

dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 05/20

Pb.b. 05z036294M
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 7,50



Dr. Kremena Malinova

Licht und Sicht unter dem Mikroskop



PRAXIS BELEUCHTUNG

Fachbeitrag von
Lichtspezialistin
Dipl.-Ing.
Gudrun Schach



MISSION IMPOSSIBLE

Sofortige Keramik-
implantate in Kom-
bination mit PRF von
Dr. Robert Bauder



FOUNDATION NAKAO

Neue Runde an For-
schungszuschüssen
für Zahnärzte und
Kliniker



SMARTE TESTPRODUKTE

Testen Sie in unse-
rer Serie kostenlos
smarte Produkte in
Ihrer Praxis

PLANMECA ROMEXIS® 6.0 IST

FREIHEIT

DAMIT SIE ARBEITEN
GENAU WIE SIE WOLLEN



Romexis 6.0
makes your work flow

PLANMECA



Unsere bahnbrechende Software **Planmeca Romexis®** unterstützt die vielseitigsten Bereiche der 2D- und 3D-Bildgebung sowie CAD/CAM-Arbeiten. Die Software bietet eine All-in-One-Lösung für alle Fachspezialisten der Praxen und Kliniken aller Größen. Als eine offene Softwareplattform können Daten aller Art mit Romexis in einem und demselben System aufgenommen, betrachtet und bearbeitet werden – auch aus externen Geräten. Mit Romexis haben Sie die Freiheit, Ihre eigene Arbeitsweise zu wählen.

www.planmeca.com/software

Plandent

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

EDITORIAL

dental JOURNAL 3

Liebe Leser!

Licht & Sicht für Durchblicker



Beachten Sie die tollen Angebote im Gutscheineft anlässlich der Herbsttagung in Rust, sowie die weiteren Beilagen.

Um im wahrsten Sinne des Wortes den **Durchblick in der Zahnmedizin** zu haben, braucht es gutes Licht und beste Sicht, und zwar nicht nur im odontologischen Sinne, sondern auch in Sachen Praxisgestaltung und Umgang mit dem Patienten.

Für Dr. Kremena Malinova in Wien ist das Mikroskop nicht mehr aus ihrer Arbeit wegzudenken.

Für Dr. Kremena Malinova in Wien ist, wie sie bereits in einer der letzten Ausgaben in einem Interview kommentiert hat, das **Mikroskop nicht mehr** aus ihrer Arbeit **wegzudenken**. Mit viel Engagement hat sie eine Reihe an Fallbeispielen zusammengestellt, die aufzeigen, welchen klaren Durchblick das Mikroskop ermöglicht. Ihr Wissen ist so umfangreich, dass wir uns entschieden haben ihren Beitrag auf dieses Heft

exklusiv für das dental journal verfassten Gastbeitrag beschrieben.

Unter dem Titel „Mission Impossible“ präsentiert Dr. Robert Bauder eine effiziente **Problemlösung durch Sofortimplantation** mit Keramikimplantaten in Kombination mit PRF. Der gut bebilderte Fallbeschreibung passt sicherlich auch zum Schwerpunktthema „Licht & Sicht“ dieser Ausgabe.

Herzlichst Ihr



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

und auf die kommende Ausgabe aufzuteilen.

Für Dipl.-Ing. Gudrun Schach ist Licht eine Berufung, lehrt die Architektin und Lichtplanerin u.a. an der TU Wien sowie am FH Campus Wien. Wie wichtig das **Thema Licht in Zahnarztpraxis und Labor** ist, hat sie in einem

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

TESTPILOT

- 10 FujiCEM Evolve von GC
- 12 Venus Diamond ONE von Kulzer

Jetzt selbst testen!

LICHT & SICHT

- 14 Das Licht macht einen Unterschied
- 16 **Malinova:** Unvorstellbar ohne Mikroskop Zähne zu behandeln
- 19 Interview: „Die opt-on Lupenbrille unterstützt mich optimal“

ÖGP YOUNGSTERS

- 20 Schon wieder Viren!
- 21 Raus aus dem Windschatten
- 22 DVT Diagnostik - Ist es immer richtig, was wir sehen?

RÖNTGEN

- 24 Neues DVT von orangedental
- 38 Planmeca Romexis Teil 2

REPORT

- 26 Ancar Behandlungseinheiten: Wertigkeit, gepaart mit Ergonomie und Individualität
- 28 Interview: „Jeder Neukunde bekommt von mir einen persönlichen Dankesbrief“
- 30 Voll digital. Neue Entwicklungen bei Plandent
- 40 **Bauder:** Effiziente Problemlösung durch Sofortimplantation mit Keramikimplantaten in Kombination mit PRF
- 50 **Sorrentino:** Innovativer kunststoffmodifizierter Glasionomerzement für Zirkonoxidrestaurationen
- 58 Digitale Perspektiven in der Zahnarztpraxis: Wer Chancen nutzt, kann Vorteile erlangen

Lichtlösungen:
Das Licht macht
den Unterschied

14



26

Ancar: Wertigkeit, gepaart mit Ergonomie und Individualität



50

Fallbericht zu FujiCEM Evolve von GC

Dr. Bauder:
Hoffungslose Fälle mit Keramikimplantaten und PRF lösen

40



Dr. Malinova:
Mikroskop im täglichen Einsatz

16



Voll digital:
Neue Entwicklungen bei Plandent

30



58

Digitale Perspektiven in der Zahnarztpraxis



paroknowledge
26. Parodontologie Experten Tage
Demen-wissen-anwenden
Neuer Termin: 01.09. - 04.09.2020

Paroknowledge:
Der Nikolaustag findet heuer in Kitzbühel statt

66

HYGIENE

- 44 DAC Universal zeigt voll viruzide Wirkung
- 46 Planmeca Cleanic 500: Keimfreie Luft in der Zahnarztpraxis
- 48 Zahnärztliche Absaugung in Coronazeiten

MANAGEMENT

- 56 **Nil:** Gründung von Praxisgemeinschaften leicht gemacht
- 62 **Izquierdo:** Das brachliegende Potential der Patientendaten

ZAHNTECHNIK

- 36 imes-icore launcht CORiTEC 150i PRO

VERANSTALTUNGEN

- 66 Paroknowledge 2020 in Kitzbühel

Dieser Ausgabe liegen bei:

- Rust Bonusheft
- Postkarte von Vita
- Schleife von Kulzer
- Goodiebook von W&H
- Ancar von Profimed
- Instrumente von Profimed

Viel Spaß beim Stöbern in den attraktiven Angeboten!



imes-icore
launcht CO-
RiTEC 150i
PRO

36

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

Quick Connect by W&H

Die innovative Adapterlösung für die Assistina Twin

Das W&H-Pflegegerät Assistina Twin wurde um die neue Adapterlösung „Quick Connect by W&H“ ergänzt. Damit sind ab sofort noch einfachere und schnellere Adapterwechsel möglich. Das bringt optimierte Arbeitsabläufe und mehr Effizienz in der Praxis.

Mit Quick Connect by W&H bietet die Assistina Twin noch mehr Vorteile für die schnelle und einfache Pflege von Übertragungsinstrumenten. Der Entriegelungsknopf am Quick Connect by W&H-Anschluss in der Assistina Twin unterstützt beim einfachen und schnellen Aufstecken sowie Abnehmen der Hand- und Winkelstücke und Turbinen. Einen weiteren Vorteil bietet hier die Möglichkeit der Zusammenstellung jener Adapter, die tatsächlich zur Aufbereitung der Übertragungsinstrumente benötigt werden. Zur Quick Connect by W&H-Adapterlösung gehören die beiden unterschiedlichen Adaptertypen mit Quick ISO- oder Quick RM-Anschluss. Die zwei Kammern der Assistina Twin können daher jeweils mit den passenden Adaptern für Turbinen oder Hand- und Winkelstücke ausgestattet werden. Schon außerhalb des Geräts auf die Übertragungsinstrumente gekuppelt, ermöglichen die neuen Adapter die Vorbereitung der Übertragungsinstrumente bereits vor und auch während eines Pflegevorgangs.

Kontakt: www.wh.com



Assistina Twin mit Quick Connect by W&H mit praktischem Entriegelungsknopf.

Einfachheit, Ästhetik und Funktionalität



G-aenial® A'CHORD: Ein neues, technologisch außergewöhnliches Universal-Composite

G-aenial A'CHORD ist die neueste Erweiterung der G-aenial-Produktpalette. Das einfache Farbsystem (Unishade-System) von G-aenial A'CHORD erreicht mit seinen 5 Core-Farben die Ästhetik der 16 klassischen Vita-Farben und schafft so langlebige und unsichtbare Füllungen mit natürlicher Fluoreszenz.

Mit der Einfachheit des „Uni-Shade-Systems“

In der Handhabung ist das Composite konsequent einfach – ob mit einem Handinstrument oder Pinsel geformt. Diese Eigenschaft verdankt es den nichtklebrigen Bis-MEPP-Monomeren in Verbindung mit der optimierten Füllstoff-Monomer-Kombination aus den patentierten FSC- und HPC-Technologien. Die einzigartige Füller-Technologie von G-aenial A'CHORD führt außerdem zu einer natürlich fluoreszierenden Ästhetik. Sie ahmt die natürliche Lichtreflexion nach und schafft so unsichtbare Restaurationen – und das unter allen Lichtbedingungen, inklusive UV und UV-nahem Licht. Der Hochglanz lässt sich schon durch minimales Polieren erzielen. Das spart Zeit und wird

Patienten begeistern. Durch die spezielle patentierte Technologie, die eine gleichmäßige Nano-Füllstoffverteilung und einen hohen Füllstoffgehalt mit sich bringt, behalten Restaurationen mit G-aenial A'CHORD ihren bemerkenswerten Hochglanz lange bei.

Starker Verbund durch Technik
Komplexe Fälle kann G-aenial A'CHORD mit einem erweiterten Portfolio an Zervikal-, Opak-, Schmelz- und Bleach-Farben begegnen. Unsichtbare Füllungen unter schwierigen Bedingungen sind kein Problem mehr.

Die **FSC-Technologie** sorgt für eine starke Verbindung, sowie homogene und dichte Verteilung von Füllern in der Kunststoffmatrix. Dadurch erhöhen sich die physikalischen Eigenschaften wie Verschleißfestigkeit, Farbstabilität und Röntgensichtbarkeit. Die **HPC-Füller-Technologie** basiert auf der Pulverisierung von Füllstoffen auf eine Durchschnittsgröße von 10 µm. Daraus resultiert ein hervorragendes Handling und eine einfache Politur mit dauerhaftem Hochglanz.

Infos: <http://gaenialachord.com>



Neues Material für 3D-Drucker

V-Print tray von VOCO

Lichthärtender Kunststoff zur generativen Herstellung individueller Abformlöffel.

