durch Angulationsausgleich bis zu 40° ein Kinderspiel.

Optimieren Sie Ihre Arbeitsweise

Injizieren Sie unser stärkstes Material für direkte Restaurationen

G-ænial® Universal Injectable



- Für alle Kavitätenklassen
- Einfacher zu applizieren
- Hervorragende Langzeit-Ästhetik
- Fließfähige Konsistenz
- Dauerhafte Festigkeit

GC Austria GmbH
Tel. +43.3124.54020 • info.austria@gc.dental
<http://austria.gceurope.com>

Swiss Office
Tel. +41.41.520.01.78 • info.switzerland@gc.dental
<http://switzerland.gceurope.com>



Dentaurum bietet breite Palette an Qualitätsprodukten

Von hygienisch rein bis doppelt steril verpackt

Das Dentalunternehmen Dentaurum schreibt Hygiene im Zusammenhang mit den eigenen Produkten nicht nur wegen gesetzlicher Bestimmungen groß. Eine Vielzahl an gereinigten und sterilen Produkten sowie smarte Verpackungssysteme gewährleisten nach wie vor, dass sich Behandler auf einen professionellen Behandlungsablauf konzentrieren können.



Hygienisch rein verpackte discovery smart Brackets von Dentaurum

Dentaurum Geschäftsführer Mark S. Pace erklärt: „Als das älteste inhabergeführte Familienunternehmen in der Dentalindustrie, steht für uns der Mensch und ein für unsere Kunden umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau an erster Stelle. Durch ständige Weiterbildung unserer langjährigen und erfahrenen Mitarbeiter, stetige Qualitätskontrollen, wie auch validierte Prozesse, ermöglichen wir das Einhalten der Hygienekette bis in die Praxis unserer Kunden hinein. Dies lassen wir jährlich durch unabhängige benannte

Stellen prüfen. Während der aktuellen Lage ermöglicht die Sorgfalt, mit der unsere Produkte hergestellt und verpackt werden, dass auch die Notfallbehandlung der Patienten weiter gewährleistet werden kann. So bieten wir Behandlern und Patienten während der Corona-Pandemie ein großes Stück Sicherheit.“

Sicheres Verpackungskonzept für Implantate

Tiologic TWINFIT Implantattypen werden einem umfangreichen Reinigungs- und Sterilisationsprozess

unterzogen und in einer gammasterilisierten Doppelverpackung geliefert. Diese Verpackungsform bietet sowohl im Hinblick auf die Handhabung als auch die Transportsicherheit beste Bedingungen. Beide Außenverpackungen, sowohl Folie als auch Blisterverpackung, gewährleisten einen perfekten Schutz des Innenbehälters mit dem sterilen Implantat, Verschlusschraube und Tiefenstopp-hülse. Zusätzlich sorgt die umweltfreundliche Umverpackung für einen sicheren Transport und eine optimale Lagerung in der Praxis. Das Implantat ist im Innenbehälter der rotationssicheren Hülsenverpackung sicher fixiert. Mit dem Eindrehschlüssel kann es einfach entnommen und direkt inseriert werden. Dies erleichtert den Operationsablauf und gewährleistet eine berührungsfreie Handhabung.

High-Tech Hygiene in der Kieferorthopädie

2018 hat Dentaurum, als erstes KFO-Unternehmen weltweit, eine robotergesteuerte Bracketverpackungsmaschine in Betrieb genommen. Seitdem werden die discovery smart Brackets vollautomatisch verpackt. Nach der Fertigung durchlaufen sie einen aufwendigen Reinigungsprozess mit bis zu sieben Reinigungsschritten. Anschließend werden sie im Rahmen eines speziell entwickelten Prozesses verpackt, versiegelt und etikettiert. Eine doppelte Folierung bietet optimalen Schutz vor Verunreinigungen, während zwei Siegel auf der Verpackung die Originalität gewährleisten. Kieferorthopäden erhalten hygienisch saubere Brackets, die man mithilfe einer Klemmpinzette entnehmen und – ganz ohne zusätzliche Reinigung – direkt im Patientenmund einsetzen kann.
www.dentaurum.com

W&H gewährleistet Hygiene, auch außerhalb der Zahnarztpraxen
Schutzmasken sterilisieren und wiederverwenden

Mit der Hilfe von W&H-Sterilisatoren können MNS-Masken oder Behelfsmundschutz aus Stoff, FFP2- und FFP3-Masken schnell und einfach sterilisiert und wiederverwendet werden.



W&H-Geschäftsführer DI Peter Malata (links) und Serviceleiter W&H Austria/W&H Deutschland Josef Erbschwendtner vor einem W&H-Sterilisator.

© W&H

Je nach Maskengröße können in den kompakten W&H-Sterilisatoren 40 bis 60 Stück pro Sterilisationszyklus wiederaufbereitet werden. „Mit unseren Sterilisatoren kann die Versorgung mit Schutzmasken aufrechterhalten werden. Das schont nicht nur die Umwelt, sondern sorgt gleichzeitig für mehr Unabhängigkeit von fernen Produktionsländern und langen Lieferzeiten. Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen ein Angebot auch für branchenfremde Unternehmen zu schnüren“, sagt Josef Erbschwendtner, Serviceleiter von W&H Austria/W&H Deutschland.

Einfach und effektiv

Einfache Installation der W&H-Sterilisatoren bedeutet: aufstellen, einstellen, fertig. Die Geräte sind intuitiv mittels Touchscreens bedienbar und finden auf jedem Tisch Platz. Für den Betrieb wird lediglich eine Steckdose und destilliertes Wasser benötigt. Installation und Inbetriebnahme erfolgen durch einen W&H-Mitarbeiter, der für alle weiteren Fragen gerne zur Verfügung steht.

„Die Gesundheit der Menschen und die Unterstützung der von der Regierung gesetzten Maßnahmen hat für uns oberste Priorität. W&H bietet seit Jahrzehnten Sterilisatoren für die Medizinbranche. Mit unserem Know-how möchten wir in der Corona-Krise auch branchenfremde Unternehmen unterstützen und die Möglichkeit zur Wiederverwendung von Schutzmasken bieten“, so W&H-Geschäftsführer DI Peter Malata.
www.wh.com

Opalescence
Tooth Whitening go™

MY SMILE IS
Charming

#MYSMILEISPOWERFUL

Ecem, aus Deutschland – Marketingspezialistin und Hobbyköchin – lächelt, wenn sie sich auf den Weg in ein neues Abenteuer begibt. Am liebsten dorthin, wo sie vorher noch nie war. Mit Opalescence Go™ Zahnaufhellung kann sie ihre Zähne dann aufhellen, wann es ihr am besten passt:

- Praktisch und gebrauchsfertig
- Vorgefüllte Aufhellungsschienen für zu Hause
- 6% Wasserstoffperoxid

Ein strahlendes Lächeln hilft ihr, auf ihren Reisen neue Freunde zu finden. That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf opalescence.com/de.



Folgen Sie uns!



Für Patienten und Behandler gleichermaßen wichtig

Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis

Seit der Gründung vor zehn Jahren hat sich das deutsche Unternehmen BLUE SAFETY einen Namen als Spezialist für Wasserhygiene gemacht. Mit der COVID 19-Krise gewinnt ihr SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept zusätzlich an Bedeutung und Beliebtheit.

SAFEWATER gilt in der Zahnmedizin als der Goldstandard der Wasserhygiene



die innovative Technologie, die für hygienisch einwandfreies Wasser sorgt, auch Rechtssicherheit.

Kompetenter Langzeit-support

Nach persönlicher Beratung und Installation durch eigene Servicetechniker, begleiten die Wasserexperten von BLUE SAFETY die Anwender über sieben Jahre. In dieser Zeit stellen regelmäßige Wartungen, akkreditierte Probenahmen und transparentes Biofilmmangement die Wirkung der Technologie sicher. Maßgeschneiderte Hygienepläne komplettieren das Konzept. So können Zahnmediziner auf hygienisch einwandfreies Wasser und die engmaschige Betreuung bauen.

Goldstandard erhalten und bares Geld sparen

Wie gut das Hygiene-Technologie-Konzept funktioniert, beweisen Zahnärzte aus weit über 1.000 Praxen und Kliniken in ganz Deutschland und Österreich, die auf die Expertise von BLUE SAFETY setzen. Deren Inhaber berichten von massivem Einsparungspotenzial durch einen geringen Reparaturaufwand sowie sinkende Betriebsmittelkosten. Anlässlich des zehnjährigen Firmenbestehens hat sich BLUE SAFETY etwas Besonderes überlegt und bietet SAFEWATER in einer goldenen Jubiläumsedition an. Die neue Farbe der Anlage veredelt die Praxishygiene und macht den Hygieneinsatz außenwirksam. www.bluesafety.com

Zustand der Wasserqualität hinwegtäuschen.

Wasserstoffperoxid-Falle vermeiden

Das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept der BLUE SAFETY GmbH hingegen erfüllt höchste technische und wissenschaftliche Standards und stellt eine wirksame Alternative dar, um nicht in die Wasserstoffperoxid-Falle zu tappen. Das Hygiene-Technologie-Konzept nutzt mikrobielle Studienerkenntnisse für eine dauerhafte Lösung. Und weil Legionellen oder Pseudomonaden bei SAFEWATER keine Chance haben, trägt es aktiv zum Infektionsschutz von Behandler, Team und Patienten bei. Damit bietet

Herkömmliche Wasseraufbereitungsmethoden funktionieren nur bedingt, was Studien bereits in den 1970er Jahren gezeigt haben. Üblicherweise basieren diese Methoden auf Wasserstoffperoxid, obwohl das im Kampf gegen Wasserkeime und Biofilme nicht ausreichend wirksam ist. Entgegen der Erkenntnisse werden die Verfahren weiter angewandt, wobei verfälschte Probenergebnisse über den tatsächlichen

Full Service für sorgenlosen Praxisalltag – jetzt Termin vereinbaren

Für vertiefende Informationen über die zehnjährige Wasserhygieneexpertise von BLUE SAFETY sowie über den Goldstandard der Wasserhygiene mit SAFEWATER setzt man sich am besten direkt mit den Fachberatern von BLUE SAFETY in Verbindung. Telefonisch unter 00800 88 55 22 88 oder per WhatsApp unter +49171 991 00 18. Einen Termin kann man auch online vereinbaren unter www.bluesafety.com/Goldstandard

HINWEIS:

Biozidprodukte vorsichtig verwenden.

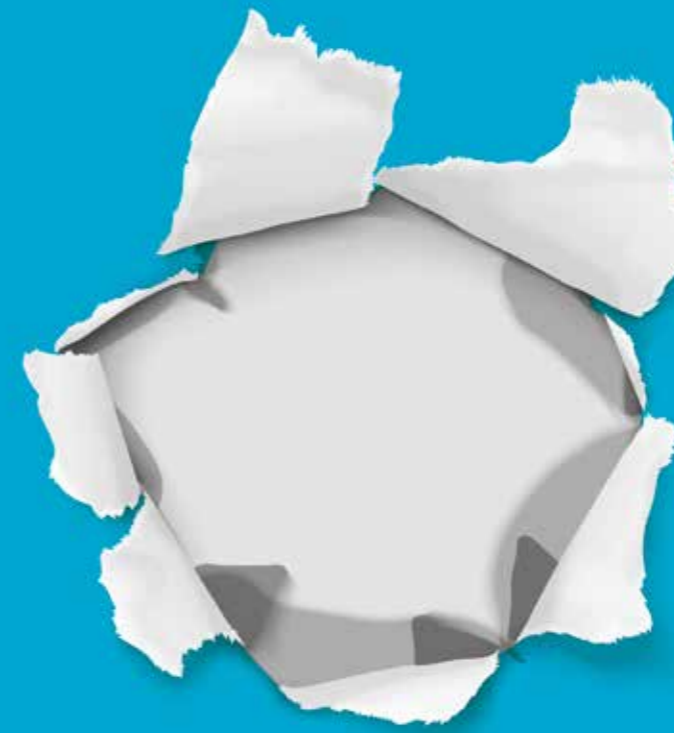
Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.

Lokalanästhesie aus einer Hand.

Ja, das geht!

Und sogar günstiger als bei anderen!

Unsere Argumente werden Sie überzeugen!



Sparen Sie bei jeder Bestellung!

- ✓ Gleicher Wirkstoff (Articain)!
- ✓ Gleiche Qualität!
- ✓ Gleiche Anwendung!
- ✓ Günstiger Preis.

Preisstabilität seit 2018



Die Sopiira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentalspritzen. Mehr erfahren unter kulzer.at/sopiira

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopiira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopiira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopiira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopiira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestandt. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfit (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopiira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfürfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopiira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzinfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamer Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrrausche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppelsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfit kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehentlich. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebsnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017

Hygiene im Interesse von Patienten und Behandler

Reines Wasser für die Behandlungseinheit, ohne zugesetzte Chemikalien

Das Spülwasser bei Zahnarzt ist immer wieder ein Thema. Anfang Februar berichtete das Schweizer Konsumentenmagazin „Kassensturz“ über Verunreinigungen, mit der COVID-19 Krise hat das Thema Hygiene zusätzlich an Bedeutung gewonnen. Reines Wasser für die Behandlungseinheit, ohne zugesetzte Chemikalien, bietet Planmeca mit ActiveAqua.

Das Wasseraufbereitungssystem Planmeca ActiveAqua reinigt automatisch und ohne zusätzlichen Aufwand das Wasser, das in die Behandlungseinheit gelangt. Die tägliche Routine wird zum Kinderspiel, da nur noch regelmäßige Spülvorgänge und eine schnelle Prüfung bei der Behandlungseinheit durchgeführt werden müssen. Durch das innovative, in die Behandlungseinheit integrierte Wasseraufbereitungssystem auf Basis elektrochemischer Desinfektion, findet die komplette Desinfektion in der Behandlungseinheit statt. Das System erfordert nur minimalen Aufwand, spart Zeit und ermöglicht einen reibungslosen Workflow. Alle wichtigen Benachrichtigungen, wie zum Beispiel Erinnerungen über wöchentliche Schnellprüfungen, zeigt die Benutzeroberfläche der Behandlungseinheit an.

Maximierte Betriebszeit, minimierte Servicekosten: ActiveAqua von Planmeca enthält einen integrierten Wasserenthärter und Partikelfilter, dadurch hat man keine Kalkablagerungen oder Partikel, die technische Probleme in der Behandlungseinheit verursachen können. Eine Nachrüstung älterer Behandlungseinheiten ist möglich, eine weitere Aufrüstung ist nicht erforderlich. Das System ist mit dem EN-1717-Standard für Wasserabscheidung und mit DVGW-zertifizierten Komponenten konform.

Ein innovatives System mit patentierter Technologie

Das Wasseraufbereitungssystem Planmeca ActiveAqua nutzt die elektrochemische Desinfektion. Die Salze

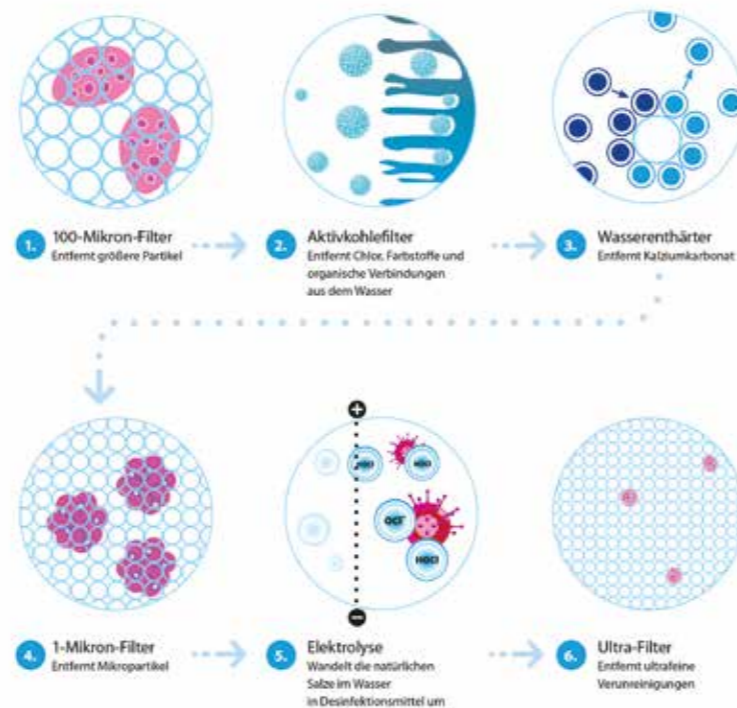
im Wasser werden durch Elektrolyse in hochpotente Oxidantien umgewandelt. Diese Desinfektionsmittel entfernen Mikroorganismen auf eine sichere und effiziente Weise. Neben der Wasserdesinfektion durch Elektrolyse wird das in die Behandlungseinheit eingeleitete Wasser in mehreren Stufen behandelt. Dadurch wird sichergestellt, dass das Verfahren unabhängig von der Wasserhärte und anderen Parametern, die von Ort zu Ort unterschiedlich sein können, immer zuverlässig funktioniert.

Elektrolyse ist ein natürliches Verfahren zur Wasserdesinfektion, sie

wandelt die Salze im Wasser mithilfe von Strom in wirksame Desinfektionsmittel um. Dieser leistungsstarke Desinfektionsprozess findet in einer patentierten Elektrolysekammer statt. Hypochlorige Säure ist bei diesem Verfahren das Hauptdesinfektionsmittel, Hypochlorit das zweite Desinfektionsmittel. Die Hypochlorige Säure ist dabei 50- bis 100-mal so effektiv wie Hypochlorit. Planmeca ActiveAqua bietet somit eine optimale Desinfektionswirkung: 99,99 % aller Mikroorganismen werden eliminiert.

www.plandent.at

Die kombinierte Wasseraufbereitung mit Planmeca ActiveAqua™ im Detail:



Elektrochemische Desinfektion

Zungenreiniger und Zungenbürste von Wellsamed Frisches Mundgefühl und besserer Atem

Eine bestmögliche Mundhygiene sollte, neben der Reinigung der Zähne und Interdentalräume, die Zungenreinigung miteinbeziehen.

Wellsamed bietet hierfür mit fünf verschiedenen Zungenreinigern und einer Zungenbürste ein breites Sortiment. Die Wellsamed Tongue Cleaner entfernen Beläge, die für die Entstehung von bakteriellem Mundgeruch verantwortlich sind und das effektiv und schonend. Sie tragen somit zu einem frischen Mundgefühl bei, sorgen für frischen Atem und verbessern zugleich die Mundgesundheit. Bei allen Zungenschabern sowie der Zungenbürste wurde Wert auf ein ergonomisches und durchdachtes Design gelegt. Die Zungenreiniger sind zum einen schmal und länglich geformt, womit sie sich ideal dafür eignen, die Zunge auch weit hinten im Mund zu säubern. Zum anderen sind

die Köpfe der Wellsamed Zungenreiniger und der Wellsamed Zungenbürste flach gestaltet, um den Würgreflex bei Patienten zu reduzieren.

Der Topseller unter den Wellsamed Zungenreinigern ist der Zungenreiniger Expert, der auch in der Variante Expert Mini erhältlich ist. Für eine optimale Reinigung verfügt er sowohl über eine dreireihige geriffelte als auch eine glatte Schaberseite, das heißt Bakterien werden mit nur einem Zug entfernt. Neben seinen Zungenreinigern bietet Wellsamed mit seiner Zungenbürste eine Spezialbürste zur professionellen Zungenreinigung. Die Zungenbürste hat einen runden Kopf und ist flach gestaltet, um das Gaumenzäpfchen nicht zu reizen. Zur Entfernung von mund-



Helpen Mundgeruch zu vermeiden – die Zungenreiniger von Wellsamed

geruchsbildenden Bakterien wird der Bürstenkopf wie bei den Zungenreinigern über die Zunge gezogen. Zungenschaber und Zungenbürste in einem ist der Wellsamed Zungenreiniger 2 in 1. Die abgerundeten Borsten schonen die Schleimhaut und sorgen für eine sanfte Entfernung des Zungenbelags. Angenehm für den Patienten sind der bewegliche Kopf und das ergonomische Design.

www.wellsamed.com

FLEXIBEL ARBEITEN

Mit der XO FLEX 2020 entscheiden Sie, ob Sie SOLO oder DUO arbeiten wollen.