VOCO baut das Portfolio innovativer 3D-Druckmaterialien weiter aus: Dank hoher Schichtstärken lassen sich mit V-Print tray schnell individuelle Abform- und Funktionslöffel – z. B. für die Prothesenherstellung – anfertigen. Das neue Mitglied der V-Print-Familie ist bestens geeignet, um Bissregistrare sowie Basen für Bisschablonen und Wachsaufstellungen in der Totalprothetik herzustellen. V-Print tray ist ein Medizinprodukt der Klasse I und in der 1.000 Gramm-Flasche erhältlich.

Konfektionierte Standardlöffel, die Patienten nicht passen und den Prozess der Abformung nicht optimal unterstützen, gehören der Vergangenheit an. Dank der CAD/CAM-Technik und den starken Materialeigenschaften von V-Print tray profitieren Praxis bzw. Labor und Patient von einem Ergebnis, das exakt auf die Bedürfnisse des Kiefers und der Abformnahme angepasst ist. Das CAD/CAM-Verfahren ermöglicht die Fertigung individueller Löffel mit Randgestaltung und Retentionselementen in nur einem Arbeitsschritt. Aussparungen für die Implantatabformung können im Voraus in der CAD-Software berücksichtigt werden, was sich als besonders hilfreich erweist. Die hohe Festigkeit von V-Print tray sorgt für verzugsfreie Abformungen. Mit Schichtstärken von bis zu 200 µm ist V-Print tray schnell druckbar. Homogen gedruckte Oberflächen reduzieren das Nacharbeiten enorm, was abermals zu einer Zeitersparnis führt. Zudem ist V-Print tray universal und somit mit allen Arten von Abformmaterialien einsetzbar.

Wie alle V-Print-Druckmaterialien von VOCO ist V-Print tray ebenfalls sedimentationsstabil, damit sofort einsatzbereit und sichert den Ferti-



Je nach Größe des Kiefers können mit dem Inhalt einer Flasche bis zu 36 Ober- und Unterkieferlöffel hergestellt werden.

gungsprozess über die gesamte Dauer. Bei der Nachbelichtung kann auf den Einsatz von Schutzgas verzichtet werden. Das macht den Workflow schlank und spart neben Zeit auch noch Geld. V-Print tray ist geruchs- und geschmacksneutral. Auch für die Basis und den Einprobekörper bietet die V-Print-Familie die passenden Produkte: So ermöglicht das 3D-Druckmaterial V-Print dentbase die Herstellung von Prothesenbasen für die herausnehmbare Prothetik in höchster Präzision. V-Print Try-In eignet sich ideal für die Herstellung von Einprobekörpern für die Total- und Teilprothetik. Wer zudem das Material für die Prothesenzähne CediTEC DT (Denture Teeth) sowie das Befestigungsmaterial CediTEC nutzt, bekommt die komplette Prothese per CAD/CAM-Verfahren in einem System.

Kontakt: www.voco.dental

Kulzer lüftet das Geheimnis!

Venus Diamond ONE

Venus Diamond ONE ist das neue verlässliche Komposit für den Seitenzahnbereich: Effizient, wirtschaftlich und verträglich – mit einer einzigen Farbe. Für dieses Material gilt: Weniger ist das neue Mehr. Zur Markteinführung von Venus Diamond ONE bietet Kulzer ein exklusives Basis Kit mit bis zu 39% Preisvorteil an – wahlweise mit Spritze oder PLT. Auf Grund der erwarteten hohen Nachfrage hat Kulzer für jede Praxis in Österreich ein solches Basis Kit „vorreserviert“ – schließlich ist Venus Diamond ONE das Komposit für die tägliche Restauration. Bestellung erfolgt über www.kulzer.at/one-journal, Fax +43 1 408 09 41 - 70 oder Hotline 0800 437233. Bereits zum Start kann Venus Diamond ONE mit der 10-jährigen Venus Diamond Erfahrung punkten. Dieses Qualitätsmerkmal wird durch das „Made in Germany“ Siegel ergänzt.

Kontakt:

www.kulzer.at/one-journal



Das Komplettpaket für die täglichen Restaurationen, das Venus Diamond ONE Basis Kit, enthält Venus Diamond ONE, Venus Diamond Flow Baseline und iBOND Universal.

Neue Chance für die Finanzierung der Mundgesundheitsforschung

Die Foundation Nakao for Worldwide Oral Health startet eine neue Runde an Forschungszuschüssen

Zahnärztliche Akademiker und Kliniker sind eingeladen, sich bei der Foundation Nakao um Forschungszuschüsse zu bewerben. Dies ist die zweite Forschungsförderung, die von der angesehenen Stiftung seit ihrer Gründung im Jahr 2018 zur Verfügung gestellt wird. Die Organisation unterstützt klinische Studien und Forschung zu wichtigen Themen der Zahnheilkunde in Bezug auf minimale Intervention und zur Mundgesundheit älterer Menschen.

Erfolgreiche Anträge erhalten eine Unterstützung in Höhe von 50.000,- Schweizer Franken pro Projekt sowie eine breite Bekanntmachung der Studienergebnisse und Erkenntnisse jeder Studie unter Zahnmedizinern, in der Dentalindustrie sowie in der allgemeinen Öffentlichkeit.

Förderung der Mundgesundheitsforschung

Die erste Antragsrunde der Stiftung fand im September 2019 statt. Sechs Studien wurden vom Vorstand der Foundation Nakao aus einer großen Anzahl von eingereichten Anträgen ausgewählt. Die Antragsteller repräsentieren die folgenden Kategorien: Staatliche Organisation, nicht staatliche Organisation, Universität, Forschungseinrichtung oder andere. Die Foundation Nakao unterstützt akademische Forschung und klinische Studien, die zu ihrem Gründungsziel beitragen, das in der Verbesserung der Mundgesundheit und der damit verbundenen höheren Lebensqualität aller Menschen auf der Welt besteht. Schlüsselbereiche der Mundgesundheitsforschung, die sich mit den Themen minimalinvasive Zahnheilkunde, Mundgesundheit in alternden Bevölkerungen und der 8020-Bewegung, Zahnfunktion, Prävention von oraler



Frau Makiko Nakao, Präsidentin des Stiftungsrates und Herr Makoto Nakao

Schädigung und Dental-IQ befassen.

„Die Inspiration für die Stiftung kam durch ein Thema, das uns sehr am Herzen liegt: die Auswirkungen der Mundgesundheit auf die Lebensqualität. Mein Mann und ich glauben, dass die Zahnmedizin eine fundamentale Rolle für die Gesundheit und Langlebigkeit von Menschen auf der ganzen Welt spielt. Wir freuen uns darauf, dass dies durch die Aktivitäten der Stiftung Wirklichkeit wird“, sagte Makiko Nakao, Präsidentin der Foundation Nakao für weltweite Mundgesundheit bei ihrer offiziellen Gründung im Jahr 2018.

Die Bewerbung ist bis zum 11. Dezember 2020 über das Bewerbungsformular auf der Website der Foundation Nakao <https://www.foundation-nakao.com/applications> möglich.

Über die Foundation Nakao

Am 21. September 2018 wurde die Foundation Nakao for Worldwide Oral Health in Luzern, Schweiz, gegründet. Ermöglicht wurde dies durch Herrn Makoto Nakao, ehemaliger Vorsitzender der GC Corporation, der nach 42 Jahren an der Spitze des Unternehmens seine privaten Firmenanteile zur Gründung der Foundation spendete.

Foundation Nakao for Worldwide Oral Health

Fluhmattweg 13
6004 Luzern, S
Tel. + 41.41.203.27.17
www.foundation-nakao.com
info@foundation-nakao.com



DAC Universal

Hygienerisiken ausschalten – DAC Universal einschalten.

Es scheint, als könnten Sie den Kampf gegen Bakterien nie gewinnen, doch mit dem DAC Universal bieten wir Ihnen einen automatischen und schnellen Weg Ihre Instrumente zu reinigen, zu ölen und thermisch zu desinfizieren. Mit dem ca. 15-minütigen, vollautomatischen Aufbereitungsprozess ist es möglich, Hygienevorschriften mit nur einem Knopfdruck einzuhalten. Ihre Patienten und Ihr Personal können sich auf diesen Rundumschutz verlassen.

Erfahren Sie mehr auf dentsplysirona.com/sicherehygiene



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Dentsply
Sirona

testpilot

Damit Sie bei neuen Produkten nicht ins kalte Wasser springen, gibt es in jeder Ausgabe des dental journals eine umfassende Testaktion. Ohne Verpflichtung und ohne Risiko!

Innovativer, kunststoffverstärkter
Glasionomerkemert von GC

NEU



Ein neues Dosiersystem und die Möglichkeit der Lichthärtung zur Entfernung von Rückständen machen die Zementierung mit FujiCEM Evolve von GC einfacher denn je.

FujiCEM® Evolve – immer einen Schritt voraus

FujiCEM Evolve ist eine vielseitige Befestigungslösung für die tägliche Arbeit, die ein einfaches Protokoll mit den herausragenden Eigenschaften der Glasionomere von GC kombiniert.

Ein neues Dosiersystem und die Möglichkeit der Lichthärtung zur Entfernung von Rückständen machen die Zementierung einfacher denn je. Darüber hinaus besticht FujiCEM Evolve durch verbesserte Eigenschaften, wie eine höhere Röntgenopazität und einen langlebigeren Haftverbund – hauptsächlich auf Zirkonoxid. Auf Grund der «RMGIC-Formel» (resin modified glass ionomer cements) sind kein Kofferdam und keine Vorbehandlung der Zähne nötig. Der Zement wirkt nicht reizend auf Zahnstrukturen oder Weichgewebe und stellt für die Patienten kein Risiko postoperativer Sensitivitäten dar. Zudem schützt er den Zahn vor wiederkehrender Karies.

ermöglicht sowohl eine Automix- (mit Mixtips), als auch Handmix- (ohne Mixtips) Anmischung. Die kostengünstigen „Push and Click“-Mixtips können einfach angebracht und entfernt werden und sind auch als Endo-Tips erhältlich. Durch die Tack-Lichthärtungsoption können zudem Überschüsse schneller und einfacher entfernt werden. FujiCEM Evolve ist in einem Universalfarbtönen erhältlich, um allen klinischen Situationen gerecht zu werden. Die innovative Technologie sichert dank superlangkettigen-Monomeren sowohl Stärke wie auch Stabilität. Last but not least ermöglicht die hohe Röntgensichtbarkeit von 258% eine einfache Kontrolle.

Eine neue ergonomische Spritze **Infos:** <https://europe.gc.dental/de-AT>

Machen Sie mit!

DIE AKTION

Wir stellen gemeinsam mit renommierten Herstellern Geräte, Instrumente und Materialien zur Verfügung, die Sie kostenlos testen können.

Die Testprodukte in dieser Aktion werden von GC kostenlos zur Verfügung gestellt.

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

Melden Sie sich mit Namen, Praxisadresse und E-Mail an und probieren Sie das Produkt Ihrer Wahl aus!

Sagen Sie uns nach dem Test Ihre Meinung per E-Mail: testpilot@dentaljournal.eu

ANMELDUNG

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

dental journal austria
z. H. Herrn Mag. Oliver Rohkamm
Prottesweg 1, 8062 Kumberg

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

#whdentalwerk
f @ in
video.wh.com

W&H Austria GmbH
t 06274 6236-239
office.at@wh.com, wh.com



Profitieren Sie von höchster Präzision.

GoodieBook
Aktion
01.09.-31.12.2020

Mit schonenden Lösungen für
Oralchirurgie & Implantologie von W&H.



Chirurgiegeräte



Hand- und Winkelstücke



Piezomed Instrumente



Osstell Beacon



Sägehandstücke

testpilot

Damit Sie bei neuen Produkten nicht ins kalte Wasser springen, gibt es in jeder Ausgabe des dental journals eine umfassende Testaktion. Ohne Verpflichtung und ohne Risiko!

Venus Diamond ONE: Das effiziente Einfarbkonzzept von Kulzer

NEU



Showcase von Prof. Ernst



Machen Sie mit!

DIE AKTION

Wir stellen gemeinsam mit renommierten Herstellern Geräte, Instrumente und Materialien zur Verfügung, die Sie kostenlos testen können.

Die Testprodukte in dieser Aktion werden von Kulzer kostenlos zur Verfügung gestellt.

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

Melden Sie sich mit Namen, Praxisadresse und E-Mail an und probieren Sie das Produkt Ihrer Wahl aus!

Sagen Sie uns nach dem Test Ihre Meinung per E-Mail: testpilot@dentaljournal.eu

ANMELDUNG

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

dental journal austria
z. H. Herrn Mag. Oliver Rohkamm
Prottesweg 1, 8062 Kumberg

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

Eine Farbe, eine effiziente Lösung

Venus Diamond ONE/Venus Pearl ONE ist das effiziente und zuverlässige Einfarbkonzzept für die täglichen Restaurationen im Seitenzahnbereich.

Mit Venus Diamond ONE/Venus Pearl ONE kann man als Behandler immer den richtigen Farbton wählen und die Bestellung, Lagerhaltung und Anwendung in der Praxis vereinfachen. Dank des auffälligen weißen Spritzenkolbens und der weißen PLT-Kappe von Venus Diamond ONE/Venus Pearl ONE erkennt man das Material direkt. Der Griff zur richtigen Farbe bei der täglichen Anwendung spart Zeit.

Mit ihren unglaublichen Farbanpassungseigenschaften fügt sich die Farbe ONE, unabhängig von der Zahnfarbe, nahtlos in die Zahnumgebung ein und lässt Restaurationen natürlich wirken.

Die hervorragende Modellierbarkeit, lange Verarbeitungszeit und hohe Standfestigkeit ermöglichen eine einfache Handhabung.

Die hervorragenden physikalischen Eigenschaften von Venus Diamond ONE/Venus Pearl ONE basieren auf der einzigartigen TCD-Urethan-Formel und einem optimierten Füllersystem. Denn diese Formel kombiniert hohe Widerstandsfähigkeit und Biegefestigkeit mit minimaler Schrumpfkraft. Basierend auf der TCD-Matrix sind Venus Diamond ONE /Venus Pearl ONE frei von Bis-GMA und Bisphenol-A verwandten Monomeren.

Infos: www.kulzer.at/one-journal

Neues Fortbildungskonzept 2021 im SWISS BIOHEALTH EDUCATION

BEDARFSGERECHT - STRUKTURIERT - ERGEBNISORIENTIERT

Unter diesem Leitgedanken wurde für das Jahr 2021 ein völlig neues Fortbildungsprogramm für die Teilnehmer im SWISS BIOHEALTH EDUCATION geschaffen.

Bereits bestehende Kurse wurden sinnvoll strukturiert und in einzelne Weeks zusammengefasst. Die Themen bauen hierbei Level für Level aufeinander auf und gewährleisten somit, dass mit möglichst wenig zeitlichem Aufwand möglichst viel Wissen an die Teilnehmenden weitergegeben werden kann.

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Website: www.swiss-biohealth-education.com



SWISS  BIOHEALTH EDUCATION®

BONE AUGMENTATION WEEK | FEB + NOV

- Level 1 Fokus: Knochen
- Level 2 Fokus: Blut / Weichgewebe
- Level 3 Workshop am Phantomkopf (2 Tage)
- Level 4 Live OP's

- Level 5 BONE AUGMENTATION CONGRESS (2 Tage)

IMPLANTOLOGY WEEK | MÄR + JUN + DEZ

- Level 1 Fallplanung
- Level 2 OP Hands-On Kurs / Phantomkurs
- Level 3 Prothetik Hands-On Kurs
- Level 4 SDS Anwenderkurs (2 Tage)

- Level 5 CERAMIC IMPLANTS + BLOOD CONCENTRATES CONGRESS (2 Tage)

SWISS BIOHEALTH WEEK | APR + SEP

- Level 1 Neuraltherapie
- Level 2 Ernährungsdesign
- Level 3 NICO / FDOK
- Level 4 High Performance
- Level 5 LONGEVITY (2 Tage)

AESTHETICS & PROTHETICS WEEK | NOV

- Level 1 i-PRF Injektionen
- Level 2 Simonpieri-Technik
- Level 3 Gnathologie / Bisslage
- Level 4 Myoreflex-Therapie
- Level 5 Prothetik auf SDS-Implantaten

SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS

SDS Swiss Dental Solutions AG
Konstanzerstrasse 11
CH-8280 Kreuzlingen
www.swissdentalsolutions.com



Empfang mit warmweißer und neutralweißer Lichtfarbe. Typische Behandlungssituation, Leuchten seitlich angeordnet.

Lichtlösungen in der Zahnarztpraxis

Das Licht macht einen Unterschied

Von Dipl.-Ing. Gudrun Schach

Kaum ein Bereich erfordert solch einfühlsame Lichtlösungen wie der Gesundheitsbereich – gilt es doch hier, für die verschiedensten Anforderungen optimale Bedingungen zu schaffen: Ärztliches Fachpersonal und zu behandelnde Personen benötigen unterschiedliche Lichtsituationen. Die Zahnärztin, der Zahnarzt und das medizinische Fachpersonal müssen vor allem konzentriert arbeiten können. Für den zu behandelnden Menschen wird eine Wohlfühlatmosphäre angestrebt. Die Beleuchtung muss somit den Anforderungen und Wünschen von unterschiedlichen Personengruppen in verschiedenen Situationen gerecht werden.

Der erste Eindruck ist wichtig, dieser entsteht schon beim Betreten der Praxis durch die gewählten Materialien und das eingesetzte Licht. Abgesehen von der Beleuchtung, die an den Bildschirmarbeitsplätzen vor allem blendfrei die Erfassung der Besuchenden, die Koordination der Termine aber auch die direkte Kommunikation mit den zu behandelnden Personen unterstützt, schafft Licht eine gewisse Atmosphäre. Diese sollte am Empfang freundlich, offen und einladend sein.

Was kann das Licht dafür tun? Die

Lichtlösung kann unterschiedlich sein, abhängig von der Möblierung und der Innenraumgestaltung. Technisch muss das eingesetzte Licht Beleuchtungsstärken von 500 lx am Arbeitsplatz gewährleisten, eine gute Farbwiedergabe besitzen (min. 80 Ra), blendfrei sein und ein schattenfreies Arbeiten ermöglichen. Die Wahl der Lichtfarbe orientiert sich ebenso an den Oberflächen und an den Ordinationszeiten. Das weiße Licht, das man für die Sehaufgaben benötigt, optimalerweise kann auch diese ver-

ändert werden, von warmweiß bis tagelichtweiß.

Am Vormittag lässt neutralweißes kühleres Licht den Raum angenehm hell erscheinen. Frisch, aktiv und hygienisch sauber. Die Beleuchtungsstärken dürfen nicht allzu hoch sein, damit der Wohlfühlfaktor bestehen bleibt. Der Patient braucht gutes Licht im Wartebereich zum Lesen, Ziel ist es, sich trotz gleichmäßigem Licht nicht exponiert zu fühlen. Je nach Innenraumgestaltung und Möblierung können auch verschiedene Zonen angeboten werden. Helle gleichmäßig ausgeleuchtete Leseecken, aber auch Raumbereiche, die zum kurzen Entspannen einladen. Die Helligkeitsunterschiede dürfen jedoch nicht zu groß sein, damit nicht das Gefühl entsteht, aus der scheinbaren Finsternis ins helle grelle Behandlungszimmer zu treten. Bei spät abendlichen Terminen wird in Anlehnung an das Tageslicht und unseren circadianen Rhythmus ein weitaus wärmeres Licht (warmweiß) empfohlen, welches mittels einer möglichst einfach zu bedienenden Lichtsteuerung gewählt werden kann.

Wichtiges Lichtthema: die Farbunterschiede

Betrifft die Patientin, der Patient das Behandlungszimmer, gelten ab sofort zwei Anforderungen: Gutes Licht muss ergonomisches, präzises Arbeiten unterstützen und gleichzeitig zum Wohlbefinden beitragen. Um

auch die kleinsten Farbunterschiede von Zähnen erkennen zu können, ist die Farbwiedergabe der entscheidende Faktor. Gleichzeitig ist eine hohe Gleichmäßigkeit der Beleuchtung wichtig. Helligkeitsunterschiede, die durch eine ungleichmäßige Beleuchtung entstehen, müssen vom Auge durch häufige Adaption ausgeglichen werden und belasten das Gehirn unnötig.

Bei der seitlichen Anordnung der Leuchten im Behandlungsbereich gibt es zu bedenken, dass in der Sitzposition, während die Patientin und der Patient mit dem Ärztlichen Fachpersonal die Behandlung bespricht, sich die Position des Kopfes in einer anderen Position befindet als dies dann bei der Zahnbehandlung der Fall ist. Das muss berücksichtigt werden, um die Behandlung so schattenfrei und gleichmäßig auszuleuchten wie möglich. Die fokussierte Beleuchtung muss es ermöglichen Strukturen und Gewebsveränderung zu entdecken, aber sie darf nicht zu hoch sein, damit die Sicht nicht durch Reflexionen gestört wird.

Wohin der Blick des Patienten geht

Der Blick der zu behandelnden Personen geht nach oben, an die Decke. Der Einblick in die Leuchten erfordert eine Vermeidung direktstrahlender Leuchtmittel, welche oftmals frei im Leuchtgehäuse oberhalb des Re-

flektors verbaut sind. Leuchten, wie etwa das Modell „Light Fields III“ mit ihrem rahmenlosen Korpus haben als unteren Abschluss eine durchgängige mehrschichtige Mikropyramidenoptik (MPO+), die durch eine kontrollierte Brechung und Lenkung kontrastreiches Licht ohne Multischatten erzeugen. Ideal als Lichtlösung für die Zahnarztpraxis, in 4000 K Farbtemperatur, neutralweiß.