Kontaktieren Sie Ihren XO PARTNER und erfahren Sie mehr über unser attraktives Angebot.

Besuchen Sie xo-care.com/xo-partners.

EXTRAORDINARY DENTISTRY



XO®

Behandlung und Einrichtung – optimal kombiniert und klar fokussiert

Wohlfühlpraxis für Angstpatienten

Von Oliver Rohkamm



Dr. Annemarie Stolz (Mitte) und ihre Assistentinnen Pia Stolz (links) und Julia Hribernik empfangen die Patienten in stimmungsvollem Ambiente

Fotos: Oliver Rohkamm

Nach zehn Jahren in einer übernommenen Praxis entschied sich die Tiroler Zahnärztin Dr. Annemarie Stolz ihre Vorstellungen in einer von Grund auf neu konzipierte Ordination in die Tat umzusetzen.

In nächster Nähe zur Landeshauptstadt Innsbruck dient die knapp 5.000 Seelen Gemeinde Volders vielen Bergsteigern, Tourenggehern und Mountainbikern als Ausgangspunkt für ihre Ausflüge. Nachdem sie in Innsbruck und Freiburg im Breisgau Zahnmedizin studiert hatte, übernahm 2009 Dr. Annemarie Stolz von einem deutschen Kollegen die Zahnarztpraxis im Herzen dieser Tiroler Ortschaft. Mit Ehrgeiz und Kompetenz schaffte sie es ei-

nen loyalen auf Qualität wertlegenden Patientenstamm aufzubauen, so dass nach knapp zehn Jahren die Altpraxis aus allen Nähten platzte. Nach reiflichen Überlegungen fasste Annemarie Stolz den Anschluß neuer Räumlichkeiten innerhalb Volders zu suchen und eine neue, moderne Praxis von Null weg auf die Beine zu stellen. In Florian Issig, Praxisberater und -coach bei Pluradent, fand sie einen versierten Partner, der ihr bei Planung und Umsetzung mit

Fast täglich erhalte ich positive Rückmeldungen von Patienten, die erstmalig in die neue Praxis kommen.

Dr. Annemarie Stolz



Ein Warteraum, der eher an ein Wohnzimmer erinnert. Da vergeht die Zeit wie im Flug



Der Empfang ist aus jeder Perspektive ein Blickfang



Die großzügige Hygieneschleuse ist nur in eine Richtung begehbar und beherbergt die neueste Technik



Hier fühlen sich nicht nur Kinder, sondern auch erwachsenen Patienten wohl

Rat und Tat von den ersten Ideen und Skizzen bis zur Eröffnung und darüber hinaus zur Seite stand.

Bei der Bedarfsanalyse, erster Schritt bei der Zukunftsplanung, stellte sich rasch heraus, dass die Gesamtfläche für die neue Ordination von 100 auf 200 Quadratmeter verdoppelt werden sollte. Dies ermöglichte es nicht nur von zwei auf drei Behandlungsplätze aufzustocken, sondern bot auch die Option bei Bedarf eine vierte Einheit zu installieren. Bei der darauffolgenden Suche nach einer geeigneten Immobilie brachte sich Pluradent-Berater Florian Issig voll und ganz ein. Die Immobiliensuche für seine Kunden

ist ein Bestandteil seiner Rundumbetreuung für Existenzgründer und Praxisneuplanungen. Schon sehr früh kam er mit dem Bürgermeister ins Gespräch und fand heraus, dass in einem Neubau im Zentrum der Gemeinde neue Räumlichkeiten entstehen. Dieser Standort, inklusive der guten Parkmöglichkeiten, überzeugten Dr. Annemarie Stolz von Anfang an.

Fokus Angstpatienten

In ihrer neuen Ordination bietet die gebürtige Tirolerin das ganze Spektrum der modernen Zahnmedizin an – von Kieferorthopädie und Implan-

tion über Bleaching und Parodontologie bis zur Kinderzahnheilkunde und Krebsvorsorge. Wirklich spezialisiert hat sich Dr. Stolz disziplinübergreifend auf die Behandlung von Angstpatienten. So verwendet sie etwa bei Patienten mit extremem Würgereiz oder Kindern, die nur schwer stillsitzen können, Lachgas. Diese Option der Sedierung ist mit ca. 100€ pro halbe Stunde für den Patienten durchaus kostengünstig, Lachgas weist auch keine Nebenwirkungen auf. Bei komplizierten Fällen, wie zum Beispiel der Extraktion von (mehreren) Weisheitszähnen, bietet Annemarie Stolz ihren Patienten die Möglichkeit einer Vollnarkose, wobei sie hierfür einen



High-Tech, Ästhetik und Wohlfühlambiente sind in der Praxis von Dr. Stolz harmonisch kombiniert.



Die Patienten sind jedenfalls von der neuen Ordination und der dezenten Atmosphäre begeistert

spezialisierten Anästhesisten hinzuzieht. Diese Behandlungsoption wurde bereits bei der Planung der neuen Ordination mit eingedacht, weshalb diese über einen kleinen Aufwachraum inklusive Überwachungsmöglichkeit verfügt.

Dieses spezielle Angebot, das Dr. Annemarie Stolz in ihrer neugestalteten Zahnarztpraxis anbietet, hat sich sowohl bei Patienten wie bei manchen Kollegen als Überweiser herumgesprochen, weshalb pro Tag im Schnitt fünf bis sechs Sedierungen jeden Typs durchgeführt werden.

Integrierte Hygieneschleuse

Eine bauliche Besonderheit dieser Ordination ist die Hygieneschleuse mit dem roten, gelben und grünen Bereich, welche durch zwei automatisch öffnende Türen vom ganzen Praxisteam quasi als „Einbahnstrasse“ begangen werden muss. Dabei öffnen die Schiebetüren nur dann, wenn die Schleuse in der korrekten Richtung begangen wird. Denn für Annemarie Stolz ist maximale Hygiene oberste Priorität, was sie auch ihren Patienten immer wieder neu vor Augen führt. So wird erst am Behandlungsstuhl

und im Beisein des Patienten die Sterilverpackung mit den eingeschweißten Instrumenten geöffnet. Dieses Bewusstsein für Hygiene kommt allerdings nicht von ungefähr: Dr. Annemarie Stolz startete den Beginn ihrer beruflichen Laufbahn als Zahnarztassistentin, bevor sie sich nach ersten Berufserfahrungen für das anschließende Studium der Zahnmedizin in Innsbruck und Freiburg entschied.

Angenehme, großzügige Wohlfühlatmosphäre

Die Patienten sind jedenfalls von der neuen Ordination und der tollen Atmosphäre begeistert. „Fast täglich erhalte ich positive Rückmeldungen von Patienten, die erstmalig in die neue Praxis kommen“, sagt Dr. Annemarie Stolz zufrieden. Allein der geschwungene Empfang, der durch dezent stimmungsvolle LED-Illumination hinterleuchtet wird, ist ein Blickfang für sich. Doch nicht nur der Eingangsbereich, sondern die gesamte Praxis wurde von ihr und einer Innenarchitektin bis ins kleinste Detail ausgestaltet. So hängen etwa an den Wänden Bilder des katalanischen Künstlers Marc Martín, mit dessen Credo „Man darf nie aufhören zu träumen“ sich Annemarie Stolz identifiziert. Auf Grund der Möbel, Stoffe und Farben verströmt das Wartezimmer eine entspannende Atmosphäre und lädt ein vor der Behandlung zur Ruhe zu kommen. Ein bewusst gewählter Zugang mit dem Ziel Angstpatienten vor Beginn der Behandlung ein entspannendes Wohlfühlambiente zu bieten. Ein Konzept, das aufgeht.

Kontakt

Dr. Annemarie Stolz

Bundesstraße 26
6111 Volders
+43 5224 5123 5
www.praxis-stolz.at
office@praxis-stolz.at
www.praxis-stolz.at

NEU: Zfx™ GenTek™

Originalrestorationen und offene digitale Workflows



Digitale Scan
Analoge

Titanschrauben
und Gold-Tite®
Schrauben

Scanbodys



Ti-Klebebasen

Pre-Milled
Abutment Blanks

Premiumimplantate verdienen prothetische Premiumkomponenten.

Daher sollten Sie für die Restauration Ihrer **Zimmer Biomet Dental Implantate GenTek™** wählen – eine neue Produktfamilie mit Originalverbindungskomponenten für Restaurationen. Unsere Originalkomponenten sind speziell auf Restaurationen Ihrer Zimmer Biomet Implantate ausgelegt und bieten somit die **physikalische Integrität und die lang anhaltende Ästhetik**, die Ihre Patienten erwarten. Sie können darauf vertrauen, dass die Qualität einer Nachbildung niemals an die einer Originalverbindung herankommen wird.

Die prothetischen Zfx™ GenTek™ Komponenten sind als Teil eines offenen digitalen Workflows für die **Zimmer Biomet Dental Implantatsysteme Certain®, External Hex®, TSV™/Trabecular Metal™** und **Eztetic®** verfügbar.

*Bilder erhältlich



#GenTek

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an
Zimmer Biomet: 0800 101 64 20, zb.bestellung@zimmerbiomet.com
www.zfx-dental.com, www.zimmerbiometdental.de

Zfx

ZIMMER BIOMET
A COMPANY OF

Full-mouth-Rehabilitationen aus Composite

Zahnloses Lächeln schleicht sich langsam ein

Der Grundstein für ein abgeknirsches Lächeln wird schon früh gelegt. Eine immer schnellere Welt mit stetig wachsenden Zielen, Leistungsdruck und dem Streben nach der perfekten Selbstpräsentation sind nur einige Gründe, die der Körper überwinden muss. Als Ventil dafür gilt nächtliches Knirschen und Pressen, um den täglichen Stress los zu werden. Doch wie soll die Zahnmedizin mit diesem Phänomen umgehen? Mithilfe von Composite werden abgeknirschte Zähne zahnschonend und kiefergelenksschonend wiederaufgebaut.

Von Dr. Martin von Sontagh



Ausgangssituation der abgeknirschten Zähne.



Die noch verbliebenen Zähne, sind beim Lächeln kaum noch zu erkennen.



Die abgesunkene Vertikale ist am Lippenprofil gut zu erkennen.

Suche nach Behandlungsmethode

Unabhängig von der Ursache steht viel mehr die Methode, wie mit diesen abgeknirschten Zähnen umgegangen wird, im Vordergrund. An diesem Punkt stellt sich die Frage, ob es überhaupt einen allgemein gültigen Behandlungsfahrplan für dieses Phänomen gibt. Laut aktueller wissenschaftlicher Studien gibt es keine allgemeine Richtlinie, vielmehr sollte individuell auf die Bedürfnisse und die Ausgangslage des Einzelnen eingegangen werden. Auch besteht keinerlei Evidenz, welches Material besser

geeignet ist und ob es eine direkte oder indirekte Versorgung sein muss.

Ein aufeinander abgestimmtes System

Man stelle sich ein Uhrwerk mit Zahnradern vor: Tauschen wir ein Zahnrad mit einem viel zu harten oder nicht passenden Rad aus, laufen wir Gefahr, dass das Uhrsystem darunter leidet und schlimmstenfalls kaputt geht. Wir dürfen dieses Uhrwerk nicht durch einen Keil stoppen, vielmehr

müssen wir diese Zahnräder stärken und ihren Lebenszyklus verlängern. Umgemünzt auf die Zahnmedizin bedeutet dies, dass zu hartes Material im Mund (z.B. durch Keramikversorgungen) gekoppelt mit den massiven Kräften des Knirschens zu craniomandibulären Dysfunktionen führen kann. Fest steht, dass wir den Patienten nicht am Knirschen hindern können, sondern ihn vielmehr mit seinem Bruxismus begleiten. Dabei ist es auch die Aufgabe des Zahnarztes seine Zähne, sein Kiefergelenk und seine Kiefermuskulatur zu schützen.

Composite entlastet Patienten

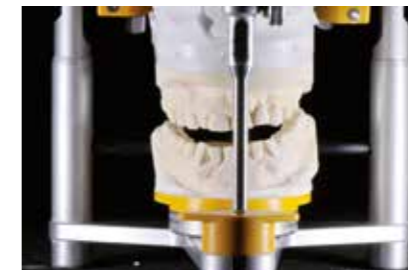
Eine direkte Versorgung durch Composite bringt gleich mehrere Vorteile für den Patienten: Kiefergelenksschonend können abgeknirschte Zähne wieder aufgebaut werden. Und das mit einer minimalinvasiven Methode. Bei solchen Patienten ist es wichtig, die verloren gegangene Substanz wieder herzustellen und den noch verbleibenden Zahn möglichst schonend zu behandeln.

Gedanken gegen den Strom

Der 62-jährige Patient stellte sich in der Praxis mit stark abradieren Zähnen vor. Die vertikale Dimension war bereits stark abgesunken. Doch der eigentliche Grund seines Besuches war eine gebrochene Zirkonkeramik-Brücke. Nach röntgenologischer und intraoraler Untersuchung kam jedoch die Komplexität dieses Falles ans Licht: Der Patient war starker Raucher, Bruxist, hatte eine ausgeprägte Zahnarzt-Phobie, einige Zähne waren nicht erhaltungswürdig und es lag eine weit vorangeschrittene Parodontitis vor. Erschwerend kam hinzu, dass der Patient eine skelettale Klasse-III mit Kopfbiss aufwies. Eine ausführliche und akribisch vorbereitete Planung war



Gebrochene Zirkonkeramik-Brücke zwischen 21 und 22.



Einartikulierte Modelle durch Pfeilwinkelregistrat mit Bisserrhöhung. (Bildnachweis: Carola Wohlgenannt, Zahnlabor Wohlgenannt in Dornbirn)



Aufgewachste Modelle (Bildnachweis: Carola Wohlgenannt, Zahnlabor Wohlgenannt in Dornbirn)



Provisorische Phase mit Polycarbonatschienen.



Schrittweise werden die Polycarbonatschienen eingekürzt.



Konditionierung des Zahnes mit 36%-iger Phosphorsäure.



Beginn der Inkrementtechnik durch die erste Dentinschichtung.



Gestaltung der inzisal Mamelons.



Ausgearbeitete Composite-Veneers von Zahn 33 bis 43. Zahn 44 nach Abnahme der keramischen Krone und lingualer Aufbau der Composite-Krone.

in diesem Fall unabdingbar. Anfangs wurde aufgrund mehrerer Faktoren die keramische Neuversorgung als logische Konsequenz angepeilt. Dazu zählten: die bereits keramiklastige Ausgangssituation, die digitalen Planungsmöglichkeiten und Umsetzung in Teamwork mit dem Zahntechniker sowie die Vorstellung des Patienten und der allgemeinen Zahnmedizin, wie in solchen Fällen vorgegangen werden sollte. Doch wieso soll man im Sinne der Zahnerhaltung und im Sinne des Lebenszyklus des Zahnes nicht gegen den Strom schwimmen?

Ein stabiles Fundament

Kiefergelenksbezogene, einartikulierte Modelle (Bild 5), verschiedenste Video- und Fotoanalysen waren die ersten Schritte um einen Fahrplan zu erstellen. Auch der Zahntechniker wur-

de in die Planung miteinbezogen, der ein Wax up anfertigte. Nach mehreren Mock-up-Einproben wurden zahnfarbene Polycarbonat-Schienen für das Ober- und Unterkiefer angefertigt, um die neue Situation im Mund auf Funktion, Ästhetik und Phonetik zu testen. Diese provisorische Phase dauerte insgesamt sechs Monate an. In dieser Zeit wurde der Patient öfters einbestellt, um sein Befinden zu betrachten und seine Kau- und Kiefergelenksfunktionen zu dokumentieren. In dieser sechsmonatigen Testphase konnte zudem das Zahnfleisch saniert und die wurzelbehandelten Zähne revidiert werden, um ein optimales und vor allem stabiles Fundament für die neuen Zähne zu schaffen. Nicht erhaltungswürdige Zähne konnten in dieser Zeit extrahiert und durch nötige Implantate ersetzt werden.

Auf die Plätze, fertig, minimalinvasiv

Nach einer langen Testphase konnte an die techniksensitive und herausfordernde Umsetzung mit direkt modellierten Composite-Kronen im Mund gestartet werden. Zahn um Zahn wurde die provisorische Polycarbonat-Schiene gekürzt und die sich darunter befindende Keramikronen, abgenommen. Nun kamen verschiedene Matrizen-Techniken zum Einsatz, um diese aufwändigen Composite-Kronen Schicht für Schicht mit der Inkrement-Technik zu modellieren. Dabei wurde ein höchästhetisches Composite von Ivoclar Vivadent verwendet. Herausfordernd war es, den Zahn in Form, Farbe und Transluzenz so natürlich wie möglich zu rekonstruieren. Hierfür kamen Dentin-, Schmelz- und Effektfarben zum Einsatz, um den Zahn nicht



Fertige Situation bei Patienten mit leicht geöffnetem Mund.



Intraorale Aufnahme der fertigen Situation im Recall.



Lippenprofil mit wiederhergestellter vertikaler Höhe.

monochromatisch erscheinen zu lassen.

Vorgehensweise am Beispiel eines Frontzahnes

Ein Matrizensystem von Ivoclar Vivadent wurde um den Zahn gelegt. Der Zahn wurde nicht beschliffen, sondern lediglich sandgestrahlt. Nun konnte der Schmelz für 30 Sekunden mit 36 %-iger Phosphorsäure konditioniert werden. Anschließend wurde das Primer-Bonding-System Adhese Universal für 20 Sekunden einmassiert und verblasen. Im nächsten Schritt konnte mit der Dentinschichtung und den verschiedenen Dentinfarben begonnen werden, um einen möglichst natürlichen Effekt zu erzielen. Dafür ist auch die Gestaltung von Mamelons inzisal



Recall nach zwei Jahren. Der Patient hat ein neues Lebensgefühl gewonnen.

unabdingbar.

Um diese Mamelons noch mehr hervorheben zu können, macht man sich Gebrauch von transluzenten, fließfähigen Composites, welches in die Aussparungen der Mamelons appliziert wird.

Nun ist es wichtig, den Schmelz in der richtigen Schichtstärke über die gesamte Fläche zu modellieren. Denn, wird zu viel Schmelz angewendet, erscheint der Zahn zu grau. Genau aus diesen Gründen ist eine ausführliche Planung ratsam und hilfreich.

Vom Modellieren zum Bildhauen

Für das natürliche Erscheinungsbild ist nicht nur die Farbe und Transluzenz ausschlaggebend, sondern auch die richtige Formgebung und Oberflächentextur. Je nach Oberflächengestaltung erscheint der Zahn eher breit, schmal, kurz oder lang. Für diesen Fall war das Spiel mit der Oberflächentextur ein ganz wesentlicher Faktor, da der Biss um einiges angehoben wurde, um auch den Kopfbiss überstellen zu können. Für die Politur kamen rote und gelbe Diamantpolierer, Soflex-Scheiben sowie Polierräder für den Oberflächenglanz zum Einsatz. Als Kür der ganzen Composite-Arbeit wurden die Implantate abgeformt und eingesetzt. Der Patient muss seit diesem Tag eine Knirscherschiene in der Nacht tragen,

um einem erneuten Abknirschen entgegen zu wirken.

Ausblick für Composite-Arbeiten

Betrachtet man die Ausgangssituation war es unkonventionell, die gesamte Versorgung mit Composite umzusetzen. Doch bei näherer Betrachtung überwiegen in jeder Hinsicht die Vorteile für den Patienten als auch für sein Wohlbefinden. Kaum ein Zahn musste abgeschliffen werden, das heißt, der Patient musste mit keinerlei Zahnhartsubstanzverlust rechnen. Auch wurden keine Schleiftraumen induziert.

Bei einer Abformung mit Doppelfadentechnik wie es bei einer Keramikversorgung der Fall ist, kommt es in den darauffolgenden Jahren meist zu Rezessionen des Zahnfleisches. Mit der direkten Composite-Versorgung umgehen wir dieses Ereignis. Auch ist das Composite, als eher weiches Material, eine kiefergelenksschonende Wahl. Bei abgeschlossener Versorgung hat der Behandler stets die Kontrolle über die Funktion und das Wohlbefinden des Patienten. Das bedeutet, dass wir jederzeit das Composite einschleifen oder erhöhen können, ohne dass der Patient eine komplett neue Versorgung benötigt. Auch die Reparaturmöglichkeiten gehen leicht von der Hand, da in einer 30-minütigen Behandlung meist das Problem behoben ist. Sollte es zu einer Sekundärkaries kommen, kann der Behandler dies erstens leicht erkennen und zweitens diese Composite-Krone als natürlichen Zahn betrachten. Das bedeutet wiederum, dass nicht die ganze Krone erneuert werden muss, sondern lediglich die befallene Stelle. Für den Patienten ergeben sich weitere Vorteile in einer sehr zeitsparenden und kostenreduzierteren Versorgung – ohne an Qualität einbüßen zu müssen.

Fortbilden einfach online

Brilliant Community von Coltène klärt Anwendungsfragen

Auf dem neuesten Stand bleiben oder sich rasch mit versierten Kollegen über einen konkreten Anwendungsfall austauschen, das funktioniert am besten digital. Als Innovationsführer fördert Coltène seit jeher Zahnärzte, Zahntechniker und Praxisteams durch praktische Fortbildungen und alltagsnahen Service. Aktuell bietet das Unternehmen aus Altstätten seiner Community vor allem im Onlinebereich jede Menge Unterstützung an.

Virtueller Expertenchat

Schnell knifflige Anwendungsfälle klären oder sich auf den neuesten Stand der ästhetischen Füllungstherapie bringen – das geht auch bequem vom Praxiscomputer oder Smartphone aus. Anfang dieses Jahres startete der neue Brilliant Professional Club erfolgreich durch: Binnen kürzester Zeit registrierten sich über hundert Zahnärzte europaweit. Die vom internationalen Dentalspezialist Coltène ins Leben gerufene Community bietet on- wie offline tatkräftige Unterstützung für die Feinheiten der restaurativen Zahnheilkunde. Mitglieder beraten sich gegenseitig im eigens eingerichteten virtuellen Chat und profitieren somit sofort von den Tricks erfahrener Kol-

legen. Darüber hinaus hilft die Brilliant Community auch bei der Vermarktung des Composite Veneering-Systems «Brilliant Composeer» an den Patienten. Besonders gefragt sind derzeit speziell für die Praxis personalisierte Patientenflyer. Die Registrierung in der Community erfolgt ganz einfach nach dem Kauf eines Brilliant Composeer Kits oder über die Website www.composeer.info.

Persönliche Praxistipps

Mit den vorgefertigten Kompositischen Brilliant Composeer schaffen Zahnärzte eine komplette Frontzahnrestauration in nur einer Sitzung und schenken ihren Patienten im Handumdrehen ein strahlendes Lächeln. Die

praktischen Veneers kommen bei der klassischen Kariestherapie und beim Schließen von Diastemata genauso zum Einsatz wie bei der Korrektur anatomischer Fehlbildungen, der Schneidekantenverlängerung oder der Rekonstruktion verlorener Zahnschubstanz.

Das Expertenteam von Coltène steht Zahnärzten, Zahntechnikern und Praxismitarbeitern selbstverständlich unabhängig von der Brilliant Community jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Unter 00497345 805-670 oder «sales.de@coltene.com» beantworten die Mitarbeiter von Coltène Fragen zum konkreten Einsatz oder unterstützen bei der optimalen Anwendung.

www.coltene.com

ZUR PERSON

Dr. Martin von Sontagh
www.zahnarzt-vonsontagh.at



Dr. Martin von Sontagh hält 2020 im ICDE von Ivoclar Vivadent in Wien ein Curriculum auf dem Gebiet der ästhetischen Zahnmedizin mit Composite. In der vierteiligen Kursreihe „Composite-Design hoch 4“ werden unter anderem die beschriebenen Techniken gelehrt und aufgezeigt, was mit Composite alles möglich ist. Die Kurse können auch einzeln gebucht werden.

Anmeldungen bei Ivoclar Vivadent Wien unter: <https://icde.ivoclarvivadent.com/wien/de/referenten/64804>

Coltène bietet tatkräftige Unterstützung für die Feinheiten der restaurativen Zahnheilkunde

BRILLIANT PROFESSIONAL CLUB

COLTENE
BRILLIANT PROFESSIONAL CLUB



Die Firmenzentrale von Emuge-Franken in der deutschen Ortschaft Lauf an der Pegnitz.

100 Jahre Innovation, Präzision und Kundennähe

Jubiläumsjahr für Emuge-Franken

In der deutschen Ortschaft Lauf an der Pegnitz legte Richard Glimpel 1920 Grundstein für das Familienunternehmen Emuge-Franken. Stets innovative Lösungen zur Verbesserung der Produktivität in der Zerspanungsindustrie als Ziel, entwickelte sich in einem Jahrhundert eine Unternehmensgruppe mit 1900 Mitarbeitern an 52 weltweiten Standorten.



Richard Glimpel gründete 1920 seine Präzisions-Werkzeugfabrik, die sich später zum Emuge-Franken Unternehmensverbund entwickelte.

Innovation, Präzision und Nähe zu den Kunden stehen nicht nur heute als Werte für Emuge-Franken, sondern prägten auch die Gründungsjahre. Nach verschiedenen Stationen in Unternehmen des deutschen Maschinenbaus und absolvierter Meisterprüfung fasste Richard Glimpel den Entschluss, in einem eigenen Unternehmen seine Ideen zu verwirklichen. Im Mai 1920 gründete er mit drei Mitarbeitern sein Unternehmen, im selben Jahr entwickelte Richard Glimpel den Einschnitt-Gewindebohrer mit Schälanschnitt. Dieser Bohrer revolutionierte die maschinelle Fertigung von Innengewinden, da diese nicht mehr mit einem dreiteiligen Gewindebohrersatz, sondern wesentlich schneller mit nur einem Werkzeug gefertigt werden konnten. Der Großauftrag einer Eisenbahngesellschaft sicherte bereits

kurz nach der Gründung das Unternehmenswachstum ab.

Der Weg zum Systemanbieter

Richard Glimpel war bewusst, dass die Abstimmung des Werkzeugsystems entscheidenden Einfluss auf die Produktivität ausübt und ergänzte deshalb das Produktprogramm 1928 mit Werkzeughaltern und 1950 mit dem Spieth-System zur Werkstückspannung. 1953 folgte das Patent für den steilspiralgenuteten Gewindebohrer, bis heute die maßgebende Geometrie für die Innengewindefertigung in Grundlöchern.

Helmut Glimpel, Sohn des Firmengründers und, gemeinsam mit seinem Schwiegersohn Gerhard Knienieder, heutiger Geschäftsführer, begann 1956 seine Laufbahn im Unternehmen. Durch den Erwerb der Firma Franken 1958 wurde das Produktprogramm mit Fräswerkzeugen ergänzt und der Grundstein für die Unternehmensgruppe gelegt. Mit der Erweiterung durch neue Geschäftsfelder entwickelte sich Emuge-Franken zum Systemanbieter von Präzisionswerkzeugen in der Gewindeschneid-, Bohr-, Prüf-, Spann- und Frästechnik.

Kundennähe stets vor Augen

„Ein Kunde ist jemand, der uns seine Wünsche bringt. Unsere Aufgabe ist es, diese Wünsche gewinnbringend für ihn und uns zu erfüllen.“ An diesem Credo Richard Glimpels zur Kundennähe orientierte sich sein Sohn Helmut Glimpel nicht nur mit der Ausweitung des Produktprogramms, sondern auch mit der Gründung neuer Vertriebs- und Produktionsstandorte. Der ersten Ausländniederlassung 1983 in den USA folgten weitere Filialen in allen weltweit bedeutenden Industrienationen, von denen einige auch über Produktionsstätten für den lokalen Markt ver-

fügen. Vor Ort stehen neben der Vertriebsmannschaft auch Emuge- oder Franken-Techniker zur Verfügung, um Kunden mit der optimalen Werkzeuglösung zu versorgen. Sollten Standardwerkzeuge dafür nicht ausreichen, werden die Werkzeuge auch kundenspezifisch individuell gefertigt.

Mit Innovationen in die Zukunft

Innovationen prägen das ganze Jahrhundert der Firmengeschichte. Der Erfindergeist spiegelt sich insbesondere in den zahlreichen Patenten wider, die seit Firmengründung regelmäßig erteilt wurden und zu denen auch die neuesten Entwicklungen wie «Franken Cut&Form», «Emuge Punch Tap» oder «Emuge Taptor» zählen. Sogar bei technisch eher ausgereiften Gewindeformern konnten einzigartige Geometrieverbesserungen verwirklicht werden, wie die Patentanmeldung des «Emuge InnoForm Steel-M» zeigt. Die Umsetzung solcher Meilensteine verdeutlicht, dass die Unternehmenswerte Innovation-Präzision-Nähe auch gelebt werden. Der Anspruch von Emuge-Franken, zusammen mit den Kunden sinnvolle Lösungen zu entwickeln, spiegelt sich in praktizierter Kundennähe und Offenheit für Neues wider. Dafür werden auch produktionsseitig entsprechende Voraussetzungen geschaffen. Ein deutliches Signal ist der vor Kurzem begonnene 20'000m² Neubau gegenüber der heutigen Firmenzentrale, der ab 2023 neue, großzügige Produktionskapazitäten bieten wird. Auch personell sind Kontinuität und langfristige Ausrichtung des Familienunternehmens gewährleistet - die nächste Generation der Unternehmerfamilie steht bereits in den Startlöchern.

www.emuge-franken.com

«Ohne CNC geht es nicht mehr.»

Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik

Von Oliver Rohkamm

Seit rund 10 Jahren läuft bei R&G Dental bereits eine Cercon Expert - mit sehr guten Erfahrungen. Im Oktober 2019 gesellte sich eine PM7 von Ivoclar Vivadent dazu. Über die Gründe der Investition und die ersten Erfahrungen sprachen ZTM Roland Neunhäuser und ZT Gabor Stocker.

R&G ist ein Meisterbetrieb in Innsbruck mit 15 Mitarbeitern und setzt seit über 10 Jahren auf Frästechnik. Das dental journal sprach mit den beiden Geschäftsführern.

Was war der Grund nach 10 Jahren Cercon Expert auf die PM7 von Ivoclar Vivadent zu setzen?

Zunächst einmal wollten wir den Schritt von einer 4 Achs auf eine 5 Achsmaschine machen und verfügen damit über viel mehr Möglichkeiten. Die PM7 ist kein Ersatz, sondern eine Ergänzung zur Cercon Expert. Wir verwenden sie bis jetzt ausschließlich im Trockenbetrieb für Wachs, Zirkonoxid und Metall, da wir den ständigen Wechsel zwischen Naß- und Trockenbetrieb vermeiden wollen.

Mit einer 4 Achsenmaschine können gewisse Anwendungen nicht pro-

fessionell abgedeckt werden. Bei uns arbeiten mittlerweile sechs Mitarbeiter damit und produzieren damit vor allem abgewinkelte Verschraubungsvorsorgungen und grossspannige Bücken über den gesamten Kiefer.

Die CAD Planung erfolgt mittels Software am Computer, die Ausführung mit der Fräsmaschine. Heißt das, dass die finalen Arbeiten dann alle ident sind - unabhängig vom Zahntechniker?

Ganz und gar nicht. Die Individualität bleibt bei uns auch digital erhalten. Jede hochwertige Maschine kann perfekt fräsen. Es ist ja egal, wo die Maschine weltweit steht. Aber die Kunst in der Zahntechnik ist ja, die Zahnform, die Oberflächenbeschaffenheit und die Fissurenkorrekturen so individuell anzupassen, dass der Kunde die maximal machbare Qualität und Ästhetik erhält. Trotz dünner 0,5 mm Fräser kann ein erfahrener Zahntechniker manuell noch deutlich mehr rausholen. Dennoch ist es so, dass der Fräser nicht für alle Arbeiten eingesetzt wird und beispielsweise die Presskeramik keinesfalls ersetzt hat. Die perfekte individuelle Zahn-anatomie bekommt man selbst mit der 5-Achs Fräsmaschine noch nicht so perfekt hin, wie man es in Wachs

modellieren und dann pressen kann. Hier entscheiden wir von Fall zu Fall über die ideale Umsetzung.

Zurück zur 5-Achsfräsmaschine: Am wirtschaftlichsten wäre es für uns einen Zahntechniker nur für die Planungen zu beschäftigen. Jemand, der ausschließlich mit der 3 Shape Software arbeitet und die Fräsmaschine bedient. Doch wir wollen, dass jeder Zahntechniker den kompletten Workflow seiner Arbeiten von A bis Z selbst durchführt und damit für die komplette Arbeit und das finale Ergebnis verantwortlich ist. Natürlich kann man eine leistungsfähige Fräsmaschine wie die PM7 auch dazu verwenden um die Personalkosten zu reduzieren, aber das ist nicht unser Ziel gewesen. Wir nutzen die Stärken dieser 5-Achsmaschine dazu um unser Portfolio qualitativ zu erweitern. Eben für genau die Arbeiten, wo die bisherige 4-Achsfräsmaschine am Ende ihrer Leistungsfähigkeit war. Trotz allem werden in jedem Fall alle Arbeiten per Hand nachbearbeitet und individualisiert. Dazu ist notwendig, dass man über ein Kundenklientel verfügt, welches diese Qualität zu schätzen weiß. 60% der Zahnärzte erkennen den Unterschied und schätzen das entsprechend. Doch sehen wir für

die Zukunft ein Problem: Das funktioniert nur, wenn man das klassische, analoge Handwerk der Zahntechnik beherrscht. Die Gefahr durch die stetige Digitalisierung ist, dass dieses Know-How nach und nach verloren geht, weil das handwerkliche Wissen abhanden kommt. Stichwort: Krone auf „Knopfdruck.“ Sowas bieten wir in unserem Labor nicht an.

Haben sich bei Euch durch den digitalen Workflow und die zunehmenden Möglichkeiten durch Material und Werkzeug keine Änderungen ergeben?

Selbst bei uns finden Verkürzungen der Prozesse statt. Früher hat man eine Brücke manuell in Wachs modelliert und musste dabei exakt auf die konstante Umgebungstemperatur achten. An heißen Sommertagen kam man für solche Arbeiten bereits um 6 Uhr ins Büro um Qualitätsschwankungen zu vermeiden. Mit den Fräsmaschinen und den veränderten Materialien - auch der High-Tech Wachse - hat sich das erledigt. Wenn der Abdruck gut ist, erhält der Zahnarzt immer eine perfekte Arbeit. Durch die neuen Technologien mussten wir neu kalkulieren, was zunächst ein Schock war, aber schliesslich akzeptiert wurde. Natürlich muss man

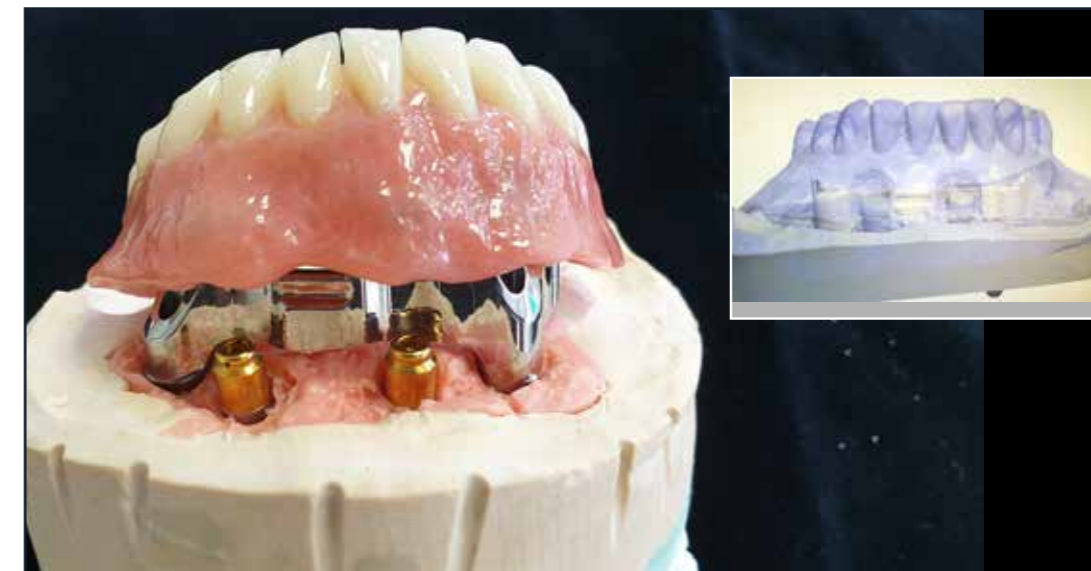
die höhere Qualität auch entsprechend argumentieren. Die Patienten selbst verlangen auch vom Zahnarzt mehr Qualität und Ästhetik. Und neue Materialien wie Zirkonoxid verlangen auch neue Investitionen.

Meint ihr damit den 3D Druck?

Es ist immer noch so, dass unser Workflow nur mit den entsprechenden Modellen funktioniert. Der voll-digitale Workflow ohne analoges Modell ist Zukunftsmusik - wenn überhaupt. Natürlich könnte man die Modelle statt aus Gips auch mit dem 3D Drucker anfertigen, aber diese Investition sehen wir aktuell bei uns noch nicht. Zunächst wollen wir mehr Erfahrung mit der PM7 gewinnen, erst dann folgt die Investition in das nächste Gerät. Das gilt auch für die digitale Abformung. Beim herkömmlichen Abdruck können wir über den gesamte Workflow eine Topqualität garantieren, die so mit den Intraoralscannern noch nicht so ohne weiteres möglich ist.

Was ist Euer Resümee mit der PM7 und was würdet Ihr Euch für die Zukunft wünschen?

Grundsätzlich sind wir mit der PM7 trotz Anlaufschwierigkeiten zufrieden. Die Qualität und das Gesamtpaket aus Software, Hardware und Mate-



ZTM Roland Neunhäuser und ZT Gabor Stocker vom R&G Dentallabor in Innsbruck (links).. Konstruktionsplanung am Bildschirm: (kleines Bild)

Gefräster Steg für einen Krebspatienten

KONTAKT

R&G Dentallabor
Meisterbetrieb

Eduard-Bodem-Gasse 2/3
6020 Innsbruck
Tel: +43 512 571359
www.rg-dentallabor.at
info.rogazahn@praschberger.at



Liebe
Kundinnen
und Kunden,

wenn man heute nicht weiß, was morgen ist, dann braucht man verlässliche Partner. Dies hat sich in den letzten Tagen und Wochen eindrucksvoll bestätigt. Ein Großteil der Wirtschaft ist stillgestanden und allseits herrschte Verunsicherung. Als marktführendes Unternehmen in der Branche ist die Krise natürlich auch bei Henry Schein Dental Austria angekommen. Dennoch waren wir uns unserer Verantwortung bewusst und haben alles daran gesetzt, unsere Kunden auch in dieser schwierigen Zeit bestens zu versorgen, um Ihnen ein kleines Lächeln auf die Lippen zu zaubern.