Eine Idee für eine besondere Lichtlösung ist es, die verbleibende Deckenfläche zwischen den seitlich neben dem Stuhl angeordneten Leuchten zu nutzen, denn dorthin richtet sich der Blick der oft angespannten Patienten. Für dieses Deckenfeld bietet sich eine kleine feine bespielbare Lichtdecke an, bestückt mit LEDs, die ähnlich einem Display funktionieren und nicht nur verschiedene Farben und Farbverläufe, sondern auch vollständige Bildsequenzen abbilden können, wie zum Beispiel vorbeiziehende Wolken. Der Blick in die virtuelle Ferne entspannt möglicherweise.

Das Thema Licht bei Praxisrenovierungen

Da oftmals gut eingeführte Praxen ihre Räumlichkeiten im Bestand erneuern wollen, ist neben dem optimalen Lichtmanagement für den Neubau, bei welchem die Verkabelung der Steuerleitungen berücksichtigt wird, auch eine möglichst einfache und gute Sanierungslösung notwendig.

Lichtveränderung mittels einer „Basic Dim Wireless“ Lichtsteuerung, bestehend aus Leuchten mit einer Funkschnittstelle und der Bedienung mittels einer App, sind der neuste Trend. Das Einzige, das benötigt wird, ist Strom für die Leuchten, keine extra Steuerleitung oder Verkabelung.

Gutes Licht bedeutet einfach nicht nur eine schöne Leuchte zu haben. Gutes Licht meint nicht nur mit langlebigen LEDs Energie zu sparen. Gutes Licht kann vielmehr, es gilt mehrere Lichtquellen miteinander zu kombinieren und intelligent einzusetzen. Dazu gehören vor allem das Tageslicht, die Behandlungsleuchte, manchmal auch eine LED-Lupenbrille und vor allem Deckenleuchten, welche mit innovativer Technologie das Licht intelligent lenken, um das beste Licht für den Menschen zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung zu stellen.



Dipl.-Ing. Gudrun Schach

Lichtplanerin und Architektin, im Marketing bei Zumtobel in Wien tätig, lehrt Licht an der TU Wien sowie am FH Campus Wien und an der BOKU und ist für das gute Licht als Stv. Vorsitzende der Österreichischen Lichttechnischen Gesellschaft aktiv.
gudrun.schach@zumtobelgroup.com

Zeiss Extaro 300 Mikroskop im Praxisalltag (Teil 1)

Es ist für mich unvorstellbar, ohne mein Zeiss Extaro 300 Mikroskop Zähne zu behandeln!

Von Dr. med. dent. Kremena Malinova

Im Bereich der klinischen Zahnmedizin verkörpert nichts das Thema „Licht und Sicht“ besser als das Dentalmikroskop. Es gibt viele Mikroskop-Hersteller, ich bin jedoch stolze Besitzerin eines Zeiss Extaro 300-Mikroskops.

Ursprünglich verwendete ich das Mikroskop nur für Endodontie. Nach und nach jedoch, je routinierter ich in der Verwendung wurde, kam das Mikroskop auch in anderen, schwierigen Situationen zum Einsatz. Ich stellte fest, dass ich dank einer besseren Sicht genauer, minimalinvasiver und schneller wurde. Entsprechend erweiterte sich das Behand-

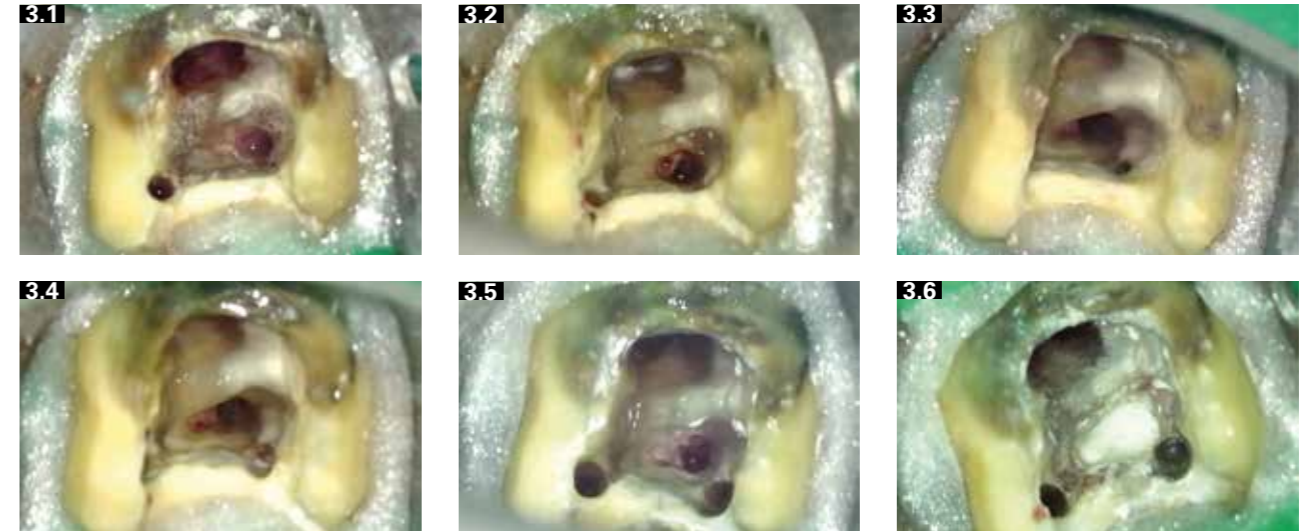
lungsspektrum, bei welchem ich das Mikroskop verwendete. Mittlerweile verwende ich mein Zeiss Extaro 300 bei fast all meinen Behandlungen.

Ein weiterer Aspekt der Arbeit mit dem Mikroskop ist die Ergonomie. Jedes Praxismitglied kennt die krumme Körperhaltung, die eingenommen wird, um etwas sehen zu können. Haltungsprobleme und Rückenschmerzen sind die Folge. Vor diesem Hintergrund ermöglicht die Nutzung des Mikroskops eine gerade und entspannte Körperhaltung, ein perfekt ausgeleuchtetes Arbeitsfeld sowie eine unvergleichlich detaillierte Sicht über das Behandlungsareal. In diesem Exklusivbericht für das Dental Journal möchte ich ein paar Beispiele aus meinem Arbeitsalltag

mit dem Dentalmikroskop aufzeigen und erklären.

Fallbeispiel 1: Es ist fast unmöglich einem Patienten mit Schmerzen zu helfen, wenn man die Kanäle des Zahnes nicht darstellen kann. Die Patientin wurde mir von einem Kollegen überwiesen. Die Pulpakammer des Zahnes 46 war stark sklerosiert, so dass kaum eine Orientierung vorhanden war, wo sich die Kanäle befinden könnten. In solch einem Fall besteht ein großes Risiko der Perforation - sollte ohne Vergrößerung weitergesucht werden. Mit Hilfe des Mikroskops war es schließlich möglich 4 Kanäle zu lokalisieren und aufzubereiten. Die Erhaltung des Zahnes hängt vielfach davon ab möglichst viel von der Anatomie des Kanalsystems frei-

Fallbeispiel 3



zulegen und bearbeiten zu können. Ohne entsprechendes Licht und detaillierte Sicht ist dies in vielen Fällen nicht möglich.

Fallbeispiel 2: Bei diesem oberen Sechser wurde weiter nach dem palatinalen Kanal gesucht und unglücklicherweise knapp vor dem Kanaleingang perforiert. Die mehrfache Vergrößerung und das starke Licht ermöglichen ein dichtes Verschliessen der Perforation mit MTA, Durchführen der Wurzelbehandlung und eine dauerhafte Erhaltung des Zahnes.

Fallbeispiel 3: Ähnliches ist bei diesem unteren 6er passiert. Mit dem Dentalmikroskop ist die erfolgreiche Perforationsdeckung unkompliziert und das Resultat vorhersehbar.

Fallbeispiel 4: Das präzise Applizieren von MTA wird bei der direkten Überkappung der vitalen Pulpa benötigt. Zur Verbesserung der Sichtbarkeit der Karies bei deren Exkavation setze ich Kariesdetektor ein. Bei diesem klassischen Fall hat das gründliche Entfernen der Karies bei einer jungen Patientin zur Eröffnung der Pulpa geführt. Mit vielversprechendem Erfolg kann nach der Durführung der Überkappung die Kompositfüllung gelegt werden.

Fallbeispiel 5: Ich verwende das Mikroskop sowohl für spezifische Behandlungsbereiche, wie etwa die Endodontie, wo es unverzichtbar ist, als auch für alltägliche Tätigkeiten wie etwa das Austauschen oder Legen von Füllungen.

Es sind die immer gleichen Vorteile bei der Mikroskopie – Licht, Sicht, Qualität und Ergonomie – die bei jedem Patienten zum Tragen kommen.

Fallbeispiel 6: Das hilfreiche Feature des Zeiss Extaro 300, den Fluorescence Mode, verwende ich als Unterstützung bei der möglichst schonenden und gleichzeitig restlosen Entfernung alter Kompositfüllungen. Hinzu kommt die Tatsache, dass das Legen von Füllungen mit einem Mikroskop für die Augen des Behandlers weit weniger anstrengend ist.

Fazit: Die Verwendung des Dentalmikroskops erleichtert spürbar die Arbeit der Behandler, Licht und Sicht sind unerlässliche Komponenten der erfolg-

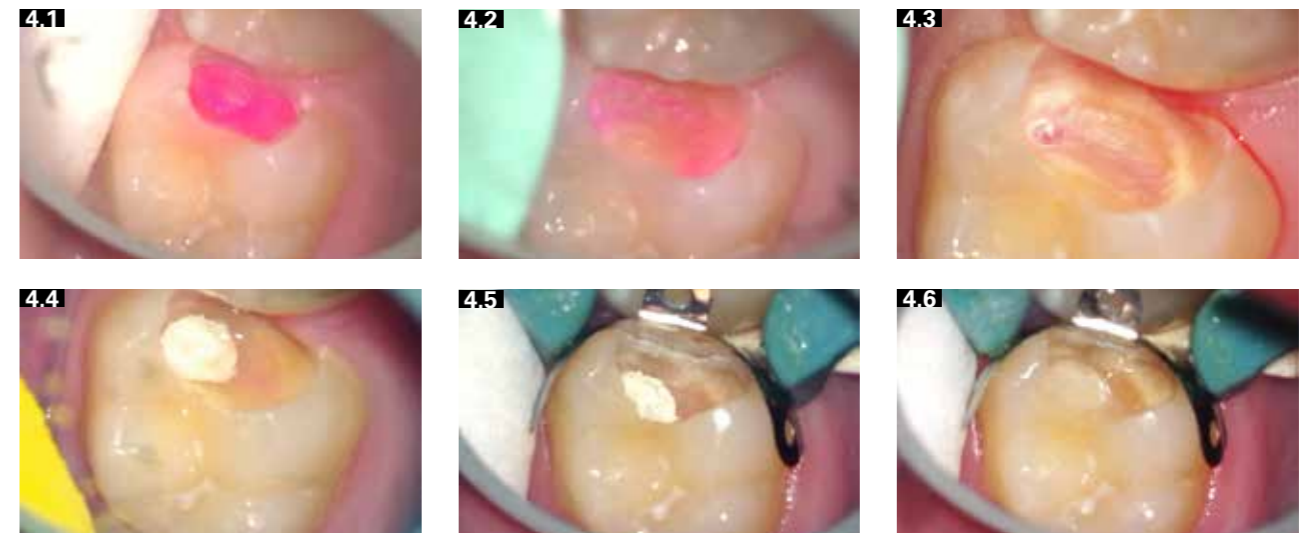
Fallbeispiel 1



Fallbeispiel 2



Fallbeispiel 4



Fallbeispiel 5



reichen Zahnbehandlung. Dabei sind die Ergonomie und deren Vorteile für die Gesundheit und die Wirtschaftlichkeit nicht zu unterschätzen. Die Qualität der Behandlung kann auch in der Patientenkommunikation greifbarer und verständlicher gemacht werden. Die Beziehung zwischen Zahnarzt und

Patient profitiert enorm von dieser Transparenz und stärkt das Vertrauen. Und: Die Freude an der Arbeit darf auch nicht außer Acht gelassen werden.