Jede Krise ist aber auch irgendwann zu Ende und birgt einen Neuanfang. Nachdem die WID 2020 aufgrund der Corona Krise im Frühjahr 2020 nicht stattfinden konnte, laden wir Sie recht herzlich zu einer interaktiven Tour auf unsere Website ein. Dort erfahren Sie Wissenswertes über Produktneuheiten und Trends in der Branche.

Zusätzlich können Sie jetzt einen Wiedereinstiegsbonus für Bestellungen von Verbrauchsmaterialien nutzen.

Wir wünschen Ihnen für die nächsten Wochen in jedem Fall alles Gute und bleiben Sie gesund!

Mit besten Grüßen
Roman Reichholf

Roman Reichholf
HENRY SCHEIN Dental Austria GmbH

Henry Schein Dental präsentiert:

Die WID 2020 einmal anders:

Im Jahr 2020 ist vieles anders. Dies hat auch Österreichs Leitmesse im Dentalbereich, die heuer nicht in der gewohnten Form stattfinden konnte, betroffen. Dennoch informieren wir von Henry Schein Sie gerne über Neuheiten und Innovationen, die wir am Messestand präsentiert hätten. Zwar nicht im persönlichen Gespräch, dafür aber auf unserer Website www.henryschein.at in Form von **Videos** und **Produktpräsentationen**. Für weiterführende Fragen stehen Ihnen dann natürlich die Henry Schein Mitarbeiter gerne mit ihrem Fachwissen zur Verfügung.



HERZLICH WILLKOMMEN IN EINER NEUEN ZUKUNFT!



Gültig bis 31. Juli 2020

Der Henry Schein

WleDereinstiegsbonus!

Wir von Henry Schein stehen auch in unruhigen Zeiten wie ein Fels in der Brandung. Es gab zwar in diesem Jahr keine WID, dafür gibt es aber einen **WleDereinstiegsbonus** für alle Henry Schein Kunden. Damit Sie gemeinsam mit uns in eine neue, erfolgreiche Zukunft starten können. Noch bis 31. Juli 2020 profitieren Sie daher bei Bestellungen von Verbrauchsmaterial von diesem Bonus in Höhe von 50 oder sogar 100 Euro. Wir wünschen Ihnen einen guten Start und alles Gute!

50 Euro **WleDereinstiegsbonus**

gibt es bei Bestellungen von Verbrauchsmaterial mit einem Netto-Auftragswert von mindestens 1.500 Euro. Geben Sie dazu bitte den Gutscheincode **HS1WB-0520** bei Ihrer Bestellung an.

€ 50,- **HS1WB-0520**

100 Euro **WleDereinstiegsbonus**

gibt es bei Bestellungen von Verbrauchsmaterial mit einem Netto-Auftragswert von mindestens 2.000 Euro. Geben Sie dazu bitte den Gutscheincode **HS2WB-0520** bei Ihrer Bestellung an.

€ 100,- **HS2WB-0520**

Gespräch über die Zukunft der Zahnarztpraxen

„Mittelfristig steht unser Selbstverständnis als Zahn- oder Oral-Mediziner auf der Prüfbank“

Anfang dieses Jahres nahm Dr. med. dent. Thomas Müller an der Diskussionsrunde über die Zahnarztpraxis der Zukunft teil, welche von der Schweizerischen Gesellschaft für Orale Implantologie SGI durchgeführt wurde. Zweifelsohne ein interessantes Thema, welches das dental journal mit dem Partner einer Zahnarztpraxis in Schaffhausen in einem Zwiegespräch vertiefen möchte.

Das Interview führte Daniel Izquierdo-Hänni

Gleich wie sich die Odontologie als zahnmedizinische Wissenschaft laufend weiterentwickelt, so verändern sich auch laufend das Umfeld, in welchem sich eine Zahnarztpraxis behaupten muss. Neue Geschäftsmodelle mit aggressiven Werbekampagnen verschärfen die Konkurrenzsituation, immer anspruchsvollere Patienten verlangen von Zahnarzt und Team eine aufwendigere Betreuung und, last but not least, beeinflussen CAD/CAM und der digitale Workflow das Leistungsangebot einer Zahnarztpraxis.

In diesem Sinne lautet die erste Frage: Ist die Zahnmedizin, die Arbeit am Patienten, eigentlich noch ein Feinhandwerk?

Die Arbeit am Patienten ist in der Zahnmedizin ein sehr vielschichtiges Thema. Mit den heutigen e-Patienten («e» steht für «educated» oder «empowered») kann man nicht mehr «einfach drauflos bohren», sie wollen gut aufgeklärt sein. Zudem bringen sie häufig ein besseres Wissen zu eigenen Erkrankungen mit als der behandelnde (Zahn-)Arzt. Myoarthro-

pathien, Kieferorthopädie und Implantologie sowie Prothetik erfordern ein hohes Mass an anamnestischen und auch psychologischen Fähigkeiten, um überhaupt zur eigentlichen Therapie zu kommen. Aber ja, dominierend in der Zahnmedizin sind immer noch feinhandwerkliche Eingriffe, manchmal auch kunsthandwerkliche.

Dies gilt auch im digitalen Zeitalter? Auch die beste CAD-CAM hergestellte Rekonstruktion erfordert manuelles Geschick bei der Eingliederung. Und chirurgische Arbeiten sind heute noch weit entfernt von künstlicher Intelligenz und Robotik. Kombiniert mit den Möglichkeiten, ein eigenes Unternehmen zu führen, eröffnet einem die Zahnarztpraxis von heute grosse und vielfältige Herausforderungen. Der rasante Einzug von digitalen Helfern verändert unsere Arbeit bereits heute. Mittelfristig steht jedoch unser Selbstverständnis als Zahn- oder Oral-Mediziner auf der Prüfbank.

Welche Bedeutung hat die minimalinvasive Medizin auf das Verständnis der Patienten für die Zahnmedizin respektive das Leistungsangebot einer Dentalpraxis?

Grundsätzlich sind minimalinvasive Ansätze sehr zu begrüssen. Sie erlauben orale Strukturen (Zahn oder Weichgewebe) sehr viel schonender zu behandeln und vor allem länger zu erhalten. Das hat grundsätzlich nur positive Seiten für den Patienten: Dritte Zähne können immer weiter in die Zukunft verschoben werden. Für den Zahnarzt stellen minimalinvasive Eingriffe aber oft Herausforderungen dar, die profund erlernt werden müssen. Ein minimalinvasiver Parodontal-Eingriff beispielsweise ist bei weitem komplexer als ein typischer PAR-Eingriff noch vor 30 bis 40 Jahren. So muss zum Beispiel unter dem Mikroskop gearbeitet werden.

Und dies ist nicht immer einfach? Wer schon mal versucht hat, eine 7-0-Naht unter dem Mikroskop zu legen, weiss, was ich meine. Auch minimalinvasive Kariesbehandlung wie etwa Infiltrationstechniken oder minimalinvasive Präparations- und Versorgungstechniken sind nicht per se simpler, weil sie «minimal» im Namen tragen. Im Gegenteil: Sie erfordern ein hohes Fachwissen in Bezug auf Materialien und Anwendungen und bedingen eine



Dr. Thomas Müller (links) mit seinem Geschäftspartner Dr. Benjamin Weidman: «Die Erfolge der Prävention zeigen ihre Spuren und es werden immer weniger rekonstruktive Massnahmen gefragt sein.»



Nahm im Januar am «SGI Spotlight» in Bern als Mitglied der Expertenrunde statt: Dr. Thomas Müller aus Schaffhausen

ruhige Hand in der Umsetzung. Minimalinvasive Methoden unterstützen eine nachhaltige Patienten- respektive Kunden-Bindung und können als Sinnbild für «primum nihil nocere» verstanden werden. Daher sind sie begrüssenswert!

Ist die Zahnmedizin aus Ihrer Sicht eine Dienstleistung? Oder ist dies ein Begriff, der von vielen Odontologen verabscheut wird?

Ich habe das Glück und die prophylaktischen Fähigkeiten, dass ich seit über 20 Jahren keine Füllung mehr brauchte und keine parodontale Tasche über 3mm habe. Wenn ich also zur Prophylaxe-Sitzung komme, verstehe ich mich in keiner Weise als Patient, sondern als Kunde. Und als solcher beweise ich ein wenig Eitelkeit: ich möchte saubere, weisse Zähne haben – auch wenn Kaffee oder guter Wein immer ihre Spuren hinterlassen. In der Prophylaxesitzung beziehe ich also vorwiegend eine Dienstleistung.

Und wie sieht es bei einem zahnmedizinischen Eingriff aus?

Auch viele zahnärztliche Eingriffe kann man zum Bereich der Dienstleistungen zählen. Viele Zahnärzte

verabscheuen den Dienstleistungsgeanken, weil sie sich als Arzt dadurch missverstanden oder gar degradiert fühlen. Der Dienstleistungsbegriff in der Zahnarztpraxis entstammt einem tieferen Verständnis zu Qualitätsmanagement. In Bezug auf Qualität spielt die zahnärztliche Behandlung zwar eine unverändert zentrale Rolle, wird aber erweitert durch eine konsequente Kundenausrichtung: Von der Kundenaufnahme bis zur Verabschiedung, von den Führungsprozessen bis zu den Supportmassnahmen (Administration, Hygiene und Wartung, Materialwesen). Überall wird ein hohes Mass an Kundenorientierung erwartet. Kombiniert mit hervorragender ärztlich-therapeutischer Tätigkeit ergibt sich aus dieser Logik heraus eine hervorragende Gesamtdienstleistung. Die Kunden mögen das - sogar dann, wenn sie sich manchmal selbst als Patienten verstehen.

An der SGI-Veranstaltung in Bern haben Sie gesagt, dass jene Zahnarztpraxen, die nicht agil sind, untergehen werden. Warum?

Unter Agilität verstehe ich die Fähigkeit eines Systems sich rasch und

adäquat an neue Umstände anzupassen. Veränderungen lösen in der Regel Angst aus und regen uns an, ein typisches Verhalten von «Fight, Flight or Freeze» anzunehmen. «Freeze» ist meistens die schlechteste Überlebensstrategie. «Fight or flight» setzt Bewegung voraus. Wir sind zunehmend als ganzes Team gefordert uns sehr rasch an neue Umstände anzupassen, uns zu bewegen. Gute Beispiele sind die Corona-Krise, veränderte Marktverhältnisse oder der «digitale Druck».

Welche Rolle spielt dabei das Praxisteam?

Wir sind gefordert unsere gesamte «Teamintelligenz» zu nutzen, um die anstehenden Probleme oder Veränderungen zu meistern. Das erfordert ein hohes Mass an Team-Kollaboration gepaart mit kompatiblen Führungsmodellen. Die typischen, hierarchischen Führungsmodelle, als Beispiel können Kirche, Armee oder Konzerne genannt werden, eignen sich schlecht für kollaborative Systeme. Betrachtet man das Unternehmen Zahnarztpraxis als «Lebewesen», wird klar, dass jedes seiner Organe von der Gesund-



heit und Funktionstüchtigkeit der anderen Organe abhängen. Das zentrale Nervensystem oder das Herz allein reichen nicht dazu aus, um den Körper in Bewegung zu halten. Das ZNS wie auch das Herz «hören» ständig zu und interagieren mit dem Rest des Körpers. Dies zu Gunsten des ganzen sich bewegendem, kämpfenden oder flüchtenden beziehungsweise sich anpassenden Lebewesens.

Dabei sind doch die Hierarchien doch in der Rege klar: der Zahnarzt steht an der Spitze...

Ich verstehe meine Rolle in der Praxis mehr als Spielertrainer denn als General. Ich bin ein Organ des lebendigen Wesens «Zahnarztpraxis» und ste-

he wie alle anderen Teammitglieder für Erfolg und Misserfolg. Das hängt nicht vom Alter ab, schliesslich zähle ich mich bereits zu den in die Jahre gekommenen Zahnärzten. Um im heutigen Umfeld der raschen Veränderungen zu überleben stellen sich für unsere Praxis immer wieder dieselben Fragen: Welches ist die aktuell beste Strategie? Wo haben wir Spielräume? Wo sehen wir neue Chancen? Wie können wir dabei immer wieder Freude empfinden? Wie passen wir uns an und wohin bewegen wir uns als nächstes? «Freeze» ist keine Option. Stillstand ist Rückschritt.

Sie sagten ebenfalls, dass die Prävention in der Schweiz Erfolge aufweist und dass in Folge immer weniger Rekonstruktionen gefragt sind. Welches sind somit die Behandlungen der Zukunft?

Oh, wäre ich doch ein Orakel! Jetzt schaue ich tief in die Glaskugel... Ja, die Erfolge der Prävention zeigen ihre Spuren und es werden immer weniger rekonstruktive Massnahmen gefragt sein. Davon bin ich überzeugt. Damit verlagert sich die heute manuell dominierte Zahnmedizin hin zu einer diagnostisch-prophylaktisch-dominierten Odontologie. Es ist weiter zu erwarten, dass in naher Zukunft und als Resultat des Schulterschlusses von Biotechnologien und Informationstechnologien erheblich vertieftes Wissen zum ganzen Gastro-Intestinal-

Dr. Thomas Müller versteht sich als Teil seines Teams: «Betrachtet man das Unternehmen Zahnarztpraxis als «Lebewesen», wird klar, dass jedes seiner Organe von der Gesundheit und Funktionstüchtigkeit der anderen Organe abhängen.»

System bereitstehen wird. Ich denke da etwa auch an die Mikrobiom-Wissenschaften.

Eine direkte Relation zwischen Prävention und Ernährung?

Der Mund als Pforte zum Gastro-Intestinal-Trakt wird eine besondere Bedeutung erlangen. Nahrung und Ernährungswissenschaften könnten eine zentrale Rolle in der Prävention erlangen. Ein gesundes orales System ist, so wird heute vermutet, weitgehend und direkt abhängig von einem gesunden Gastro-Intestinal-Trakt. Die Zukunft wird es weisen, wer im oralen Bereich den Ton angeben wird: Biotechnologen und Ernährungsberater, Gastro-Enterologen mit einer oralen Spezialisierung oder wir Zahnärzte, welche zu Oralmedizinern mutieren.

Zum Schluss: Welchen Rat würden Sie jungen Zahnärzten geben, die mit dem Gedanken spielen eine eigene Praxis auf die Beine zu stellen?

Wenn sie ganz sicher sind, dass sie sich auch als Unternehmer sehen, dann sollen sie den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Ein eigenes Unternehmen führen kann äusserst befriedigend sein. Es scheint mir ratsam, einen bestehenden Patienten- respektive Kundenstamm zu übernehmen und sich in einer Gemeinschafts- oder Gruppenpraxis zu organisieren. Es braucht dann ein gemeinsames Bild, eine gemeinsame Vision von dem, was man mit der Praxis erreichen will. Diese Vision soll als Leitstruktur für die Entwicklung einer Strategie – eines Umsetzungsplanes – sein. Man muss sich agile Führungsmethoden aneignen, das Team mitgestalten lassen und jederzeit die Nase im Wind halten, um Veränderungen zu antizipieren.



DIE VOCO SINGLE DOSE EINFACH. SCHNELL. HYGIENISCH.

- Hygienisch – optimaler Schutz für Ihre Mitarbeiter und Patienten
- Einfach und schnell zu applizieren
- Optimal abgestimmte Menge für die Einzelbehandlung – keine Materialverschwendung



SingleDose

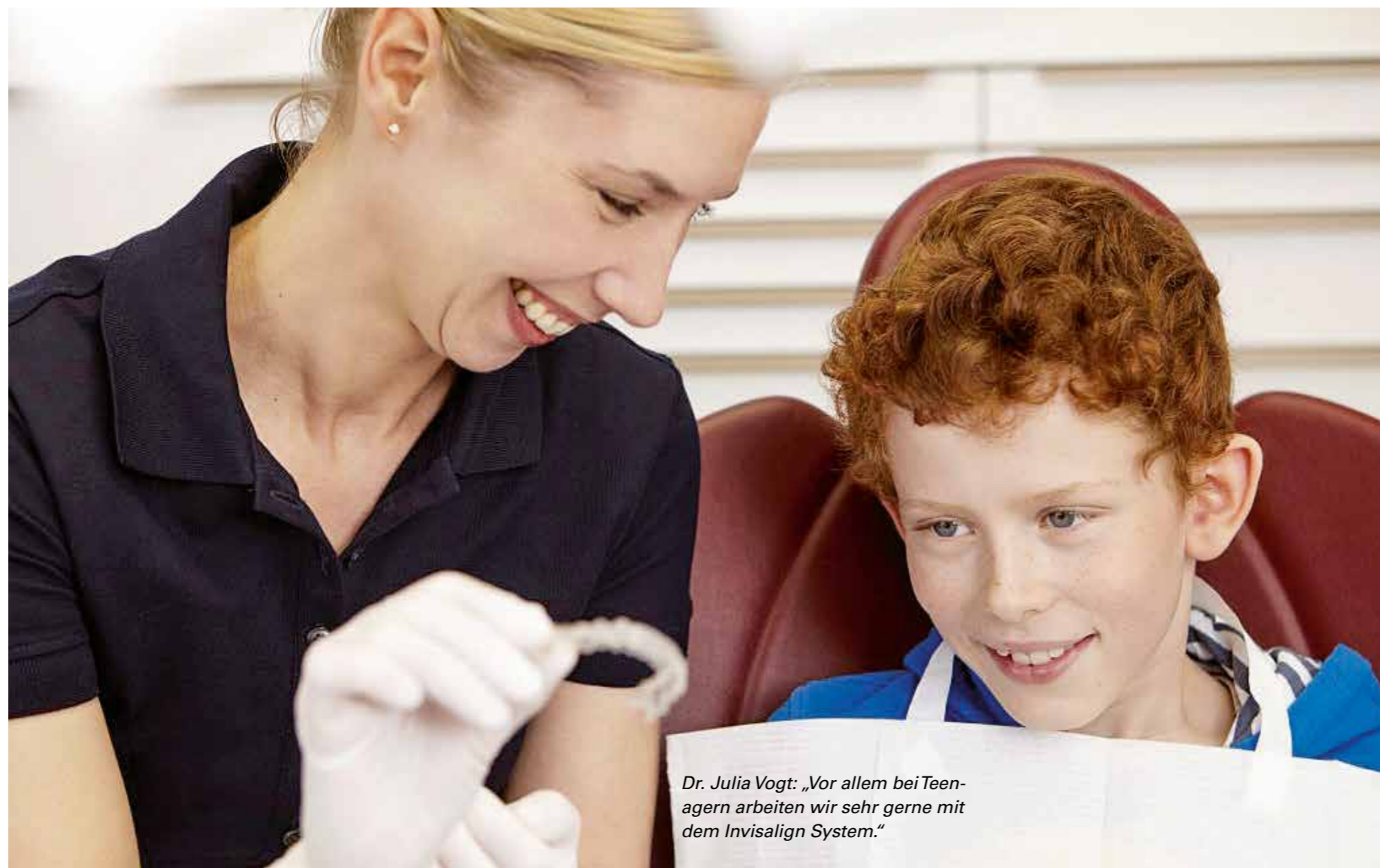


ZUR PERSON

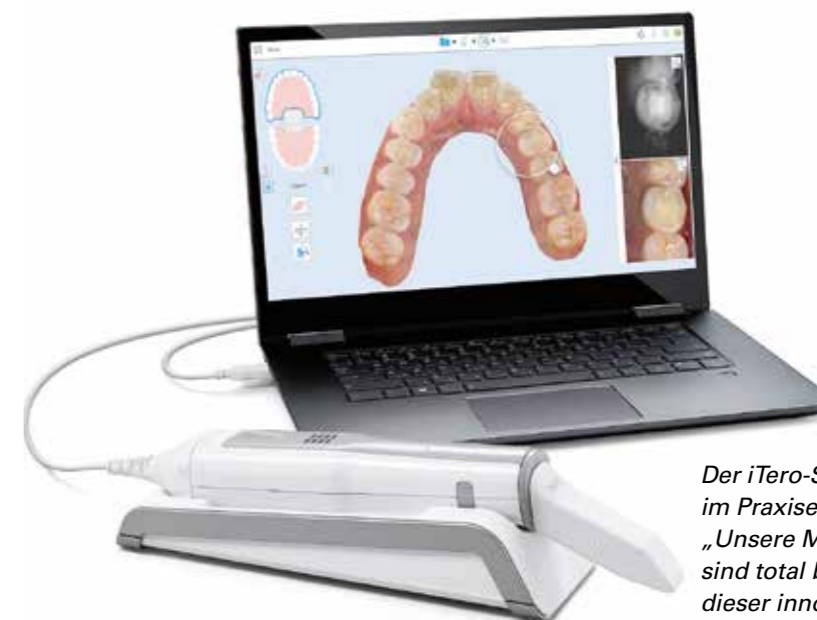
Seit über zwanzig Jahren betreibt Dr. med. dent. Thomas Müller



in Schaffhausen eine Zahnarztpraxis, seit 2008 zusammen mit seinem etwas jüngeren Kollegen Dr. med. dent. Benjamin Weidmann. Er ist zudem als Lehrbeauftragter am Careum Bildungszentrum in Zürich tätig.
www.mueller-weidmann.ch



Dr. Julia Vogt: „Vor allem bei Teenagern arbeiten wir sehr gerne mit dem Invisalign System.“



Der iTero-Scanner hat sich im Praxiseinsatz bewährt: „Unsere Mitarbeiterinnen sind total begeistert von dieser innovativen Technik“

gegenüber. Ich habe in der Universitätsklinik eine klassische zahnärztliche Facharztausbildung durchlaufen, vertiefte Kenntnisse auf dem Gebiet der Biomechanik erworben und mich mit der klassischen Bracketbehandlung vertraut gemacht. Dementsprechend war ich natürlich skeptisch, ob alle versprochenen Zahnbewegungen mit einem transparenten Aligner-System tatsächlich durchgeführt werden können.