Fallbeispiel 6



KONTAKT

Dr. Kremena Malinova



betreibt seit April 2016 im 6. Wiener Bezirk ihre eigene Praxis. Ursprünglich verwendete sie die Mikroskopie in der Endodontie, heute jedoch in beinahe allen Behandlungsbereichen. Besonders interessiert ist die gebürtige Bulgarin an der Ergonomie während der Behandlung, wobei es hier eben auch auf das richtige Mikroskop und die Teamarbeit ankommt.

info@dentalia.at

Interview mit Dr. Wolfgang Hohenleitner, Ulrichsberg, Oberösterreich

Die opt-on Lupenbrille unterstützt mich optimal

Kaum ein Zahnarzt, der heutzutage noch ohne Lupenbrille arbeitet, doch bei der Entscheidung für das richtige Modelle haben Behandler die Qual der Wahl. Eigenschaften wie der Vergrößerungsfaktor der Linsen, Gewicht und Anpassbarkeit des Gestells oder die Lichtquelle sind Faktoren, die bei der Entscheidungsfindung eine Rolle spielen.



Dr. Hohenleitner schätzt bei der Arbeit am Patienten die Vorteile der Lupenbrille opt-on.

Im nachfolgenden Kurzinterview erklärt Dr. Wolfgang Hohenleitner aus dem oberösterreichischen Ulrichsberg, warum er sich gerade für die opt-on von orangedental entschieden hat.

Seit wann arbeiten Sie mit der Lupenbrille opt-on?

Seit mittlerweile fünf Jahren; dabei handle ich immer nach dem Prinzip „Ich kann nur das behandeln, was ich sehe“. Hier unterstützt mich die opt-on Lupenbrille optimal.

Was hat Sie bei Ihrer Entscheidung für die opt-on-Lupenbrille beeinflusst? Warum haben Sie sich gerade für diese Lupenbrille entschieden?

Ich hatte bisher ausschließlich Lupenbrillen mit Gläsern der Firma Zeiss. Bei der opt-on sind die Gläser von höchster Qualität, ebenfalls „Made in Germany“. Das ist für mich besonders wichtig und darauf achte ich bei jeder

Lupenbrille. Besonders vorteilhaft ist für mich das breite und uneingeschränkte Sichtfeld. Außerdem zeichnet sich die opt-on für mich durch ihre einfache Handhabung und ihre gute Passform aus. Alles Gründe, wegen denen ich mich jederzeit wieder für die opt-on von orangedental entscheiden würde.

Sie sind seit 2012 zufriedener Kunde bei orangedental. Woran denken Sie liegt das?

Wenn ich mir eines von orangedental wünschen dürfte, dann wäre es, dass sich an ihrem Servicegedanken nichts verändert. Auch wenn Stillstand normalerweise ja eigentlich nichts Gutes bedeutet – aber für mein Gefühl ist orangedental in diesem Punkt anderen Firmen gegenüber um Längen voraus. orangedental lebt für mich den „quality and service is our success“-Gedanken. Deshalb fühle ich mich dort wirklich extrem gut aufgehoben.

KONTAKT

Dr. Wolfgang Hohenleitner

Linzerstraße 13
A-4161 Ulrichsberg
Tel.: +43 7288 2222
praxis@dr-hohenleitner.at
www.dr-hohenleitner.at

KONTAKT

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11
D-88400 Biberach an der Riß
Tel.: +49 7351 47499-0
Fax: +49 7351 47499-44
info@orangedental.de
www.orangedental.de

ÖGP Youngsters-Telegramm

Schon wieder Viren!

Von Dr. Behrouz Arefnia

Obwohl die Menschheit zurzeit im Bann einer Virus-Pandemie steht, spielen im heutigen Verständnis zur Entstehung parodontaler Erkrankungen hauptsächlich verschiedene Bakteriengruppen eine Rolle.



Typisch-klinisches Bild einer HSV-Beteiligung nach oral-chirurgischen Eingriffen.

© CoreDESIGN/shutterstock

Gegenstand aktueller Forschungen, um das komplexe mikrobielle System der Mundhöhle besser verstehen zu können, sind jedoch auch Viren, die aktiv Einfluss nehmen können in die Dysbiose und damit die Entstehung parodontaler Erkrankungen begünstigen.

Vor allem sind es die Viren der Herpes-Gattung, die in eine synergistische Interaktion mit parodontopathogenen Bakterien treten können. Dazu zählen vorwiegend die sehr bekannten Herpes simplex – 1 und – 2 Viren (HSV-1, HSV-2), das humane Cytomegalovirus (HCMV) sowie das Epstein-Barr Virus (EBV). Die „Durchseuchung“ mit diesen Viren-Arten ist z.T. über 90% und in den überwiegenden Fällen als harmlos anzusehen. Ihre Effekte liegen überwiegend in der Immunsuppression sowie Herabregulation bzw. Inhibierung von Antigenen, sodass sie vor allem bei immundefizitären Menschen (z.B. HIV

oder Organtransplantierten Patienten) gravierende Infektionen auslösen können.

Orale Manifestationen reichen von Patechien am Gaumen (EBV) bis hin zu vesikulösen Ulzerationen (HSV/HCMV).

Der Nachweis ob eine Virusinfektion kausal ist für eine Verschlechterung könnte über bekannte Labormethoden wie quantitative real time PCR durchgeführt werden. Die Indikationsstellung hierfür sollte jedoch genau und sehr eng gesetzt werden, denn ähnlich wie bei bakteriellen Labortest ersetzt uns dieser Befund keine klinische Diagnostik.

Dass jedoch der Nachweis von EBV und HCMV bei Parodontitispatienten sowie der Effekt der Viren auf die Progression der parodontalen Erkrankung eher eine Nebenrolle zu spielen scheint, zeigt eine kürzlich erschienene Interventionsstudie an der Universität von Kentucky. Die Autoren

kamen zur Schlussfolgerung, dass, obwohl diese Viren nachgewiesen werden können, die Elimination von pathogenen Bakterien bei Parodontitispatienten im Vordergrund stehen muss.

Es ist zu erwarten, dass spezifische antivirale Therapieansätze bei parodontalen Erkrankungen die wenigsten Patienten betreffen werden, vornehmlich vermutlich immunsupprimierte oder –defizitäre Patienten. Deren Therapie bedarf oft einer interdisziplinären und noch wachsameren Vorgehensweise.

Zusammenfassend: Es dreht sich (noch) nicht alles nur um Viren!



Die ÖGP Youngsters-Telegramme finden Sie laufend auf:
www.youngsters.oegp.at



Die ÖGP Youngsters-Telegramme finden Sie laufend auf:
www.youngsters.oegp.at



© DTeibe Photography/shutterstock

ÖGP Youngsters-Telegramm

Raus aus dem Windschatten!

Von PD Dr. Kristina Bertl, PhD MBA MSc

Ausgeatmete Aerosole – eventuell mit Covid-19 – folgen uns mehrere Meter in unserem Windschatten!

Nun mit den frühlingshaften Temperaturen fällt es uns gleich noch schwerer brav zuhause zu bleiben und sich ans Social Distancing zu halten. Die Versuchung ist groß die Laufschuhe oder das Fahrrad zu packen und eine kleine Runde zu drehen. Aber spricht wirklich etwas dagegen? Wir halten doch selbstverständlich 2 Meter Abstand zueinander ein!

Eine Gruppe belgischer und niederländischer Forscher hat sich das nun genauer angeschaut und zeigen in einigen Animationen deutlich, dass diese 2 Meter Abstand nur dann gelten, wenn wir stillstehen. In dem Moment, wo wir gehen, laufen oder gar Radfahren verteilen sich unsere ausgeatmeten Aerosole in unserem Windschatten deutlich weiter als 2 Meter!

So beschreiben die Wissenschaftler, dass sich die Aerosole in unserem Windschatten beim Gehen 4-5 Meter

verbreiten, beim Laufen oder langsamen Radfahren 10 Meter und wenn wir mit dem Rad schneller unterwegs sind 20 Meter und mehr! Bei Windstille haften uns die Aerosole primär im direkten Windschatten an, daher empfiehlt es sich – wenn man jemanden begegnet oder überholen möchte – nicht direkt hinter dieser Person zu laufen/fahren, sondern besser schräg versetzt. Aber Achtung, die Richtung des Fahrtwinds kann sich bei Seitenwind auch ganz schnell ändern! Wie hoch die Infektiosität dieser Aerosole in Bezug auf Covid-19 tatsächlich ist, ist noch Gegenstand anderer, laufender Studien.

Wer an mehr Details dieser Studie interessiert ist, muss sich leider noch etwas gedulden, da die Arbeit aktuell im „Peer-Review“ ist und erst danach alle Details veröffentlicht werden.

Hier aber ein paar Links dazu:
www.urbanphysics.net; science.orf.at

Einen Schritt voraus

FujiCEM™ Evolve

Innovativer, kunststoffverstärkter Gasionomer für Zuverlässigkeit und angenehmen Komfort



Mit freundlicher Genehmigung: Dr. J. Tapia Guadix, Spanien

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

Swiss Office
info.switzerland@gc.dental
<http://switzerland.gceurope.com>



Die ÖGP Youngsters-Telegramme finden Sie laufend auf:
www.youngsters.oegp.at

ÖGP Youngsters-Telegramm

DVT Diagnostik – Ist es immer richtig, was wir sehen?

Von Dr. Sera Eren, MClintDent

Die digitale Volumentomographie (DVT) wird aufgrund ihrer Fähigkeit, Gewebe in 3D zu registrieren, häufig bei der Behandlungsplanung in der Implantologie und im weiteren Behandlungsverlauf nach Implantation auch zur Beurteilung der bukkalen Knochendimensionen eingesetzt. Kann man aber der DVT Diagnostik immer vertrauen?