Ich war auf der Suche nach einer Ergänzung zu dem aufgrund des zunehmenden Anteils von erwachsenen Patienten in unserer Praxis oft zum Einsatz kommenden Lingual-System. Hier haben wir bereits diverse Aligner-Systeme getestet, waren allerdings mit den Ergebnissen leider oft nicht zufrieden. Im Wesentlichen waren mir die dabei zunächst verwendeten Systeme einfach nicht präzise genug und entsprachen nicht ganz meinen doch relativ hohen Erwartungen. Daher war ich über die verschiedenen Invisalign Behandlungsoptionen mit Aufbissen, Attachments, Integrierung von Elastics usw. sehr positiv überrascht und – ehrlich gesagt – auch als Kieferorthopädin über diese vielfältigen Möglichkeiten erfreut.

Ich habe dann schnell angefangen, auch komplexe Fälle zu behan-

deln und die Ergebnisse haben mich fachlich gleich überzeugt. Insgesamt kommt das System heute bei einer Vielzahl von Indikationen zum Einsatz – z.B. auch bei kombinierten kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Fällen. Am Invisalign System schätze ich vor allem die vielseitigen Optionen, den Behandlungsablauf zu individualisieren und kann beispielsweise dem Patienten die ersten Sitzungen und damit die gesamten Erfahrungen mit einem transparenten Aligner-System angenehm gestalten.

Nutzen Sie das Invisalign System auch bei jungen Zielgruppen?

Ja – und zwar mit wachsender Begeisterung! Vor allem bei Teenagern arbeiten wir sehr gerne mit dem Invisalign System. Hier ist die Compliance großartig! Wir hatten zunächst nicht erwartet, dass die Mitarbeit der Teenager tatsächlich so gut ist. Gerade wenn man an die Compliance-Problematik bei losen Zahnspangen denkt, die jeder Kieferorthopäde zur Genüge kennt...

Seit kurzem haben Sie auch einen iTero Scanner in Ihrer Praxis. Wie sind Ihre ersten Erfahrungen und Eindrücke hierzu? Haben sich aus der Nutzung des iTero Scanners Änderungen am Workflow ergeben?

Erfahrungs- und Anwenderinnenbericht

„Meine Erwartungen wurden weit übertroffen“

Dr. Julia Vogt ist mit ihrer kieferorthopädischen Praxis in Bensheim beheimatet. Im Frühjahr 2019 wurde sie zur Invisalign Anwenderin zertifiziert, zeitgleich wurde die Praxis mit einem iTero Scanner ausgestattet. Im Interview teilt sie ihre Erfahrungen und Eindrücke.

Sie sind seit Frühjahr 2019 ausgebildete Invisalign Anwenderin. Wie einfach war der Ausbildungsprozess?

Ich empfand den Trainingskurs und den Prozess selbst als unkompliziert und einfach. Schon vor dem eigentlichen Kurs hatten wir Einblick in die Inhalte des ersten Online-Trainings und konnten uns mit den Inhalten vertraut machen.

Und wie verhielt es sich mit Ihren Mitarbeiterinnen? Haben diese den Helferinnenkurs besucht? Und wenn ja, wie waren deren Erfahrungen?

Da wir den Helferinnenkurs aus verschiedenen Gründen leider nicht besuchen konnten, haben wir gemeinsam mit Align Technology eine perfekte

Lösung gefunden. Der verantwortliche Gebietsleiter hat die Schulung mit den Mitarbeiterinnen einfach direkt bei uns in der Praxis durchgeführt und uns sehr detailliert die ersten Schritte erläutert. Parallel haben wir intensiv das Online-Trainingsprogramm genutzt. Wir waren von der neuen Technologie so begeistert, dass wir uns die Trainingsvideos sogar freiwillig in unserer Freizeit zu Hause angeschaut haben.

Mittlerweile verfügen Sie ja über einiges an Erfahrungen. Wie beurteilen Sie heute die Komplexität, Effizienz und klinische Relevanz des Invisalign Systems?

Zugegebenermaßen standen wir dem Gesamtkonzept einer transparenten Aligner Therapie anfangs eher kritisch



Dr. Julia Vogt (Mitte, weiße Bluse) mit ihrem Praxisteam

Der Scan-Vorgang war bereits nach wenigen Wochen voll in unserem internen Workflow integriert und unsere Mitarbeiterinnen sind total begeistert von dieser innovativen Technik. Was allen schnell klar war: Wir sparen hier auch richtig Behandlungszeit. Kein Abdruck ist mehr verzogen, das Ausgießen mit Gips entfällt und ebenso können wir uns das leidige Trimmen der Modelle schenken.

Mittlerweile verwenden wir zur Stabilisierung nach der Behandlung hauptsächlich digital gefräste Retainer – diese sind einfach viel präziser als manuell laborgefertigte. Auch dem ortsansässigen Dentallabor, mit dem wir sehr gut zusammenarbeiten, senden wir STL-Datensätze zur Herstellung verschiedener Apparaturen. Auch die Möglichkeit der Fortschrittsbeurteilung in der KFO-Behandlung nutzen wir bei Kontrollterminen regelmäßig, das gibt uns weitere Behandlungssicherheit mit dem Invisalign System.

Und dann freuen sich die Patienten oft über die Möglichkeit der visualisierten virtuellen, nicht klinischen Behandlungssimulation, die sie dann digital, z.B. auf dem iPad, quasi analog mitverfolgen können. Hier können wir Kieferorthopäden den Patienten – im wahrsten Sinne des Wortes – zeigen, was Kieferorthopädie heute leisten kann.

Haben Sie schon einen ersten Überblick zum wirtschaftlichen Nutzen – Stichwort Amortisierung? Tatsache ist: Wir können jetzt deutlich Zeit einsparen, insbesondere bei der Herstellung diagnostischer Modelle. Wir haben in der Praxis mal alle Arbeitsschritte erfasst, bis ein dreidimensionales Gipsmodell im Modellkasten zur Archivierung landet. Kein Witz, hierfür sind tatsächlich 20 Arbeitsschritte notwendig – viele von denen können jetzt endlich entfallen. Außerdem macht der komplikationslose Online-Versand der STL-Dateien zu

Align Technology oder dem Dentallabor viele Prozesse überflüssig – vom „Päckchenpacken“ bis hin zur Abholungsvereinbarung.

Wenn Sie alle Ihre Erfahrungen bisher zusammenfassen, wie ist Ihr Zwischenfazit?

Ich übertreibe wirklich nicht, wenn ich sage, dass meine Erwartungen weit übertroffen wurden. Das Invisalign System passt hervorragend in unsere Praxis und hat sich für mich als Kieferorthopädin schon jetzt sehr bewährt. Heute bieten wir für viele kieferorthopädische Behandlungen und für alle Zielgruppen – für leichte bis hin zu komplexen Zahn- und Kieferfehlstellungen, für junge bis hin zu nicht mehr ganz so jungen Zielgruppen – eine hochwertige und nahezu unsichtbare bzw. unauffällige Kieferorthopädie an, eben – transparente Invisalign Aligner!

www.aligntech.com

#whdentalwerk
f @ in >
video.wh.com

W&H Austria GmbH
t 06274 6236-239
wh.com



800 €
Listenpreisvorteil
+ Multidem
C27

Incredible inside & outside

Die neue Lisa Remote Plus. Übertrifft alle Erwartungen

Die neue Lisa Remote Plus – für höchste Ansprüche entwickelt: unglaublich anwenderfreundlich dank EliSense. Eine unglaubliche Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument oder Instrumenten-Set dank integriertem EliTrace. Unglaublich effizient dank patentierter Eco Dry + Technologie.

Aktion gültig bis 31.08.2020

#dentals
united



Simpel, aber äußerst praktisch - Pink Petal

Intraorale Wangenschilde für ein ergonomisch optimiertes Absaugen

Praktische Hilfsmittel, die Behandlungsabläufe im Patientenmund vereinfachen, gewinnen immer mehr an Bedeutung. Dies gilt insbesondere für Arbeitsschritte, die ohne Assistenz ausgeführt werden, aber auch für komplexe Verfahren, bei denen mehr als zwei Hände erforderlich sind. Zu diesen nützlichen Utensilien gehört auch das nachfolgend beschriebene „Pink Petal“

Von Dr. Markus Th. Firla

Aufschieben – Platzieren – Absaugen

Mit diesem äußerst einfachen Handhabungshinweis von Zirc, dem US-amerikanischen Hersteller von nützlichen Hilfsmitteln für das Behandlungsteam, ist tatsächlich alles gesagt, was für einen reibungslosen professionellen Einsatz von Pink Petal notwendig ist. Das formstabile, dennoch elastische Silikon-Wangenschild für den intraoralen Gebrauch kann problemlos mit jedem herkömmlichen Speichelzieher, ob biegsam oder auch nicht, der durch die integrierte Halteöffnung passt, kombiniert werden. Da jedes „Petal“ – das Wort kommt aus dem Englischen und bedeutet „Blütenblatt“ – latexfrei ist, besteht auch keine Gefahr, Allergien zu induzieren oder gar auszulösen. Ein bedeutender Fakt, da im Rahmen einer Behandlung unter Einsatz dieses sehr praktischen Wangenschildes ein durchaus direkter und oft längerer Kontakt der Schildoberfläche mit der Mundschleimhaut des Patienten besteht. Es sei nur an individualprophylaktische Leistungen bei Kindern oder professionelle Zahnreinigungen bei Erwachsenen gedacht!

Die korrekte Positionierung eines Pink Petal auf einem Speichelzieher – mit der konvexen Fläche zur Wange hin – ist im Grunde selbsterklärend. Je nach Erfordernis kann man aber variieren, so dass das saugende Ende über das Wangenschild hinausreicht oder mit dem mundwärts gelegenen Rand des Pink Petal abschließt. Durch die einem Standard-Speichelzieher optimal angepasste Größe, d. h. Durchmesser,

der Halteöffnung, sitzt der Sauger sicher und ohne zu verrutschen an der vorgegebenen Stelle. Auch ein stark abgeogener Speichelsauger hält das an der Wange oder lingual an der Zahnreihe liegende Pink Petal in der vorgegebenen Position, ohne dass die solo arbeitende Person den Speichelsauger ständig korrigieren muss. Nichtsdestotrotz lässt sich Pink Petal mühelos am Speichelsauger entlang verschieben, wenn es in seiner für die Behandlung gewählten Halte- sowie Schutzposition vorübergehend nicht benötigt wird oder eben schnell in eine andere Position gebracht werden soll.

Effektiv bei komplexen Behandlungen – angenehmer für den Patienten

Pink Petal bietet aber nicht nur dem Praxisteam, das üblicherweise oder vorübergehend ohne personelle Assistenz behandeln muss, einen erheblichen Nutzen. Denn insbesondere auch bei schwierigen Therapieschritten, an denen mehrere Teammitglieder beteiligt sind und konzertiert zusammenarbeiten, kann ein mit Pink Petal ausgerüsteter Speichelsauger eine enorme Vereinfachung sein. Jeder kennt die Situation, bei der die behandelnden und assistierenden Hände zusammen

Dr. Markus Th. Firla

Hauptstrasse 55
49205 Hasbergen-Gaste
Deutschland
E-Mail: Dr.Firla@t-online.de



Im Vergleich: Oben ein konventioneller biegsamer Speichelsauger („Speichelzieher“) mit einem daran angebrachten Pink Petal und unten eine starre Absaugkanüle. © Dr. Markus Th. Firla / WeCoMeD GmbH – Consulting & Services



Der „klassische Einsatz“: Individualprophylaktische Leistungen bei einem Kind bzw. Jugendlichen (Fissurenversiegelung); aber auch bei professionellen Zahnreinigungen von Erwachsenen durch eine „solo“ agierende zahnmedizinische Fachperson. © Dr. Markus Th. Firla / WeCoMeD GmbH – Consulting & Services

mit den benötigten Instrumenten nicht allesamt in den Mund des Patienten passen oder bei einem ganz speziellen Arbeitsschritt sogar im Wege sind. Nicht zuletzt profitiert auch der behandelte Patient selbst. Ob anatomisch gerecht vorgebogen und dann nur seitlich in eine Wangenregion eingehangen oder vom Patienten noch zusätzlich mit einer Hand dort gesichert, ein mit einem Pink Petal kombinierter Speichelsauger bleibt besser in Position, saugt sich nicht fest und fühlt sich angenehmer an.

www.loser.de



*Prettau® Brücken aus Prettau® 2 Dispersive® auf anodisierten Titanstegen, 100% monolithisch gestaltet, nur im Gingivabereich verblendet
ZT Federico Presicci, Dentallabor Antonio Lazetera, Savona, Italien, Dr. Nicola De Angelis & Dr. Marco De Lorenzi, Acqui Terme, Italien*



MIT SORGFALT GEWÄHLT

So wie ein guter Mensch für sein Kind immer das Beste gibt, machen wir selbiges in unserem Unternehmen. Wir fertigen aus persönlichem Anspruch nur hochwertige und teure Werkstoffe. Mit großem Fleiß mühen wir uns, das Beste zu geben. Produkte von Dauer zu schaffen, ist unser Ziel, denn so erlangen wir Zufriedenheit und diese wünschen wir uns auch für Sie.

Prettau® – Ein Name, tief verbunden mit Familientradition und unserer Südtiroler Heimat, Verpflichtung und Versprechen zugleich.

Federico Stejneger

Auf fünf oberirdischen Etagen vereint das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin in Basel Patientenbetreuung, Forschung und Lehre an einem einzigen Standort.



Das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel überliess bei der Planung der Behandlungsboxen nichts dem Zufall

Am 1:1 Modell konnte jedes kleinste Detail ausgetestet werden

Im August des vergangenen Jahres nahm das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel seinen Betrieb auf, das UZB vereint Patientenbetreuung, Lehre und Forschung an einem einzigen Standort. Von der Grundsteinlegung bis zur Eröffnung des modernen Baus, in welchem heute rund 280 Mitarbeiter in sieben Kliniken tätig sind, vergingen knapp drei Jahre. Die genaue Planung der zahnmedizinischen Installationen startete jedoch schon zwei Jahre vorher. Nicht nur am Computer der Innenarchitekten, sondern physisch und real mit einem 1:1 Modell

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Jeder, der schon mal eine Zahnarztpraxis eingerichtet respektive renoviert hat, weiss, dass man dabei auf jede noch so nebensächliche Kleinigkeit achten muss: Ist der Wasseranschluss für den Absauger auch an der richtigen Stelle? Verlaufen die Stromleitungen wirklich so, wie sie sollten? Und ist das Mobiliar so eingerichtet, dass die Arbeitsabläufe möglichst effizient sind? Änderungen im Nachhinein strapazieren nicht nur die Nerven, sondern sind auch mit Mehrkosten verbunden.

Sind Installationskorrekturen bei einer Einzelpraxis schon ärgerlich, so können sich diese bei einem Grossprojekt wie das UZB um Faktor 89 vervielfachen – denn genau über diese Anzahl an Behandlungszimmern verfügt der Neubau in Basel.

Genau aus diesem Grund hat das Projektteam unter der Leitung von Dr. med. dent. Peter Wiehl, ehemaliger

Kantonszahnarzt Basel-Stadt und bis vor Kurzem noch Mitglied des Verwaltungsrates des UZB, entschieden nicht das kleinste Detail dem Zufall zu überlassen und jede Kleinigkeit einzu-eins auszutesten. «Zuerst war die Erstellung eines Mockups nur für die Definition der Ausstattung eines Behandlungszimmer gedacht. Durch den bewussten Einbezug der Nutzer konnten viele Mitarbeitende ihren Einfluss auf die Gestaltung im Rahmen der Vorgaben machen.» kommentiert Dr. Peter Wiehl die ursprüngliche Idee. «Im Verlaufe der Zeit haben die Planer den hohen Wert von Erweiterungen am Mockup erkannt, so dass das Mockup während knapp 18 Monaten zur Erweiterung, Testung und Definition von verschiedenen Gewerken genutzt werden konnte.» Mit Holz als Grundelement wurde ein Behandlungszimmer von 20 Quadratmetern geschreinert, inklusive Wände, Türen,

Fenster sowie die seitlichen Arbeitsplätze für Zahnärztinnen respektive Zahnärzte und Praxisassistentin. Gebaut wurde das Ganze in einem leerstehenden Feuerwehrmagazin, welches genügend Platz bot, um am Modell von innen wie von aussen zu arbeiten.

Einerseits wollte man mit diesem Vorgehen bauliche Aspekte analysieren: Welches ist die Anordnung etwa der Spülen, Lichtquellen oder der Durchreiche? Wie genau sollen die Seitenwände, Türen, Fenster und Sonnenstoren gebaut werden? Wohin kommen die Installationen wie Behandlungsstuhl, Schaltgerät für das intraorale Röntgen oder das Behandlungslicht an der Decke? Und welches ist die Farbgebung des Bodens, der Möblierung sowie der Behandlungseinheiten? Das Praxis-Mockup diente aber auch dazu, funktionelle Aspekte genauestens auszuprobieren und zu bestimmen. Fragen etwa wie die definitive Auswahl der Dentalunits (Verschiebebahn, Schwebetisch, Schwingbügel), dem genauen Montageort der Röntgengeräte oder die Festlegung der genauen Arbeitshöhe der Seitenmöbel.

Projektleiter Dr. Peter Wiehl hat in einem knapp 50-seitigen Bericht die verschiedenen Schritte und Entscheidungen in Text und Bild zusammengefasst. Das Dental Journal Schweiz hat dieses Dokument genau studiert und ein paar Erkenntnisse ausgewählt, die für die Leserschaft von Interesse sein

und als Inspiration bei der eigenen Praxisplanung dienlich sein könnten.