© Elnur/shutterstock

Die Genauigkeit könnte bei Implantaten aufgrund von strahlhärtenden Artefakten von dem Implantatmaterial und/oder aufgrund der möglichen Rekonstruktion begrenzt sein und somit die Bildqualität beeinträchtigen (Schulze et al. 2011). Eine aktuelle Studie von Domic et al. (2020) hat sich mit diesem Thema beschäftigt. Im Rahmen dieser Studie wurde bei porcinen Knochenblöcken jeweils zwei Implantatbetten mit variablen Abständen zur bukkalen Kno-

chenoberfläche vorbereitet. Dadurch entstanden 3 Gruppen mit unterschiedlich dickem bukkalem Knochen (0,5-1 mm, 1-1,5 mm und 1,5-2 mm) und bei der Hälfte der Präparate wurde eine bukkale Dehiszenz gesetzt. Neben der bukkalen Knochendicke wurden zusätzlich noch der Implantatdurchmesser und das Abutment-, Kronenmaterial als mögliche Einflussfaktoren auf die diagnostische Genauigkeit des DVT beurteilt. Anhand von DVT-Querschnittsbildern wurde

erhoben, ob eine bukkale Dehiszenz vorhanden ist und wenn dies der Fall war, wurde die apiko-koronale Ausdehnung der Dehiszenz vermessen.

Während Abutment-, Kronenmaterial und Implantatdurchmesser keinen Einfluss auf die korrekte Beurteilung des bukkalen Knochens hatten, wies die bukkale Knochendicke einen signifikanten Effekt auf. Insbesondere wenn die bukkale Knochendicke $\leq 1,0$ mm war, wurde in 90 % der Fälle eine Dehiszenz diagnostiziert, obwohl sie gar nicht vorhanden war! Zusätzlich betrug der durchschnittliche Messfehler bei der Vermessung der Dehiszenzen mit dünnem bukkalem Knochen rund 1,6 mm.

Dementsprechend sollte das DVT für klinische Entscheidungen und auch bei wissenschaftlichen Untersuchungen zur Beurteilung des periimplantären Knochens im bukkalen Bereich von Titanimplantaten mit Vorsicht eingesetzt werden und wir sollten im Hinterkopf behalten, dass dünne Knochenlamellen in der Nähe von Implantaten oft nicht sichtbar sind!

Bester Schutz für Praxisteam und Patient – das Dürr Dental Absaug-System!

Jetzt schützen!
duerrdental.com/besterschutz

Sauganlage mit 300 l/min
Saugleistung intraoral pro Behandler

Abluft-Bakterienfilter



Mobile Spraynebel-Absaugung Variosuc



Schulung direkt in der Praxis
für eine effektive Abhaltetechnik



Große Absaugkanüle mit
Protect-Nebenluftöffnungen



Desinfektion der Sauganlage mit Orotol® plus

Nicht nur während der Behandlung direkt am Patienten ist das Praxisteam Keimen ausgesetzt. Dürr Dental hat deshalb die hygienische Absaugung zu Ende gedacht. Das zahnärztliche Praxisteam wird mit perfekt aufeinander abgestimmten Produkt- und Serviceleistungen unterstützt, um die Entstehung von keimbelasteten Aerosolen bereits während der Behandlung zu minimieren. Eine wirksame Desinfektion des Saugsystems und eine saubere Abluft runden das System ab. **Mehr unter www.duerrdental.com**

DÜRR DENTAL
DAS BESTE HAT SYSTEM

Vatech mit 50 μ Voxel Endo-Mode und 1, 2, 3 Umlaufzeiten

Neues DVT von orangedental

Mit dem neuen Green X stellt der Weltmeister in Umlaufzeiten, Vatech, erneut seine hohe Kompetenz bei DVTs unter Beweis.



Der Insight-Pan-Mode des Green X stellt Panoramarröntgenaufnahmen in 41 Schichten und frei wählbaren Segmenten dar.

Die kürzesten Umlaufzeiten der Branche (1,9 Sek. Ceph, 2,9 Sek. 3D, 3,9 Sek. Pano) setzen neue Maßstäbe und ermöglichen orangedental/Vatech erfolgreich den Kampf gegen Bewegungsartefakte fortzuführen und ihre Anwender erneut zu begeistern. Auch Dank der extrem kurzen Umlaufzeiten ist „Green“ (Low Dose) nicht nur ein Lippenbekenntnis, sondern es wird technisch bei Vatech gelebt und angewendet.

Ganz neu wurde jetzt für die präzise, endodontische Diagnostik ein spezieller Endo-Mode mit einem Volumen von 4 x 4 cm entwickelt. Nur 50 μ Voxelgröße und 3,5 lp/mm sorgen für eine bislang unerreichte hohe Auflösung, die jedes Detail der Wurzelkanalmorphologie erkennen lassen. Darüber hinaus ermöglicht die neue Software Ez3D-i Endo/Ortho vielfache und neuartige Varianten der Wurzelkanaldarstellung (Root Canal Curvature Function pat. pend.) und damit eine präzisere Diagnostik.

Der Insight-Pan-Mode stellt Panoramarröntgenaufnahmen in 41 Schichten und frei wählbaren Segmenten dar. Durch die 41 Schichten kann der Anwender scrollen und somit Details erkennen, die eine traditionelle Panoramaaufnahme nicht freigibt. Dies erspart dem Patienten in vielen Fällen die höhere Strahlendosis einer 3D-Aufnahme und kann in Corona-Zeiten als hygienische Alternative zum Intraoral-Röntgen eingesetzt werden.

Das neue Green X gibt es in drei Modellen mit einem FOV von 4 x 4 cm (Endo), 5 x 5 cm, 8 x 5 cm, 8 x 9 cm bis 12 x 9 cm oder 16 x 9 cm. Mit dem serienmäßigen Scout View ist eine präzise Positionierung des Patienten, speziell bei kleineren FOV gewährleistet. Darüber hinaus sorgt die Face-to-Face-Position für eine optimale Patientenkommunikation, hilft bei der

Angstüberwindung und ermöglicht eine optimale Patientenpositionierung. Das moderne, minimalistische Design mit glatten, leicht zu desinfizierenden Oberflächen (kein Touch Screen) ermöglicht eine optimale Hygiene, insbesondere in Corona-Zeiten.

Weitere Informationen:
www.orangedental.de



NEU! 4 BLOCKGRÖSSEN IM WECHSELORBIT DER FRÄSGERÄT-KOMFORTLINIE M2

VOLLAUTOMATISCH, FLEXIBEL, VIBRATIONSFREI

Besonderheiten der M2-Linie:

- Zwei-Kammern-Fräsgeräte für getrennte Nass- und Trockenbearbeitung der Dentalmaterialien
- Vibrationsfreie 5+1-Achsen-Simultan-Frästechnologie durch gegengelagerten Orbit und besonders robust konzipierte Frässpindel
- Teleskoper Orbit für Blanks mit \varnothing 95, 98, 106 und 125 mm sowie Glaskeramik- oder Titanabutment-Rohlinge
- Hochpräzise Repositionierung der Blanks im μ m-Bereich



Ancar-Behandlungseinheiten bestehen bis zu 80 % aus Aluminium

Wertigkeit, gepaart mit Ergonomie und Individualität

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Wo andere Kunststoff einsetzen, setzt das Familienunternehmen Ancar in der Nähe von Barcelona bei der Herstellung ihrer Behandlungseinheiten auf Aluminium, was eine besonders hohe Wertigkeit gewährleistet und in Zeiten der Plastikdiskussion auch eine entsprechende Nachhaltigkeit. Dies, gepaart mit besonders hohen Ansprüchen an die Ergonomie, sind unter anderem die Gründe, weshalb sich Ancar in den vergangenen knapp dreißig Jahren einen exzellenten Ruf hat erarbeiten können.



„Nenn mich Toni!“ – Vater Antoni Carles Pujol, Gründer und Präsident, und Sohn Antoni Carles Bosch, Geschäftsführer von Ancar, schätzen den direkten Dialog mit ihren Zahnärzten.

Bei Spanien denken die meisten eher an Strandurlaub und mediterrane Küche als an Hightech und Dentaltechnik, doch gerade die Gegend um Barcelona gilt als wirtschaftlicher und industrieller Motor des Landes, welches den internationalen Vergleich nicht scheuen muss. Die Katalanen gelten als die Schwaben Spaniens, und ganz nach dem Motto „schaffe, schaffe, Häusle baue“ wird hier besonderen Wert auf Qualität und Innovation gelegt. Nicht umsonst findet seit Jahren die führende World Mobile Congress in Barcelona statt.

Mit Fleiß zum Erfolg

Entsprechend dieser katalanischen Tradition und im Bewusstsein nur mit Fleiß sich eine Zukunft zu sichern, gründete der junge Antoni Carles Pujol 1965 in der Nähe von Barcelona ein Unternehmen für Metallverarbeitung, seine Initialen wählte er als Markenname – Ancar. 1970 begann die Firma mit der Herstellung von Frisörstühlen, zehn Jahre später mit der Produktion von ophthalmologischen Geräten. Die Weichen für die Zukunft wurden Mitte der 1980-er Jahre gestellt, als 1986 die erste Patientenliege und 1987 die ersten Behandlungseinheiten für die Zahnmedizin entwickelt und hergestellt wurden. Heute hat sich Ancar zu einem jener Dentalunternehmen gemauert, die in der Branche als Geheimtipp gelten. Unter der Lei-

tung des Gründersohns Antoni Carles Bosch beschäftigt das Unternehmen rund fünfzig Mitarbeiter, die jährlich zwischen 600 und 700 Einheiten herstellen. Ancar ist somit eine echte Manufaktur, wobei der Familiencharakter überall zu spüren ist. Nicht nur die eigenen Leute sprechen Vater und Sohn einfach mit Toni an, auch der Dialog mit Geschäftspartnern wie etwa Bernd Immler, Geschäftsführer von Profimed, läuft auf einer direkten, kollegialen Ebene ab.

Wertigkeit dank Aluminium

Dass die Herkunft von Ancar in der Metallverarbeitung liegt wird einem klar, wenn man durch die Werkshallen spaziert. Tonnen an Aluminium werden hier geformt und zu Behandlungseinheiten verarbeitet. Im Gegensatz zu anderen Herstellern, die jede Menge Kunststoff verwenden, sind die Ancar-Behandlungseinheiten bis zu 80% aus diesem Leichtmetall. Egal ob der Kasten der Behandlungseinheit, die Schwingarme, die Fußpedale oder der ganze Patientenstuhl – Sitzschale, Rücken- und Armlehne – alles wird aus rostfreiem Aluminium hergestellt. Die Behandlungseinheiten von Ancar weisen daher nicht nur eine hohe Wertigkeit und Lebensdauer auf, sie gelten gerade in der heutigen Zeit und der Diskussion rund um die Themen Plastik und Kunststoff als besonders nachhaltig.