Durchsicht versus Diskretion

Die Privatsphäre der Patienten ist bei der Human- respektive Zahnmedizin von besonderer Bedeutung, nicht weniger wichtig ist jedoch Transparenz, auch im wahrsten Sinne des Wortes. So setzen immer mehr Praxen auf helle, offene Räume, wobei Glastüren und -wände beliebte Elemente bei der Inneneinrichtung sind um so den Patienten ein Gefühl von Offenheit und Raum zu vermitteln. Zu kurz kommt meistens die Privatsphäre in den Behandlungsräumen von zahnmedizinischen Universitäten, schliesslich müssen die Dozenten ihre Studenten bei deren Eingriffen im Auge behalten können.

Bei der Planung der Behandlungszimmer suchte das UZB eine Balance zwischen den unterschiedlichen Kriterien: Glastüren und -wände gewährleisten den Blickkontakt zwischen Ausbilder und Studierenden in den benachbarten Zimmern, aber auch während der Röntgenaufnahme zwischen Behandler und Patienten. Nicht zuletzt gibt die Strahlenschutzregelung vor, dass der Patient während der Röntgenaufnahme unter Sichtkontrolle sein muss.

Die Kombination von transparentem Kristall und undurchsichtigem Milchglas lag auf der Hand, allerdings entschied man sich nach dem Test

im 1-zu-1 Modell dafür, grafische Elemente wie etwa Piktogramme oder Zimmernummerierung zusätzlich zu integrieren. Und um neugierige Blicke von aussen abzuwenden, wurde sogenanntes «Riffelglas» als Ergänzung verwendet.

Welches ist der richtige Behandlungsstuhl?

Die Behandlungseinheiten bilden zweifelsohne das Herz einer jeder Zahnarztpraxis, entsprechend gross ist die Auswahl an Herstellern, Marken und Modellen. Kriterien für den Entscheid gibt es viele – Technologie, Ergonomie, Kosten, Design – und da das UZB gleich 89 solcher Geräte bestellen wollte, wurde sehr viel Zeit verwendet, um im Mockup die unterschiedlichen Modelltypen ausprobieren. So wurde etwa das Konzept der Verschiebebahn aus Platzgründen nicht weiterverfolgt, da die Einengung des administrativen Arbeitsplatzes zu stark war. Ausgeschlossen wurden ebenfalls die Behandlungseinheiten mit Schwingbügeln, fanden diese einfach zu wenig Zustimmung bei den Testnutzern. Das Rennen machte somit das Konzept des Schwebetisches, da dieses sowohl den Platzverhältnissen wie auch den bisherigen Arbeitsgewohnheiten grossmehrheitlich entsprach. Hierzu Andreas Stutz, CEO des UZB: «Das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel UZB hat sich im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung für Dentsply Sirona ent-



Das Mockup wurde nicht nur für die 20 Quadratmeter des Behandlungszimmers erstellt, sondern simulierte auch den dazugehörenden Gang.



Der Sichtschutz kann durchaus auch informativen und ästhetischen Anforderungen entsprechen.



Riffelglas als Patientenschutz: Licht und Konturen sind zwar sichtbar, Details sind jedoch keine zu erkennen.



Dunkelblau als Farbe kam gar nicht gut an und wurde verworfen.



Bei den Mockup-Tests der Behandlungseinheiten machte ein Schwebemodell das Rennen.



Verschiedensten Modelle wurden ausprobiert und ausgemessen.



Eine verspielte und leicht wirkende Decke sollte ein angenehmes Gefühl für die Patienten und Behandler vermitteln.



Keine Planung ohne Kreativität: Mangels einer Reanimationspuppe wurde ein Zuckertütchen aufgerissen, welches die langen Zahnwurzeln symbolisieren sollte. So konnte die Funktion des Mikroskops in Bezug auf Tiefenschärfe kontrolliert werden.

schieden, da das Angebot die Kriterien am besten erfüllte.»

Farben und Licht

In einem derart sensiblen Umfeld wie die Zahnmedizin haben Aspekte der Inneneinrichtung wie Farbgebung oder Licht einen direkten Einfluss auf die Arbeit am Patienten (Ästhetik) und auf den Zustand der Patienten, die sich angesichts der bevorstehenden Behandlung so gut wie möglich entkrampfen und entspannen sollten. Nicht weniger wichtig ist das Interieur und das Ambiente für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des UZB, allen voran Zahnärztinnen und Zahnärzte, Studierende und Praxispersonal. Am Mockup konnten auch diese Kriterien praktisch ausprobiert, besprochen und entsprechend verbessert werden. So war anfänglich der Eingangsbereich der Behandlungsbox in einem dunklen Blau gestaltet, doch da dieser Vorschlag überhaupt nicht mehrheitsfähig gewesen ist, entschied man sich für einen hellen Grauton. Von Anfang an unbestritten war jedoch der Bodenbelag in einem Senfgelb, der mit dem hellen Grau bestens harmonierte – und dies jetzt auch auf mehreren Stockwerken tut.

Bei einem Grossprojekt wie das UZB spielen beim Beleuchtungskonzept betriebswirtschaftliche Aspekte wie etwa Stromverbrauch oder Unterhalt eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Versuche im 1-zu-1 Modell dienten jedoch auch dazu, den ästhetischen respektive «benutzerfreundlichen» Aspekten der Licht- und Raum-

gestaltung gerecht zu werden.

Entlang der Decken in den Korridoren verlaufen nebst den Lichtelementen auch Leitungen und Rohre. Um diese abzudecken dachte man an eine geflochtene Metallrasterdecke, im Fachjargon «Ticell-Decke» genannt. Die feinen Lamellen aus Metall sollten wiederum eine Offenheit und Transparenz ermöglichen, die dank ihrer Leichtigkeit nicht auf das Gemüt der Mitarbeitenden sowie der Patienten drücken. Um sicher zu gehen, dass die Gänge genügend hell sein werden, wurden Lichtmessungen durchgeführt mit dem Ziel, die adäquate Lichtquelle respektive -stärke zu bestimmen.

Gute Planung lohnt sich

Das UZB ist als eine öffentlich-rechtliche Anstalt zu 100% im Besitz des Kantons Basel-Stadt, für das ganze Projekt hatte der Verwaltungsrat 95 Millionen Schweizer Franken veranschlagt. Tatsächlich konnten die Gesamtkosten für dieses zahnmedizinische Hochleistungszentrum jedoch unter 90 Millionen gehalten werden. Einer der Gründe dafür ist zweifelsohne die minutiöse Planung. Dr. Peter Wiehl kommentiert: «Der Preis von rund 50'000 Schweizer Franken für das Mockup hat sich auch finanziell gelohnt, da die 89 Behandlungszimmer gleich gebaut und installiert werden konnten.»

41. BURGENLÄNDISCHE HERBSTTAGUNG

IM SEEHOTEL RUST

12. - 14. NOVEMBER 2020

Landes
Zahnärztekammer
Burgenland

ÖGZMK
Burgenland

Designed by: www.praxis-beratung.at



TAGUNGSPROGRAMM

Donnerstag, 12. November 2020

- PROTHETIK
- KOMMUNIKATION - Inhalt-Stimme-Körpersprache

Freitag, 13. November 2020

- BEHANDLUNG VON SCHWANGEREN UND KINDERN
- ENDODONTIE - Die endodontische Desinfektion
- KOMMUNIKATION - Konflikte und Mobbing in der Praxis
- ERNÄHRUNGSBEDINGTE ZAHNMEDIZINISCHE ERKRANKUNGEN
- ERSTE HILFE für das zahnärztliche Team
- PROPHYLAXE innovativ und personalisiert
- RÖNTGENEINTELLTECHNIKEN - Tipps und Tricks
- CAD/CAM für Kreative
- TOUCH TO TEACH - die professionelle Zwischenraumreinigung
- DENTALE EROSIONEN und KARIESPROPHYLAXE
- BIOFILMANAGEMENT unter Substanzschonung und Zeitersparnis

Samstag, 14. November 2020

- IMPLANTOLOGIE
- CHIRURGIE
- KOMMUNIKATION - Beschwerdemanagement in der Praxis
- BLEACHING
- ALIGNERTHERAPIE im Eigenlabor
- RISIKOPATIENTEN in der MUNDHYGIENE
- ENTZÜNDETES ZAHNFLEISCH wieder auf Kurs bringen
- HALITOSIS - Ein Update zum Tabuthema
- ERSTELLUNGEN VON PROVISORIEN durch die ZAss/PAss
- HYGIENE UPDATE - für Krisensituationen
- STRAHLENSCHUTZFORTBILDUNG

Neben den wissenschaftlichen Vorträgen und Workshops erwartet Sie eine **DENTALAUSSTELLUNG** und ein Rahmenprogramm mit **Heurigenabend** und „Martini-Gansl-Gala-Dinner“ inklusive Abendveranstaltung.

„ZUKUNFT ZAHN“

von JUNG bis ALT

www.zukunft-zahn.at

Fallstudie und technischer Leitfaden

Injection-Moulding-Technik

Ein Smile-Makeover ist ein zahnärztlicher Eingriff auf Grundlage ästhetischer Aspekte, der Menschen zu einem attraktiven und jugendlichen Lächeln verhelfen soll, das möglicherweise ihr Leben verändert. Dabei sind tiefgreifende Kenntnisse über das Smile-Design, ein Auge fürs Detail und für die kunstvolle Form sowie klinische Präzision in der Umsetzung erforderlich, um ein einzigartiges, perfektes Lächeln zu erzeugen.

Von Dr. Anthony Tay, Singapur

ZUR PERSON

Dr. Anthony Tay

erhielt 2005 seinen Bachelor in Dental Science von der Universität Melbourne, Australien. 2006 kehrte er nach Singapur zurück, wo er in privaten Zahnarztpraxen im städtischen Raum tätig war. Er ist der klinische Leiter seiner Praxis „The Dental Gallery Pte Ltd“. Als allgemein tätiger Zahnarzt bietet er ein umfassendes Spektrum zahnärztlicher Leistungen an, mit einem Schwerpunkt im Bereich Composite-Versorgungen, restaurative Zahnheilkunde und minimalinvasive Zahnmedizin. Er ist Präsident der Aesthetic Dentistry Society Singapur und früherer Vizepräsident der Academy of Cosmetic Dentistry (Singapur). Darüber hinaus ist Dr. Tay in der zahnärztlichen Fortbildung von Kollegen tätig. Er hat Artikel in verschiedenen Medien veröffentlicht, insbesondere in den Fachzeitschriften Dentaltown und Dental Asia. Dr. Tay leitet regelmäßig Workshops und hält Vorträge zum Thema Composites, wofür er in Singapur und in anderen Ländern unterwegs ist. Derzeit ist er als Ausbilder und Fachexperte für GC tätig.



Die Behandlungsplanung erfolgt in der Regel im Team, wobei der Zahnarzt mit dem Patienten, seinen Hilfskräften und Zahntechnikern zusammenarbeitet. Für ein erfolgreiches Smile-Makeover ist die gute Kommunikation zwischen dem Patienten, dem Zahnarzt und dem Zahntechniker eine Grundvoraussetzung. Auch wenn teure Keramik-Veneers die wichtigste Säule bei dieser Art der Behandlung bilden, lässt sich mit Composite-Veneers schon lange eine günstigere Alternative anbieten. Ein Wax-up des Zahntechnikers kann in ähnlicher Weise am Beginn des Behandlungsplans stehen, bevor das Design im Mund des Patienten freihändig nachgebildet wird. Die Schwierigkeit liegt in der exakten Übertragung der genauen Form und Kontur des Prototyps auf das endgültige Ergebnis und es kann Jahre dauern, bis man diese Fähigkeit beherrscht. Durch die Entwicklung der Composite-Füllertechnologie haben wir jetzt die Möglichkeit, einen zuverlässigen Workflow für ein Smile-Makeover vorzustellen, in dem das neue Composite G-ænial Universal Injectable zusammen mit dem glasklaren Silikonmaterial EX-

ACLEAR zum Einsatz kommt. Die Technik umfasst die exakte Replikation der Smile-Design-Vorlage aus einem Wax-up mithilfe des Silikonmaterials EXACLEAR, die Präparation der Zähne und die Restauration der Oberflächen mit dem Composite G-ænial Universal Injectable unter Verwendung der Injection-Moulding-Technik. Vor der Finierung und Politur auf den labialen Flächen der Veneers werden die Interproximalflächen angeschliffen. Dieser methodische Ansatz lässt sich leicht Schritt für Schritt umsetzen und verkürzt die Lernkurve für die Erstellung eines Smile-Makeovers mit Composite-Veneers. Besonders hilfreich ist es in Fällen mit einer idealen Ausrichtung, in denen es um die Erneuerung von Farbtönen und Oberflächen nach einer kieferorthopädischen Behandlung geht. Bei diesem klinischen Fall wurde eine Patientin vorgestellt, weil die dünnen Composite-Veneers versagten, die nach einer kieferorthopädischen Behandlung angebracht worden waren. Zudem war sie mit den Proportionen, der Größe und dem Farbton einzelner Zähne unzufrieden. Die Situation wurde mit der Patientin ausführlich besprochen,



Abb. 1: Junge Patientin mit defekten Composite-Veneers, die zudem in Farbton und Proportionen unzulänglich sind. Die Patientin hat sich für Composite-Veneers für die Zähne 14 bis 24 entschieden.



Abb. 2: Kunststoffmodell aus dem 3D-Drucker, erstellt nach dem digitalen Wax-up auf dem 3Shape Dental System auf Basis des Intraoralscans.



Abb. 3: Glasklares Silikonmaterial EXACLEAR wird in einen nicht perforierten Abformlöffel für den Unterkiefer appliziert, um eine exakte Abformung des Kunststoffmodells zu erhalten.



Abb. 4: Äußerst exakte Angaben zum digitalen Wax-up sind im EXACLEAR-Stempel erfasst.



Abb. 5: Die Zähne werden alternierend präpariert, d.h. zunächst die Zähne 14, 12, 21 und 23. Retraktionsbänder sind platziert.



Abb. 6: Selektive Ätzung des Zahnschmelzes, jeweils einzeln pro Zahn, mit Isolierung durch Teflon-Band (PTFE) zum Schutz der Nachbarzähne.

wobei sie sich für die konservativere Variante von Composite-Veneers für die Zähne 14 bis 24 und vor allem für den Injection-Moulding-Ansatz aussprach.

Klinische Tipps

1. Das Silikonmaterial EXACLEAR hat die ideale Konsistenz für die Anbringung einer direkten Entlüftungsöffnung mithilfe der scharfen Spitze der Metallkanüle der G-ænial Universal Injectable Spritze. Dabei muss darauf geachtet werden, überschüssiges EXACLEAR-Material von der Kanüle zu entfernen, um eine versehentliche Extrusion und Einbettung in die Composite-Oberfläche zu verhindern.
2. Abhängig von der bevorzugten Technik können ein oder zwei

Entlüftungsöffnungen angebracht werden. Wenn bei einem Frontzahn zwei Entlüftungsöffnungen angebracht werden, muss eine auf der mesialen und eine auf der distalen Seite liegen. So lassen sich Lufteinschlüsse vermeiden, und es entsteht weniger Überschuss.

3. Achten Sie bei der Abformung darauf, das Silikon nicht zu stark anzupressen, damit auch die Schneidekanten mit einer ausreichend dicken Schicht bedeckt sind. Das ist wichtig, damit ein stabiler Stent entsteht, und um zu verhindern, dass der Silikon Schlüssel reißt oder sich verformt.
4. Um maximale Stabilität zu erhalten, sollte das injizierbare Composite einen vollständigen Haftverbund mit dem Schmelz eingehen;

an keiner Stelle darf mehr als 0,5 mm ungestütztes Composite verwendet werden. Dadurch wird die Gefahr von Chipping verringert.

5. Der Silikon Schlüssel sollte immer so groß sein, dass er mindestens zwei Zähne distal an beiden Seiten neben den zu behandelnden Zähnen umfasst. So wird sichergestellt, dass der Silikon Schlüssel stabil im Mund sitzt und eine optimale Nachbildung der ästhetischen Details entsteht, die zu einem absolut zuverlässigen Ergebnis führen.
6. Während der Injektion muss ein gewisser Überschuss erzeugt werden, um sicherzustellen, dass alle kleinen Hohlräume an den Rändern und alle Interproximalräume vollständig ausgefüllt sind.
7. Die hohe Transparenz von EXAC-



Abb. 7: G-Premio BOND wird auf die geätzte Oberfläche aufgetragen.



Abb. 8: Ränder der Präparation werden mit einem injizierbaren Composite, G-ænial Universal Injectable im Farbton BW, benetzt.



Abb. 9: Erzeugung einer Entlüftungsöffnung im EXACLEAR-Stent mit der Spitze der G-ænial Universal Injectable Spritze und Übertragung in den Mund.



Abb. 10: Anwendung der Injection-Moulding-Technik mit G-ænial Universal Injectable BW von einer randnahen Position bis zum Herausziehen durch die Entlüftungsöffnung auf der Inzisalseite.



Abb. 11: Die hohe Transparenz von EXACLEAR ermöglicht eine effiziente Lichthärtung durch den transparenten Stent hindurch, was zu einer höheren Konversionsrate führt. Lichthärtung und Injection-Moulding-Technik zunächst an Zahn 12.



Abb. 12: Der EXACLEAR-Stent wird entfernt, um überschüssiges Material zu beseitigen.



Abb. 13: Ausarbeitung mit Interdentalstreifen.



Abb. 14: Polierscheibe mit Keil für einen besseren Zugang hinter den Linienwinkeln.

LEAR ermöglicht eine effiziente Lichthärtung durch den transparenten Silikonschlüssel, was zu einer höheren Konversionsrate führt. So entsteht keine Sauerstoffinhibitionschicht und die Politur wird einfacher und schneller.

8. Überschüssiges Material kann mit einem Skalpell (Klinge Nr. 12), Finierstreifen und Polierscheiben entfernt werden.
9. Den Patienten wird empfohlen und verschrieben, nachts eine Schiene zu tragen, um ein Chipping des Composites in der Anfangsphase zu verhindern, insbesondere wenn die Patienten nachts mit den Zähnen knirschen.

Technik:

- Die Zähne wurden intraoral mit einem Digitalscanner gescannt. Die Datei wurde in das 3Shape Dental System importiert, wo ein digitales Wax-up angefertigt wurde, um die Größe und Form der betroffenen Zähne zu optimieren.
- Auf Grundlage des digitalen Wax-up wurde im 3D-Drucker ein Modell erstellt.
- Für die Abformung des 3D-Modells wurde das glasklare Silikon EXACLEAR verwendet, mit einem nicht perforierten Abformlöffel für Transparenz und leichte Entfernung.
- Der transparente Stent wurde entfernt und für die Platzierung im Mund gekürzt.
- Die Zähne wurden präpariert, wo für eine separate, bukkale Silikon-

copa
SKY
IMPLANT SYSTEM

Die innovative Hybridverbindung
für anspruchsvolle Versorgungen!



Konisch?

Parallel?

Das neue
copaSKY!

Subcrestal positionierbar | Einzigartige prothetische Vielfalt | Viel Platz für das Weichgewebe

DENTAL INNOVATIONS
SINCE 1974

bredent



Abb. 15: Grobbearbeitung an den ersten 4 Zähnen abgeschlossen. Dieselben Schritte werden für die Zähne 13, 11, 22 und 24 durchgeführt.



Abb. 16: Grobe Entfernung des überschüssigen Materials, anschließend Finierung und Politur aller behandelten Zähne. Finierung auf der Zervikalseite mit einem nadelförmigen Hochgeschwindigkeits-Diamantbohrer mit schmaler Spitze.



Abb. 17: Politur mit dem DiaComp Twist-Polierer in mittel und fein auf einem langsam drehenden Winkelstück.