Ergonomie für Behandler und Patient

Aluminium ist nicht nur unzerstörbar, als Leichtmetall lässt es sich auch bestens formen, was gerade den hohen Ansprüchen von Ancar in Sachen Ergonomie bestens entgegenkommt. Dabei wird sowohl an die Behandler gedacht, die tagtäglich mit den Ancar-Geräten arbeiten müssen, auch an die Patienten, die auf dem Behandlungsstuhl Platz nehmen müssen. „Wenn ich auf Reise und auf Messen bin, so versuche ich auch immer den einen oder Zahnarztkunden zu besuchen um Informationen aus erster Hand zu erhalten“ kommentiert Antoni Carles Bosch. Der Firmenchef nimmt so nicht nur persönliche, ganz praktische Erkenntnisse von Zahnärzten auf, sein Unternehmen arbeitet auch eng mit der Technischen Universität Delft in den Niederlanden sowie mit der Hochschule für Biomechanik im spanischen Valencia zusammen. Dies mit dem Ziel die ergonomischen Ansprüche der Ancar-Behandlungseinheiten laufend zu optimieren.

Jedem das seine – die Produktpalette von Ancar

Nicht nur die Ergonomie muss den Ansprüchen des jeweiligen Behandlers entsprechen, auch die Ausrüstung oder das Design muss den Wünschen und Bedürfnissen eines jeden einzelnen Zahnarztes entgegenkommen. Ancar bietet daher ein Sortiment von vierzig unterschiedlichen Modellen an, angefangen bei der sogenannten Serie 1. Diese Einheiten sind einfach zu bedienen und gelten als solide und zuverlässig, wobei auch hier eine Vielzahl an Optionen dem Zahnarzt die Möglichkeit bietet das genau richtige Objekt zu finden.

Die Serie 3 kommt höheren Ansprüchen entgegen, gilt diese Behandlungseinheiten auf Grund ihrer Mikroprozessor-Steuerung und der Touch-Screen Armatur als besonders einfach, ja sogar intuitiv, zu bedienen. „Touch Expert“ nennt Ancar das eigens entwickelte Digitalsystem, welches auch in der Serie 5 die Innovationsleistungen auf einen Fingertipp optimal nutzen lässt.



Leicht schweben...

Innerhalb der breiten Produktpalette finden sich auch ein paar Modelle, bei denen die Patientenliege freischwebend ist. Gemäß Geschäftsführer Antoni Carles Bosch wird diese seitliche Verankerung geschätzt, weil sich der Behandler im Sitzen mit mehr eigener Befreiheit um den Patienten herum bewegen kann. Und weil diese Stühle einen designerorientierten und vor allem auch leichten Eindruck bei den Patienten vermitteln. „Schließlich hat ein Behandlungsstuhl auch eine optische Wirkung auf den Patienten, wobei diese so sanft und angenehm wie möglich sein sollte um diesen nicht zu erschrecken.“ kommentiert der Chef hinsichtlich der 5er-Serie.

... und sich gut hinsetzen können

Wie bereits erwähnt baute die Firma Ancar in den 1970-er Jahren Frisörstühle, jener Beruf also, aus dem einst die ersten Zahndoktoren hervorgekommen sind. Unter dem Motto „sit down naturally“ haben die Entwickler von Ancar die Idee des klassischen Stuhls für die Serie 7 neu interpretiert. Diese neuen Behandlungseinheiten sind nicht nur elegant und bequem, sondern auf Grund der 90 Grad Kniebeuge, den beiden Armlehnen sowie der freien Zugänglichkeit der ideale Behandlungsstuhl für Patienten, die Mühe haben auf einem Liegestuhl Platz zu nehmen. „Bietet man Behandlungen an, die vor allem von älteren Patienten in Anspruch genommen werden, oder macht man besonders gerne Frontalfotos, so ist dieser Art von Stuhl das Ideale.“ erklärt Antoni Carles Bosch zum Schluss, „wobei die Serie 7 genau so bequem ist wie alle anderen unsere Behandlungseinheiten.“ **Lesen Sie dazu auch das Interview auf der folgenden Seite!**

Zwischen 600 und 700 Behandlungseinheiten pro Jahr verlassen das Werk von Ancar in der Nähe von Barcelona.



Ancar-Behandlungseinheiten bestehen bis zu 80% aus Aluminium, was für eine besondere Wertigkeit und ökologische Nachhaltigkeit sorgt.



Das Modell mit dem freischwebenden Behandlungsstuhl erfüllt sowohl praktische wie auch ästhetische Ansprüche



Bei der neuen Serie 7 hat man unter dem Motto „sit down naturally“ bewusst ein Stuhlmodell entwickelt, dass das Hinsetzen und Aufstehen vereinfacht.

„Touch Expert“ von Ancar - auf dem neusten Stand der digitalen Technologie.



Antoni Carles Bosch, Geschäftsführer von Ancar, im Gespräch.

Jeder Neukunde bekommt von mir einen persönlichen Dankesbrief

Von Daniel Izquierdo-Hänni



Antoni Carles Bosch,
Geschäftsführer
in zweiter
Generation Ancar.

Die Behandlungseinheiten von Ancar bestehen bis zu 80% aus Aluminium. Ist dieses Leichtmetall überhaupt noch zeitgemäß?

Die gerade jetzt in der Öffentlichkeit stattfindende Diskussion über Plastik bestätigt uns, dass wir mit Aluminium auf einen besonders langlebigen und somit nachhaltigen Werkstoff setzen. Das machen wir seit bald 50 Jahren so, und dies werden wir auch in Zukunft so handhaben.

Trotzdem: Ist Aluminium als Alleinstellungsmerkmal von Ancar nicht etwas zu traditionell?

Wir haben bereits vor Jahren sechs Werte definiert, die sowohl unsere Firma wie auch unsere Behandlungseinheiten charakterisieren. Dabei steht Aluminium für die Wertigkeit, Aspekte wie Design, Ergonomie, Flexibilität, Technologie und der menschliche Faktor ergänzen diese jedoch.

Ancar ist ein Familienunternehmen mit handwerklichem Ursprung. Wie haben Sie es geschafft auch technologisch auf der Höhe zu sein?

Für unsere Metallverarbeitungsanlagen arbeiten wir schon seit Jahren mit CAD-CAM, wir haben daher Ingenieure mit großer Erfahrung. Ancar arbeitet aber auch mit externen Partnern zusammen, die auch ihr Knowhow einbringen. Gutes Beispiel hierfür ist Bien Air in der Schweiz, mit welchen wir seit 25 Jahren kooperieren. Deshalb ist es uns möglich in unsere digitalen Touch Expert-Steuerungsdisplays entsprechende Elemente und Programmierungen zu integrieren, bei Bien Air zum Beispiel die Steuerung des Drehmoments.

Was ist wichtiger für Sie, Design oder Ergonomie?

Bei uns steht die Ergonomie zuoberst, doch diese muss ja nicht mit dem Design unvereinbar sein. Das Ergonomieteam sagt, wie ein bestimmtes Element zu funktionieren hat, im Haus haben wir einen eigenen Designer, der sich dann um eine moderne, visuelle Umsetzung kümmert.

Warum ist für Sie die Ergonomie so wichtig?

Der Beruf des Zahnarztes ist körperlich durchaus belastend, auch wenn er dies in den ersten Jahren seiner Tätigkeit nicht wahrnimmt, doch mit der Zeit... Ein

Implantologieeingriff kann durchaus zwei, drei Stunden dauern, da muss nicht nur die Höhe des Hockers und der Zugriff auf den Patienten stimmen, auch die kleinsten, immer wiederkehrenden Bewegungsabläufe müssen optimiert sein. Die einen Zahnärzte arbeiten lieber von links, die anderen lieber von rechts, die Gerätschaft muss diesen Anforderungen voll und ganz entsprechen.

Dies gilt auch für die Patienten?

Ja, von einem Kind, welches vielleicht eineinhalb Meter groß ist, bis zu einem Basketballspieler müssen Patienten auf dem Behandlungsstuhl bequem Platz nehmen können. Patienten mit Arthrose, solche mit anderen Beschwerden, 90-Jährige, für alle ist die Ergonomie des Behandlungsstuhles besonders wichtig.

Bei Ihren Werten sprechen Sie auch vom menschlichen Faktor. Was bedeutet dies konkret für den Zahnarzt?

Der menschliche Faktor zeigt sich in der Nähe zu jedem einzelnen unserer Kunden. Gerade bei den Behandlungseinheiten haben sich viele Zahnärzte durch den Lieferanten nicht wirklich gut betreut gefühlt, nach dem Erwerb und der Installation kommt vielleicht nach einem Jahr der Vertreter nochmals vorbei und damit hat es sich. Bei Ancar registrieren wir jede verkaufte Einheit mit der Seriennummer sowie die Daten des entsprechenden Kunden, so dass wir bei uns in der Zentrale jederzeit genau wissen wer welches Gerät bei sich installiert hat. Und (lacht) jeder neue Zahnarzt erhält nach dem Erwerb von mir persönlich einen Dankesbrief.

Nach welchen Kriterien suchen sich Ihre Kunden ihre Behandlungseinheit aus?

Es gibt Zahnärzte, für die ist die Ergonomie am wichtigsten, andere orientieren sich an der Technologie und der Elektronik. Suche ich eine Behandlungseinheit, an welchem mehrere Zahnärzte arbeiten sollen, so sind die Serien 3 oder 5 dank ihrer vorprogrammierbaren Settings sicher das Beste. Sucht jemand einen Stuhl nur für sich selbst und zu einem akzeptablen Preis, so ist er mit der Serie 1 bestens bedient.

In diesem Sinne gibt es ja eine Vielzahl an Bedürfnissen. Können Sie diesen überhaupt gerecht werden?

Als kleines Familienunternehmen sind wir besonders flexibel und versuchen so gut wie möglich auf individuelle Wünsche unserer Kunden einzugehen. Möchte jemand bei einem bestimmten Modell einen kürzeren Schwingarm, so werden wir alles Mögliche daran setzen dies so zu liefern. Wir haben Vertriebspartner und Händler, die sagen: „Wenn es sich um etwas Außergewöhnliches handelt, dann fragen wir Ancar.“

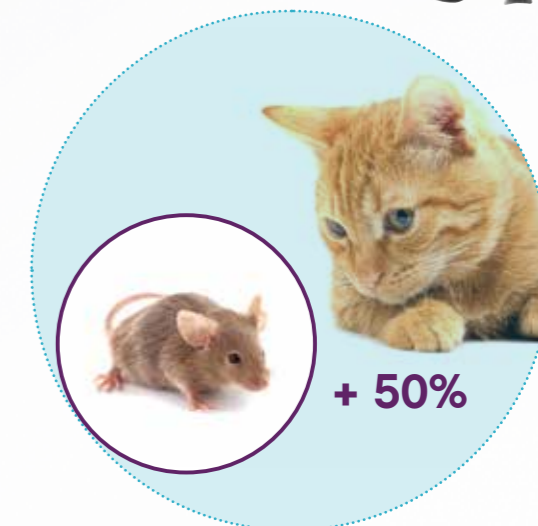
KONTAKT FÜR ÖSTERREICH

Profimed GmbH
Brühlstrasse 17a
A-6922 Wolfurt
T +43 5574 77 7 27
F +43 5574 64 2 12
office@profimed.at

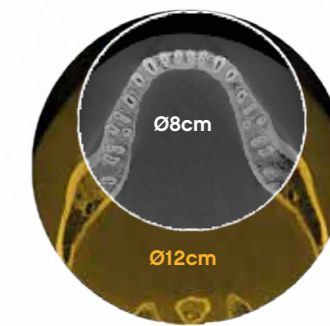
Dental Bauer GmbH
Feldkirchner Straße 11-15
8054 Seiersberg
0316 281616-0
0316 281616-99
graz@dentalbauer.at

Das neue CS 8200 3D

Mehr sehen. Mehr erreichen.