Abb. 18: Baumwollschwabbel auf einem langsam drehenden Winkelstück für Hochglanz und Brillanz..



Abb. 19: Ansicht unmittelbar nach dem Eingriff, vor Erholung der Gingiva.



Abb. 20: Überprüfung 5 Wochen nach dem Eingriff mit endgültiger Anpassung der Form, Finierung und Politur. Die Patientin ist mit dem Ergebnis hochzufrieden.

matrize oder ein Abformlöffel verwendet wurden. Das diente zur Optimierung der Präparation, um ein zu starkes oder zu geringes Abschleifen der Zähne zu verhindern.

- Es wurden Retraktionsbänder angebracht und die Bukkalflächen wurden supragingival bis zu einer Schichtstärke von 0,5 mm für die Composite-Veneers beschliffen.
- Am EXACLEAR-Stent wurde von der inzislabialen Seite eine spezielle Entlüftungsöffnung angebracht.
- Jeder Zahn wurde einzeln mit Teflon-Band (PTFE) isoliert, bevor eine selektive Ätzung des Zahnschmelzes durchgeführt wurde.
- Für einen stabilen Haftverbund wurde G-Premio BOND auf die Oberfläche aufgetragen. Die Zähne wurden alternierend präpariert, um das Composite im vorgesehenen

Zahnbereich zu halten und eine interproximale Verbindung von überschüssigem Material zu verhindern.

- Zuerst wurden die Ränder der Präparation mit G-ænial Universal Injectable im Farbton BW benetzt, um die Bildung von Luftlöchern zu minimieren.
- Dann wurde G-ænial Universal Injectable im Farbton BW für den Hauptfarbton der Veneers verwendet, um die restlichen chromatischen Unterschiede zwischen den Zähnen abzudecken.
- Der EXACLEAR-Stent mit der Spritze und Kanüle von G-ænial Universal Injectable wurden gemeinsam auf den entsprechenden Zähnen angebracht.
- Die Injection-Moulding-Technik wurde angewendet, wobei die Lichthärtung durch den EXAC-

LEAR-Stent hindurch erfolgte.

- Der EXACLEAR-Stent wurde entfernt, um die Beseitigung von überschüssigem Material und eine provisorische Finierung zu ermöglichen.
- Dann wurde die Injection-Moulding-Technik analog an den anderen Zähnen durchgeführt.
- Es folgten verschiedene Finierungs- und Politurschritte an den interdentalen und bukkalen Flächen.
- Nach 5 Wochen wurde die Patientin wiedereinbestellt, damit kleinere Formkorrekturen und die finale Politur vorgenommen werden konnten.

Im Endergebnis zeigt sich eine hervorragende Oberflächenbrillanz nahezu wie bei Keramik. Die Patientin ist überglücklich über das zuverlässige Smile-Makeover.

CM LOC®. Das Verankerungssystem.

CENDRES+
MÉTAUX
Medtech

Cendres+Métaux SA
+41 58 360 20 00
info@cmsa.ch
www.cmsa.ch



Die Nr. 1 für prothetische Hilfsteile in Österreich!
Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.

ZPP
ZPP Dentalmedizintechnik GmbH

ZPP Dentalmedizintechnik GmbH
Vordernbergerstraße 31
8790 Eisenerz
Österreich
Telefon +43 (0) 3848 60007
office@zpp.at
www.zpp.at

Swiss Dental Marketing feiert zehnjähriges Jubiläum

Ein Jahrzehnt kompetenter Knowhow-Transfer

Noch vor einem Jahrzehnt mussten sich die Zahnärzte kaum Gedanken über die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten ihrer Praxen machen, der Begriff „Praxismarketing“ war damals für viele ein Fremdwort. Doch nicht nur die Zahnmedizin als Wissenschaft entwickelt sich in Riesenschritten weiter, auch das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld einer Zahnarztpraxis steht nicht still. Dies erkannte damals schon der Schweizer Marketing- und Kommunikationsberater Daniel Izquierdo-Hänni und begann seine Kenntnisse und Erfahrungen genau fokussiert auf die Zahnarztpraxen aufzuarbeiten. In Folge gründete er 2010 Swiss Dental Marketing.



Daniel Izquierdo-Hänni referiert im Rahmen der Wiener Internationalen Dentalschau WID 2018

Mit Blick auf die zunehmende Konkurrenzsituation in der Dentalmedizin – steigende Zahnarzt-dichte, neue Praxismodelle, allgemeiner Kostendruck – sowie das sich laufend veränderte Patientenverhalten begann 2010 der Marketing- und Kommunikationsprofi Daniel Izquierdo-Hänni erste Fachartikel für diverse Dentalfachzeitschriften zu schreiben. In diesen, wie auch in dem 2014 folgenden Spitta-Buch, ging es ihm darum die für die Zahnarztpraxen relevantesten Aspekte des Praxismarketing und Patientenkommunikation

in einfachen Worten zu erklären und mittels praktischer Beispiele den Zahnärzten näher zu bringen. Um diesen Wissenstransfer für alle Dentalprofis zugänglich zu machen, ging Izquierdo-Hänni vor zehn Jahren mit Swiss Dental Marketing online, über dessen Website noch heute praktische und praxisnahe Informationen, Daily Business Tools sowie Selbststudium-Übungen allen Interessierten frei zur Verfügung stehen. 2015 kam dann auch der eigene Kanal auf Youtube mit entsprechenden Tutorials dazu, wobei zahlreiche Videos von anderen

E-Learning-Plattformen in Deutschland oder Spanien übernommen wurden.

Doch die besondere Stärke von Swiss Dental Marketing bestand und besteht in den von Daniel Izquierdo-Hänni gegebenen Vorträgen sowie den von ihm geführten Kursen und Workshops. Diese zeichnen sich durch die praktischen, praxisorientierten Inhalte sowie durch den kommunikativen Charakter des Referenten aus. In zehn Jahren hat der Schweizer Marketingprofi Kurse in deutscher, französischer und spanischer Sprache bestritten und sich einen Namen als Referent erarbeiten können.

Heute, zehn Jahre nach der Gründung von Swiss Dental Marketing, gewinnen nicht-medizinische Themen auch im Dentalen an Bedeutung: Auch bei renommierten Organisationen wie etwa dem International Team of Implantology ITI ist der Begriff „Praxismarketing“ kein Tabuthema mehr, digitales Marketing ist heute ein Muss für jede Zahnarztpraxis, die sich am Markt behaupten will. „Vielleicht war ich vor zehn Jahren mit meinen Ideen etwas zu früh dran, doch heute ist den meisten Zahnärzten bewusst, dass die Themen rund um das Marketing und die Patientenkommunikation ein nicht zu unterschätzender Teil ihres Berufes sind,“ kommentiert Daniel Izquierdo-Hänni. „Aber man muss als Zahnarzt am Ball bleiben! Gelerntes verinnerlichen, und sich gleichzeitig mit Neuem auseinandersetzen.“ Aus diesem Grund, und um mit der Zeit zu gehen, ergänzt Swiss Dental Marketing laufend die Inhalte seines Knowhow-Transfers mit Themen wie etwa das digitale Marketing, die Bedeutung der subjektiven Patientenwahrnehmung oder Leadership in der Zahnarztpraxis.

www.swissdentalmarketing.com

Preisverleihung Wissenschaftspreis an der SFU

ODV Wissenschaftspreis des ZIV 2020



v.l.n.r.: MR Dr. Thomas Horejs (Generalsekretär des ZIV, Zahnärztlicher Interessenverband Österreichs und Vizepräsident Zahnärztekammer Wien), Roman Reichholf (Präsident ODV, Österreichischer Dentalverband übernimmt stellvertretend für die Gewinnerin DDr.in Dagmar Schnabl für die Arbeit „Interdentalbürsten“), Univ.-Prof. DDr. h.c.mult. Alfred Pritz (Rektor der Sigmund Freud Privatuniversität Wien), Dr.in Klara Janjic und DDr. Michael Nemeč (Gewinner mit der Arbeit „Chronotherapie“), MR DDr. Claudius Ratschew (Präsident des ZIV, Zahnärztlicher Interessenverband Österreichs und Präsident Zahnärztekammer Wien)

Der 3. Preisträger Univ.-Prof. Dr. Constantin von See (Arbeit „Shear bond strength“; Leiter der Arbeitsgruppe) ist nicht im Bild zu sehen.

„FREIGESetzte BAKTERIEN“

EIN RISIKO BEI JEDER BEHANDLUNG

gsk

Die prophylaktische Anwendung eines antibakteriellen Wirkstoffs wie Chlorhexidin vor Eingriffen in Mund- und Rachenraum wird empfohlen.¹

Chlorhexamed FORTE
2 mg/ml Dentallösung

hilft Bakterien abzutöten,
bevor sie freigesetzt werden.^{2,3,4}

Goldstandard-Wirkstoff Chlorhexidin^{3,4}

Bekämpft Bakterien bis zu 12 Stunden

Schutz für Arzt und Patienten während operativer Eingriffe²

Chlorhexamed – die Nr. 1 zur Anwendung in Mund- und Rachenraum⁵

GSK-Gebro Consumer Healthcare GmbH, 6391 Fieberbrunn, Österreich.
Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Stand: Jänner 2020.

Chlorhexamed



BG-IV/CHX 200105

Drum prüfe wer sich vertraglich bindet – Teil 2

Gründung von Praxisgemeinschaften leicht gemacht

Wie in der letzten Ausgabe bereits angekündigt, werden im folgenden Beitrag die möglichen Inhalte einer Kooperationsvereinbarung für eine Ordinations- und/oder Apparategemeinschaft sowie die Grundzüge der Gruppenpraxis dargestellt.

Von Mag. iur. Michaela Nill

Inhalte einer Kooperationsvereinbarung

Eine Kooperationsvereinbarung enthält in der Regel miet- und gesellschaftsvertragliche Elemente sowie sonstige Punkte. Die Parteien halten zunächst in einer sogenannten Präambel fest, was mit diesem Vertrag bezweckt wird (z.B. „Zweck dieser Vereinbarung ist es die vertragliche Grundlage dafür zu schaffen, dass Dr. X im Falle der Pensionierung von Dr. Y die Ordination zu den im Folgenden beschriebenen Bedingungen übernehmen kann...“). Wie die gemeinsame Ordinations- und/bzw. Gerätenutzung genau ausgestaltet werden soll und ob auch Gemeinschaftsflächen zur gemeinsamen Nutzung zur Verfügung stehen sollen, wird beim Vertragsgegenstand genau definiert. Weiters ist zu regeln, wie das Entgelt für die Nutzung bzw. die Kostenaufteilung ausgestaltet ist. Dabei gilt es zunächst festzulegen, was vom Entgelt abgedeckt ist bzw. was unter die aufzuteilenden Kosten fällt oder wie der gewählte Kostenverteilungsschlüssel wieder abgeändert werden kann. Auch das Thema Investitionen sollte – wie auch in gewöhnlichen Mietverträgen – geregelt werden. Denkbar ist es z.B. eine Wertgrenze festzulegen, bis zu welcher jeder Zahnarzt selbst Investitionen ohne

Zustimmung des anderen vornehmen kann. Es kann auch geregelt werden, wie sich allfällige Investitionen auf das zu entrichtende Entgelt bzw. die allgemeine Kostenaufteilung auswirken. Je nach Lagerung des Einzelfalles sind z.B. auch spezielle Ablösemöglichkeiten denkbar, vor allem, wenn Zweck der Gemeinschaft ist, dass die Ordination wegen Pensionierung an den Nachfolger übergeben werden soll. Gerade bei einer geplanten Übernahme der Ordination durch den Juniorpartner empfiehlt es sich, bereits in der Kooperationsvereinbarung die Übernahmebedingungen in Form einer (verbindlichen) Option festzulegen. Die Kooperationsvereinbarung kann entweder auf unbestimmte Dauer oder befristet (mit einem fixen Endtermin) abgeschlossen werden. Aufhebungs- und Kündigungsregelungen sind ebenfalls vertraglich festzulegen (Kündigungsfristen, Kündigungstermine oder etwaige Kündigungsverzichte für eine gewisse Dauer). Liegt ein befristetes Vertragsverhältnis vor, kann dieses lediglich aus wichtigem Grund aufgelöst werden, d.h. in diesem Fall gibt es kein ordentliches Kündigungsrecht.

Ordinationsräumlichkeiten können als Geschäftsräume unter das Mietrechtsgesetz (kurz MRG) fallen, da es sich oft um Räumlichkeiten handelt,

die im Wohnungseigentum stehen. Diese unterliegen dem sog. Teilanwendungsbereich des MRG, was bedeutet, dass auf diese Vertragsverhältnisse die Kündigungs- bzw. Aufhebungsbestimmungen des MRG anzuwenden sind. Es ist daher wichtig, vor Vertragsabschluss zu prüfen, welches Mietobjekt vorliegt.

Zusammenarbeit in Gruppenpraxen

Die Gruppenpraxis kann nach dem Zahnärztegesetz in der Rechtsform der Offenen Gesellschaft (OG) oder als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gegründet werden, andere Rechtsformen sind nicht zugelassen. Im Gegensatz zur Ordinations- und/oder Apparategemeinschaft ist die Gruppenpraxis selbst Trägerin der Berufsbefugnis, d.h. die Gesellschaft selbst ist Vertragspartnerin aus dem Behandlungsvertrag mit dem Patienten. Da zwischen OG und GmbH Wahlfreiheit besteht, muss im Einzelfall – unter Abwägung der Vor- und Nachteile der beiden Gesellschaftsformen – geprüft werden, welche Rechtsform sich als für die beabsichtigten Zwecke geeignet erweist.

Rechtsformwahl - OG oder GmbH?

Die OG ist eine voll rechtsfähige Personengesellschaft. Die Gründung der OG ist sogar formlos möglich, d.h. der Gesellschaftsvertrag kann auch mündlich abgeschlossen werden. Aus Beweissicherungszwecken empfiehlt



Michaela Nill ist vorwiegend im Gesellschaftsrecht tätig, wobei sie sich auf die gesellschafts- und umgründungssteuerrechtliche Beratung von Ärzten bei der Gründung von Gruppenpraxen (Ärzte-GmbH, OG-Gruppenpraxen) spezialisiert hat.

die „beschränkte Haftung“ bei der GmbH-Gruppenpraxis nicht auf den Bereich der Arzthaftung, sondern auf die Bereiche des „normalen unternehmerischen Risikos“ bezieht. Die Haftung für vertragliche Verbindlichkeiten (im Bereich der unternehmerischen Agenden) wie z.B. die Miete für die Ordinationsräumlichkeiten, Gehälter der Mitarbeiter, trifft ausschließlich die GmbH („Trennungsprinzip“). Was die Haftung des einzelnen Gesellschafters gegenüber seinen Patienten betrifft, kann der Patient sowohl die Gruppenpraxis als auch den behandelnden Arzt in Anspruch nehmen kann. Der wesentliche Unterschied zur OG-Gruppenpraxis besteht darin, dass die einzelnen Gesellschafter nicht das Haftungsrisiko für Fehlbehandlungen der Mitgesellschafter tragen.

Das Berufsrecht sieht für Gruppenpraxen Besonderheiten und Einschränkungen vor, die neben den gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten sind, welche in der nächsten Ausgabe dargestellt werden.

sich natürlich stets ein schriftlicher Vertrag. Anders als bei den Kapitalgesellschaften ist für die Gründung einer OG keine Mindestkapitalaufbringung notwendig. Jeder Gesellschafter der OG ist grundsätzlich zur Geschäftsführung und Vertretung der OG berechtigt bzw. verpflichtet („Selbstorganschaft“). Die Gesellschafter einer OG haben eine jederzeitige Entnahmemöglichkeit, d.h. es bedarf keines formellen Gewinnausschüttungsbeschlusses (wie bei der GmbH). Die OG wird aufgrund der mit dieser Gesellschaftsform verbundenen persönlichen, unbeschränkten und solidarischen Haftung der Gesellschafter als zahnärztliche Kooperationsform nur vereinzelt genutzt. Ein OG-Gesellschafter haftet auch mit dem Privatvermögen und aufgrund einer gesetzlich vorgesehenen Nachhaftung, sogar nach seinem Ausscheiden für Verbindlichkeiten der Gesellschaft, die während seiner Gesellschafterstellung begründet wurden. Zwischen den Gesellschaftern vereinbarte Haftungsbeschränkungen haben noch dazu keine Außenwirkung. Jeder einzelne OG-Gesellschafter haftet auch für das Fehlverhalten (z.B. für Behand-

lungsfehler) der Mitgesellschafter mit seinem Privatvermögen. In diesem Zusammenhang bedeutet solidarische Haftung, dass der geschädigte Patient wählen kann, welchen der Gesellschafter er belangt.

Die GmbH ist die beliebteste und in Österreich am häufigsten vorkommende Gesellschaftsform. Die GmbH ist eine Kapitalgesellschaft zu deren Gründung die Aufbringung eines Mindeststammkapitals erforderlich, welches durch Bar- oder Sacheinlagen aufgebracht werden kann. Die Gesellschafter können ihre Einlageverpflichtung somit auch durch die Leistung von Vermögenswerten erfüllen (z.B. durch Einbringung der zuvor betriebenen Einzelordination oder einzelner medizinischer Geräte). Das Gesetz sieht vor, dass die Stammeinlage eines Gesellschafters mindestens EUR 70,00 betragen muss. Die gesetzlich zwingend vorgesehenen Organe der GmbH sind der Geschäftsführer und die Generalversammlung. Bei Erfüllung gesetzlich vorgegebener Größenmerkmale, ist auch zwingend ein Aufsichtsrat einzurichten und ein Abschlussprüfer zu bestellen. Zu beachten ist, dass sich

ZUR PERSON

Michaela Nill

Mag.iur., LL.M. (Medical Law)

Rechtsanwältin
SCWP Schindhelm
4020 Linz
m.nill@scwp.com

Erfolgreich ins Berufsleben starten dank dem Existenzgründungsprogramm von Pluradent

„Als Berater begleite ich Zahnärzte, die auf eigenen Beinen stehen wollen“

Pluradent ist nicht einfach nur ein Dentalhändler, das Unternehmen versteht sich als vielseitiger Ansprechpartner und langfristiger Partner für Zahnärzte und Ordinationsinhaber. Pluradent bietet nicht nur Unterstützung etwa in den Bereichen Planung und Innenarchitektur an, mit dem Existenzgründerprogramm greift sie den Zahnärzten auch bei unternehmerischen Fragen und Aspekten unter die Arme.

Florian Issig ist seit über einem Jahr als Existenzgründungscoach bei Pluradent Austria tätig, das dental journal unterhielt sich mit dem dentalen Unternehmensberater über seine Erfahrungen und Erkenntnisse.

Sehr geehrter Herr Issig, Sie sind Existenzgründungscoach. Was heißt das eigentlich?

Als Berater für Existenzgründungen begleite ich jene Zahnärzte, die auf eigenen Beinen stehen wollen, von der ersten Orientierung bis hin zur Praxiseröffnung, und darüber hinaus. Bis heute ist Betriebswirtschaft ja kein Bestandteil der Ausbildung, obwohl wirtschaftliches Denken für die erfolgreiche Führung einer Praxis unabdingbar ist. Dabei gehen wir gemeinsam, absolut individuell und strukturiert, Schritt für Schritt vor. Wie gesagt endet meine Arbeit nicht mit dem Praxisstart, denn dann geht es erst richtig los. Unser Ziel, also jenes von Pluradent wie auch meines als Coach ist eine langfristige Begleitung und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Liegt Ihr Fokus somit bei Studenten und Erstaussstattungen?

Nein. Unabhängig davon, ob jemand eine Neugründung oder eine Übernah-

me plant, seine Zahnarztpraxis einrichten oder die Praxisräume gestalten möchte, ich entwickle zusammen mit dem Kunden das passende Raumkonzept und begleite diese durch den komplexen Prozess der Praxisplanung. Und zwar von der Entwurfsskizze bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe.

Wie sieht der Ablauf einer Existenzgründung bei Pluradent aus?

In der Medizin ist die Anamnese eine wesentliche Säule der Diagnostik. Auch die Existenzgründungsberatung für Zahnärzte bei Pluradent beginnt mit der Betrachtung der wichtigsten Aspekte, der Vorstellungen und Ziele. Die Leistungsmodule des Existenzgründungsprogramms sind auf Basis unserer langjährigen Erfahrung entwickelt worden und lassen daher auf die jeweiligen Umstände anpassen.

Unser Praxiskonzept ist sozusagen ein Fahrplan, der alle wichtigen Überlegungen enthält, wie eine Praxisidee in die Tat umgesetzt werden soll: Von der Auswahl des richtigen Standortes über die zahnmedizinischen Behandlungsschwerpunkte, die man anbieten möchte, bis zu den Patienten, die man für sich gewinnen will sowie die Finanzierung der Praxisgründung.



Florian Issig steht als Pluradent-Existenzgründercoach seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen an die Praxisgründer heute und in Zukunft?

Dies ist aus meiner Sicht die Notwendigkeit sich den aktuellen Bedürfnissen der Patienten zu stellen und dabei das passende Konzept für die eigene Praxisunternehmung zu finden. Ein etablierter Praxisbetreiber muss sich zudem der Frage stellen, ob er Selbstständiger oder Unternehmer sein mag. Ein Selbstständiger ist selbst und ständig in das Praxisgeschehen involviert, ein Unternehmer delegiert und organisiert. Künftig sehe ich die größte Herausforderung in der Anpassung an die schnelllebige Zeit und die neuen Patientenstrukturen.

Was macht Ihnen an Ihrer Arbeit am meisten Spaß?

Dass ich meine Kunden vom Anfang bis hin zur Abgabe begleite. Gerade diese Bandbreite der Beratung einer Praxis, die weit über den Materialverkauf hinausgeht, macht mir besondere Freude.

Und welches sind Ihre Ziele als Existenzgründercoach?

Die Beratungsleistungen von Pluradent als Unternehmen und von mir als Berater zielen immer darauf ab, einen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Dabei ist es unser Ziel, gemeinsam mit diesen ein individuelles Konzept zu entwickeln, welches ihre Praxis den entscheidenden Schritt weiterbringt – und das alles innerhalb des Zeit- und Kostenrahmens. In der Regel dauert es vom Start des Umbaus bis zur Inbetriebnahme 8-10 Wochen.

In Kooperation mit Partnern erstellen Sie auch einen Businessplan. Was beinhaltet dieser?

Ein Businessplan für eine Zahnarztpraxis besteht aus diversen Kapiteln respektive Schritten. Am Anfang das Gründerprofil sowie die Praxispositionierung, danach folgen das Behandlungskonzept, die Standortanalyse sowie das Praxiseinrichtungskonzept. Zum Schluss geht es um finanzielle Aspekte wie Investitions-, Mindestumsatz- und Liquiditätsplanung. Wie erwähnt erbringe ich nicht alle Leistungen allein, sondern die Pluradent verfügt über ein dichtes Expertennetz, das erfahrene Steuerberater und Finanzierungsexperten umfasst.

Pluradent bietet Fortbildungen und Veranstaltungen für Existenzgründer an. Welche Idee ist dahinter?

Wir möchten gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern den angehenden Existenzgründern das Wissen vermitteln, das sie in der Ausbildung nicht erlernen bzw. nur teilweise streifen. Bei unseren letzten Fortbildungen wurden die Themen Betriebswirtschaft, aktuelle Marktsituation, erfolgreiches Praxismarketing und die richtige Abrechnung den Teilnehmern nähergebracht. Kombiniert wurden die Veranstaltungen mit einem anschließenden Gruppenevent, wie zum Beispiel einem Eishockeyspiel. Für



Auch Spaß muss sein! Veranstaltung in Kooperation mit Straumann und Softdent mit anschließendem Besuch eines Eishockeyevents.

das zweite Halbjahr sind bereits wieder Existenzgründerveranstaltungen geplant.

Welchen Tipp wollen Sie zum Schluss anderen am Neu- oder Umbau interessierten Kollegen mitgeben?

Die zahnärztliche Behandlung ist eine individuelle, hochwertige Leistung, die sich auch in der Praxisgestaltung widerspiegeln sollte. Neben der Be-

ratungs- und Kommunikationsqualität wird auch die Einrichtung der Zahnarztpraxis als Synonym für die Behandlungsqualität wahrgenommen.

Kontakt

Florian Issig
Tel.: 0664 88523219
Mail: f.issig@pluradent.at



Pluradent Veranstaltung „Praxisführerschein“ in Kooperation mit Softdent und Hypo Bank Tirol

Rückblick auf das virtuelle Invisalign Scientific Symposium

Behandlung komplexer Fälle bei Erwachsenen und heranwachsenden Patienten mit Invisalign Alignern

Wie dieser Tage auf Grund der COVID-19 Pandemie üblich fand das diesjährige Invisalign Scientific Symposium am 15. und 16. Mai digital statt. Das Symposium präsentierte eine Reihe kieferorthopädischer Referenten, die wissenschaftliche Daten und ihre Best Practices bei der Behandlung von Fällen der Klasse II, Tiefbissen und chirurgischen Eingriffen – sowohl bei Erwachsenen als auch bei heranwachsenden Patienten – darlegten.

Die Teilnehmer des Invisalign Scientific Symposium 2020 erlebten eine virtuelle Konferenz, welche von einer Moderation geleitet wurde. Das zweitägige Programm wartete mit einer Auswahl erstklassiger klinischer und kieferorthopädischer Redner auf, die aus der Sicherheit ihres eigenen Zuhauses referierten.

Das Invisalign Scientific Symposium 2020 baut auf dem Erfolg der ersten Veranstaltung auf, die im Juni 2019 in Valencia, Spanien, stattfand. Das digi-

tales virtuelle Format unterstützt das fortwährende Engagement von Align Technology, zukunftsorientiertes Wissen zu teilen und Praktikern klinische Sitzungen zu bieten, damit diese von ihren Kollegen lernen und ihre Praxis vorantreiben können. Das Line-up der internationalen Redner umfasste Vorträge zu Themen wie Tiefbiss, Behandlung heranwachsender Patienten, einschließlich Phase-1-Behandlungen und das Invisalign System mit Mandibular Advancement.

Lee Taylor, Vice President of Mar-

keting EMEA bei Align Technology, zum neuen Format: „Gerade in diesen beispiellosen Zeiten ist es wichtig, Innovation und Technologie so zu nutzen, dass man in Verbindung bleibt. Bildung steht weiterhin im Fokus unserer Denkweise und ich freue mich, dass wir diese neue Erfahrung entwickeln und einen Live-Zugang zu hervorragenden Rednern und Inhalten bieten. Ich hoffe, dass sich mit der Zeit die Face-to-Face-Fortbildung wieder etablieren kann, ergänzt durch eine qualitativ hochwertige digitale Fortbildung, um Zugänglichkeit und Komfort für Invisalign Anwender und Ärzte mit iTero Scannern zu verbessern.“

Zu den für das Invisalign Scientific Symposium angekündigten Rednern gehörten unter anderem Dr. Alessandro Greco, Dr. Sandra Tai, Dr. Tommaso Castroflorio, Dr. Christina Erbe und Dr. David Couchat.

Dr. Castroflorio bemerkte in Hinblick auf das geplante Symposium: „Man sollte vor nichts im Leben Angst haben - man sollte es nur verstehen. Jetzt ist es an der Zeit, mehr zu verstehen, damit wir weniger Angst haben. Was als einfaches Stück Plastik Einzug hielt, zeigt jetzt das Potenzial herkömmlicher Anwendungen, die wir in unserer täglichen Praxis verwendet haben. Die Zeit ist gekommen, diese Tatsache zu verstehen und sich dieser bewusst zu sein.“

Pierre Velu, Vice President Sales Orthodontist Channel EMEA bei Align Technology, fügte hinzu: „Wir sind uns im Klaren, dass die letzten Wochen und Monate für Invisalign Anwender und Ärzte mit iTero Scannern schwierig waren. In diesen turbulenten Zeiten haben Engagement und Bemü-



Das virtuelle Symposium wurde von einem echten Studio aus geleitet.



Aus Kanada zugeschaltet sprach auch Dr. Sandra Tai

hungen, unseren Kunden bei der Bewältigung dieser Krise zu helfen, oberste Priorität. Seit Beginn des Lockdowns haben wir im Zuge unserer virtuellen Veranstaltungen, bei denen Ärzte ihre Ideen und Best Practices austauschen können, eine erstaunliche Anzahl von Teilnehmern registriert. Daher empfehle ich Invisalign Anwendern ausdrücklich, am Invisalign Scientific Symposium teilzunehmen. Diese Veranstaltung bietet die seltene Gelegenheit, sich über neue Produktinnovationen zu informieren und während Live-Q&A-Sitzungen mit anderen Rednern zu interagieren und Kontakte zu knüpfen.“

Align Technology bot den Teilnehmern zudem die Möglichkeit, Anerkennung für ihre eigenen erfolgreichen Invisalign Fälle zu erhalten, indem sie ihre besten für den Invisalign Scientific Symposium 2020 Award einreichten. Die Behandlungsfälle wurden dann von Fachkollegen beurteilt, der Fall mit den meisten Stimmen wurde am Ende der zweitägigen Veranstaltung bekannt gegeben.

www.aligntech.com



Dank Zoom waren beim Invisalign Symposium alle miteinander verbunden – egal wo sich die Teilnehmer auf diesem Globus gerade befanden.

„Mit dem Invisalign System werden nachweislich bessere klinische Ergebnisse erzielt“

Dr. Tim Nolting

Zahnarzt in **Freudenberg, Deutschland**

Erreichen Sie ein neues Niveau der Patientenversorgung

Mit dem Invisalign System reagieren Sie als allgemeinpraktizierender Zahnarzt auf die rasante Entwicklung in der Welt der modernen Zahnmedizin.

Mit Invisalign **neue Maßstäbe setzen.**

www.invisalign-go.de

© 2020 ALIGN TECHNOLOGY SWITZERLAND (GmbH). ALLE RECHTE VORBEHALTEN. INVISALIGN, ITERO, ITERO ELEMENT, das ITERO Logo sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder dessen Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können.

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffli 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz.

 made to move

Neuer Termin für Paroknowledge 2020 in Kitzbühel

Von Paro bis Endo und ganzheitlicher Zahnmedizin

Ursprünglich waren die diesjährigen Expertentage der ÖGP für Juni angesetzt, auf Grund der Coronavirus-Krise findet die Veranstaltung nun vom 3. bis 5. Dezember im Tiroler Skiort statt.



Die ÖGP freut sich sehr, dass die Paroknowledge 2020 trotz der widrigen Umstände durchgeführt werden kann.

In enger Absprache mit Teilnehmern, Sponsoren, Workshop-Partnern, dem Veranstaltungsort und den Partner-Hotels konnte für die diesjährige Paroknowledge 2020 ein Ausweichtermin gefunden werden. Am zweiten Advent-Wochenende wird der Parodontologie-Kongress mit weitestgehend unverändertem Programm seine Türen öffnen. Die überwiegende Mehrheit der Teilnehmer hat sich bei der Online-Befragung für die bisherige Wochentag-Kombination „Donnerstag-Samstag“ entschieden.

Kulanter Weise hat die ÖGP als Veranstalter den Teilnehmern die Möglichkeit eingeräumt, sich bis zum 15. Mai ohne Storno-Gebühr abmelden zu können. Das diesem großzügigen Angebot nur ein Bruchteil der Angemeldeten gefolgt sind, bestätigt das angebotene Programm und die Attraktivität der Veranstaltung. Jene 85% der Teilnehmer, die der Paroknowledge die Treue gehalten haben, erhalten für die aufgebrachte Geduld rund um die Terminverschiebung und -fixierung ein nachträgliches „Goody“:

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit einen zusätzlichen Workshop (nach Verfügbarkeit) kostenfrei zu buchen.

Die ÖGP freut sich sehr, dass die Paroknowledge 2020 trotz der widrigen Umstände stattfinden kann. Gerade in der vorweihnachtlichen Jahreszeit ist Kitzbühel eine attraktive Destination. Auf dem stimmungsvollen Weihnachtsmarkt im historischen Stadtzentrum von Kitzbühel heißen die Aussteller, Hüttenbetreiber und Landwirte mit mehr als 30 Hütten und Ständen ihre Gäste willkommen – mit etwas Glück im verschneiten Ambiente. Für die Teilnehmer bietet sich mit dem neuen Termin und dem damit verbundenen darauffolgenden Feiertag am 8. Dezember die Möglichkeit, den Kongressaufenthalt für eine verlängertes Wochenende (zu Sonderkonditionen in den Partner-Hotels) zu nutzen – um die ersten Spuren in den Schnee zu carven oder sich vom Wellness- und Gastronomie-Angebot verwöhnen zu lassen.

Für neue Interessenten steht ab Juni die Online-Anmeldung zu „Early-Bird Konditionen“ wieder zur Verfügung. Es stehen noch Workshop-Plätze als auch Hotel-Kontingente zur Verfügung – wie immer unter der Prämisse „first come – first serve“.

www.paroknowledge.at



Gerade in der vorweihnachtlichen Jahreszeit ist Kitzbühel eine attraktive Destination.

Foto © Kitzbühel Tourismus | Michael Werlberger



Hier liefen alle Fäden zusammen: Die Online-Schaltzentrale des International Expert Symposium 2020 am Ivoclar Vivadent Hauptsitz im Schaan, Liechtenstein.



Alle Fachvorträge sind jetzt auch on demand abrufbar unter ivoclar-vivadentacademy.com/ies – kostenlos und zeitlich flexibel.

International Expert Symposium – IES 2020

Jetzt Fachvorträge on demand erleben

Innovativ, interaktiv und informativ – so präsentierte sich Ende Mai die Online-Ausgabe des diesjährigen International Expert Symposium (IES) von Ivoclar Vivadent der Dentalwelt. Jetzt sind die Fachvorträge auch online abrufbar – kostenlos und zeitlich flexibel.

Unter dem Motto «Gemeinsam erfolgreich in der Zahnmedizin von morgen» verfolgten Ende Mai über 8000 Teilnehmende an fünf Tagen die Online-Vorträge von 17 renommierten Dentalexpertinnen und -experten aus aller Welt. Die Vorstellung neuester Technologien, aktueller Trends und Entwicklungen sowie die interaktiven Podiumsdiskussionen, moderiert von Professor Jean-Pierre Attal von der Universität de Paris, machten den Event zu einem einmaligen Erlebnis. Aufhorchen ließ zudem Aljan de Boer von TrendsActive, einer angesehenen niederländischen Trend-Agentur, mit seinem Impulsreferat «Wie gewinnt und hält man Talente?».

Interessante Einblicke sowie praxisbezogene Tipps und Tricks zu einem Thema, das auch die Dentalwelt stark bewegt, waren hier den Teilnehmenden garantiert. Unterstützt wurde das Online-Symposium außerdem von den Dentalunternehmen 3Shape, Dürr Dental und Komet Dental als wertvolle Eventpartner.

Was die Dentalwelt bewegt

Die insgesamt 18 Fachvorträge beleuchteten die folgenden Schwerpunktthemen aus verschiedensten Perspektiven und zeigten auf, wie Theorie und Praxis Hand in Hand gehen und den Arbeitsalltag von Den-

talexpertinnen und -experten bereichern:

- Digitale Zahnheilkunde – was ist real, was kommt als Nächstes?
- Digitale Verfahren in der festsitzenden und abnehmbaren Prothetik
- Teamwork in der Prothetik – analog und digital
- Frontzahnästhetik – Patientenerwartungen und klinische Realitäten
- Effiziente ästhetische Zahnheilkunde
- Wie gewinnt und hält man Talente?»: Impulsreferat aus der Human-Resources-Welt

Gemeinsam voran

«Ich freue mich, dass wir mit unserem Programm Menschen aus 85 verschiedenen Nationen begeistern konnten», sagt Diego Gabathuler, CEO von Ivoclar Vivadent. «Das Know-how und das Kunsthandwerk unserer Kundinnen und Kunden, verbunden



17 renommierte Dentalexpertinnen und -experten aus aller Welt begeisterten mit ihren Online-Vorträgen über 8000 Teilnehmende aus 126 Ländern.

mit unseren Systemlösungen, Trainings und Weiterbildungen, wird uns alle zu neuen Chancen und Möglichkeiten führen.

Event-Dokumentation online

Wer sich fachlich auf den neuesten Stand bringen möchte, das IES aber verpasst hat, kann die Vorträge ab

sofort kostenlos on demand abrufen unter ivoclarvivadentacademy.com/ies. Auch eine Dokumentation der gestellten Fragen und die Antworten der Referentinnen und Referenten kann online eingesehen werden. Zu finden sind alle Informationen auf der Website der Ivoclar Vivadent Academy unter ivoclarvivadent.com/academy.

Zirkonzahn Schule geht Online

Webinare und Live-Vorträge

Virtuelle Weiterbildung für Zahntechniker und Behandler

Sich zu treffen, um gemeinsam zu lernen und sich auszutauschen, ist vielleicht die beste Möglichkeit, um sich weiterzuentwickeln. Leider sind „echte“ Treffen aktuell nur sehr eingeschränkt möglich. Mit den zahlreichen dentalen Webinaren und Live-Vorträgen der Zirkonzahn Schule gibt es aber zumindest virtuell die Gelegenheit dazu. Zirkonzahn Referenten sowie externe Fachexperten, wie zum Beispiel ZTM Udo Plaster, referieren und schulen virtuell zu Themen rund um Implantatplanung, digitale Patientenerfassung und effiziente Workflowgestaltung. Sie stellen Fallbeispiele vor und informieren über Materialien und neue Produkte. Natürlich werden auch zahlreiche Tipps und Tricks im Umgang mit Zirkonzahn Software

verraten: von Implantatplanung über Scantraining bis hin zu Einblicken in neue Funktionen in „Zirkonzahn Modellier“ oder der Ergänzungssoftware „Zirkonzahn Modifier“ ist bereits einiges dabei. Zirkonzahn Kunden, die

lieber individuell lernen, können sich ihr Webinar oder Online-Training übrigens auch selbst zusammenstellen. Eine Übersicht zu allen Webinaren und Live-Vorträgen finden sich unter www.zirkonzahn.com



Laufend sein Knowhow anreichern dank www.zirkonzahn.com

PrograMill® PM7

Die kraftvolle und souveräne Systemlösung



Ivoclar Vivadent GmbH | Tech Gate Vienna | Donau-City-Strasse 1 | 1220 Wien | Austria | Tel. +43 1 263 191 10

**PRÄZISION UND
PRODUKTIVITÄT FÜR
IHRE DENTALE ZUKUNFT**

- automatischer Wechsel zwischen Nass- und Trockenbetrieb
- innovativer Digital Denture-Prozess
- intuitive, komfortable Bedienung

→ Connected to you

ivoclardigital.com

**ivoclar
digital®**



damit
ihr
da
sein
könnt

Wir sind für Sie DA. Natürlich auch jetzt.

Denn gerade in so herausfordernden Zeiten, wollen wir Ihnen als starker und vor allem verlässlicher Partner zur Seite stehen.

Und so arbeiten natürlich auch jetzt unsere Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Bereichen jeden Tag daran, Sie bestmöglich bei den Herausforderungen Ihres Praxisalltags zu unterstützen. Wir tun unser Möglichstes, damit Sie nach wie vor die idealen Voraussetzungen haben, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Gesundheit von uns allen.