Erweiterte Volumengrößen
bis zu 12x10 cm



12 x 10 cm (CS 8200 3D) 50% größerer Durchmesser

Kontaktieren Sie uns:
philipp.eckhart@csdental.com
Tel: 0676 83980 366
www.carestreamdental.de





Plandent eröffnet einen Schauraum zum Kennenlernen des kompletten digitalen Workflows für Zahnärzte und Zahntechniker. Alles ist installiert und praxisgerecht vorführbereit.

Update 2.0: Vertriebsleiter Robert Wetel im dental journal Interview zu den neuen Entwicklungen bei Plandent

Voll digital update

Von Oliver Rohkamm

Ende September war es endlich soweit: Der neue Schauraum von Plandent wurde feierlich mit einem Vortrag zum Thema „Digitaler Workflow“ von Dr. Omar Hamid eröffnet. Das Interesse an Vortrag und Besichtigung war enorm.

Am 10. September war es endlich soweit. Der lang ersehnte Schauraum wurde mit einem Vortrag und ersten Besichtigungsmöglichkeiten offiziell eröffnet. Im Mittelpunkt stand natürlich der integrierte digitale Workflow auf Basis aktuellster Hard- und Software von Planmeca. Wir haben mit Plandent Vertriebsleiter Robert Wetel gesprochen, was Interessenten am Standort nun erwartet.

Was gibt es am alten Standort nun im neuen Schauraum zu sehen und wann sollte man die Gelegenheit

nützen persönlich vorbeizuschauen?

Zunächst einmal haben wir dort die komplette Planmeca Linie aufgebaut. Das reicht von dentalen Behandlungseinheiten über die digitale Bildgebung bis hin zum Laborworkflow. Es ist quasi eine „digitale Straße“ aufgebaut, die voll funktionsfähig ist und wo Zahnärzte und Zahntechniker die Möglichkeit haben den Workflow aktiv auszuprobieren. Das war bereits beim Eröffnungsevent sehr beliebt, weil man die Geräte vom Intraoralscanner über die Software bis zum Fräsen und 3D Drucken ausprobieren konnte. Der

Schauraum zeigt alle unsere Kompetenzfelder aktuell, klar und strukturiert vor Ort.

Können Sie auf die einzelnen vor Ort aufgestellten Geräte eingehen?

Das beginnt beim Intraoralscanner Planmeca Emerald S und geht über die Fräsmaschinen caramill 2.5 bis hin zum NextDent 5100 inkl. neuester biokompatibler 3D Werkstoffe für Prothesenbasen. So ist es nun möglich praktische Fälle wie z.B. der Vorbereitung, Planung und Fertigung einer Einzelkrone vor Ort mit Behandlern durchzuführen. Wenn ein Zahnarzt zu Besuch ist, dann können wir den

GEMEINSAM UNSCHLAGBAR!



Basisversorgung der X-tra Klasse

- **Unschlagbar langlebig:** Uneingeschränkt kaulasttragend, exzellente physikalische Eigenschaften¹
- **Unschlagbar einfach:** Universalfarbe mit Chamäleoneneffekt, 4 mm Bulk-Fill
- **Unschlagbar schnell:** Belichtungszeit von nur 10 Sekunden, reduzierte Arbeitszeit in Kombination mit Futurabond U (Universaladhäsiv in der hygienischen *SingleDose*)



¹ Tiba A et al., Journal of American Dental Association, 144(10), 1182-1183, 2013.

² basierend auf Verkaufszahlen

Mehr als
13 Mio.
Füllungen
weltweit!²



Plandents CAD/CAM Experten



Robert Wetel
Sales Manager
Technical & Digital
Tel. 0664/3403 019
robert.wetel@plandent.at



Kaddour Berkani
CAD/CAM Product
Manager
Tel. 0676/4766 637
kaddour.berkani@plandent.at



Richard Koinegg
Sales Technical &
Digital, Support
Tel. 0664/8834 7770
richard.koinegg@plandent.at



Stefan Chobota
Sales Technical &
Digital, Support
Tel. 0664/8866 1527
stefan.chobota@plandent.at



Philipp Schnittler
Digital Specialist,
Support
Tel. 0664/8867 2734
philipp.schnittler@plandent.at

Schwerpunkt auf Emerald S und die Planmill 30S (chairside) legen - die übrigens sehr lauffähig arbeitet und sehenswert ist. Beim Labor zeigen wir vor allem unsere Laborscanner von Medit, sowie den Aadv Labscan 2 von GC. Bedingt durch die Digitalisierung - wachsen Zahnmedizin und Zahntechnik zusammen. Das Ziel war ein für unsere Kunden stimmiges Portfolio an Hard- und Software zusammenzustellen, das leistungsfähig und auf der Höhe der Zeit ist, problemlos läuft und natürlich perfekt durch uns betreut werden kann. Nun können wir ZÄ und ZT den Workflow mit den leistungsfähigsten Geräten live vorführen bzw. der Workflow kann auf Wunsch auch praktisch mit realen Beispielen durchgeführt werden.

Was war das Ziel bei der Vor-selektion der Geräte? Ist es nicht besser ein möglichst umfassendes Geräteportfolio zu haben?

Zunächst einmal ging und geht es uns darum die Komplexität zu reduzieren, daher auch - soweit möglich - die Vorauswahl von Planmecageräten, erweitert um ergänzende Produkte. Aber es ist klar, dass wir nicht alle am Markt verfügbaren Geräte anbieten wollen. Plandent steht für eine hohe Lieferbereitschaft, das geht nur mit einem vorausgewählten Portfolio.

Wir verkaufen ausschließlich Geräte und Softwareprodukte, die untereinander zu 100 % kompatibel sind und die wir mit unserem Team schulen und supporten können. Damit werden von vorn herein viele Probleme vermieden. Unser Credo ist, nicht einfach nur die Geräte zu verkaufen und zu installieren, sondern dafür zu sor-



Universalgenie:
NextDent 5100

NextDent Denture 3D+ ist ein biokompatibler Werkstoff der Klasse IIa, der zum Drucken aller Arten von herausnehmbaren Prothesen-basen geeignet ist.



gen, dass die Kunden damit produktiv arbeiten können. Und selbst dann hört unsere Leistung noch nicht auf. Denn auch das jährliche Service wird von uns abgedeckt, damit die Maschinen eine hohe Verfügbarkeit haben. Für unsere Maschinentypen sind wir zertifiziert und übernehmen damit alle Wartungs- und Supportarbeiten. Wir sind damit nicht auf die Hersteller oder andere Subfirmen angewiesen. Plandent ist und bleibt vor und nach dem Kauf der einzige Ansprechpartner für alle technischen Belange.

Was wären für Anwender konkrete Nutzen einer umfassenden Digitalisierung?

Zum Beispiel könnte man auf physi-

sche Modelle komplett verzichten. Das senkt Platzbedarf und damit die Kosten, da die Daten jahrelang digital archiviert werden können und kein Platz für Modelle benötigt wird. Voraussetzung dafür wäre aber das digitale Abformen, wie z.B. mit dem Planmeca Emerald S.

Was hat sich seit unserem letzten Gespräch an weiteren Innovationen bzw. Updates ergeben?

Bei der CAM Software von Dental Softworks gibt es jetzt die neue Version V4, die tolle neue Features bereithält. So alle unsere Materialien wie z.B. die Zirkonronden und Blöcke mit den technischen Spezifikationen hinterlegt und kann es in der Software



One4all Multi Layered Zirconia Disc
Isostatisch gepresste Blanks aus
100% Tosoh Material mit einer
Festigkeit von 1.300 MPa

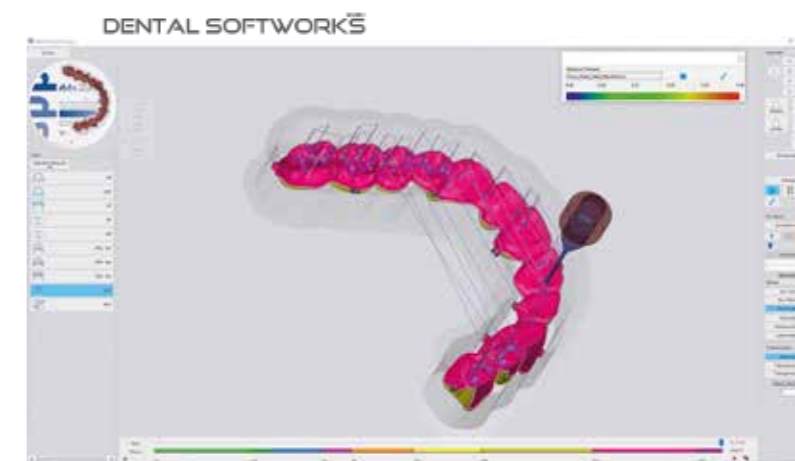


NEU: Medit T710
Dental 3D Scanner

direkt anwählen. Die Daten werden online tagesaktuell erweitert und upgedatet. Die Fräsronde werden mit dem Logo des jeweiligen Herstellers und der Rondenhöhe in der Materialbibliothek dargestellt. Somit entfällt jegliche Verwechslungsgefahr der Blanks. Besonders interessant dabei sicher die ab sofort erhältliche One4all Multi Layered Zirconia Disc von DDS. Die außergewöhnlich hohe biaxiale Biegefestigkeit von bis zu 1300 MPa ermöglicht die Herstellung aller Indikationen, von der Einzelzahnkrone bis zur 4-gliedrigen Brücke mit zwei Brückengliedern in Folge.

Wenn jetzt ein Labor einsteigen möchte in den digitalen Workflow, mit welchem Budget wäre das sinnvoll?

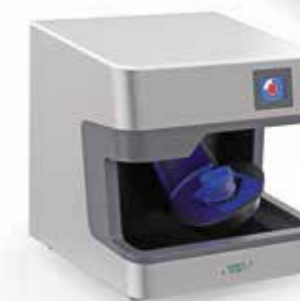
Als Minimalausstattung könnte man mit einem Labor-Scanner und einer Planungssoftware starten. Das wäre eine Investition von rund € 14.490.



NEU: DS CAM V4 Software



Intraoralscanner
Planmeca Emerald S



Laborscanner
Aadv Labscan 2 von GC

Enthalten wären z. B. der Medit Lab-Scanner und die ExoCAD Software inkl. zwei Modulen. Damit kann man schon sehr gut arbeiten und dann nach und nach weiter investieren. Fräsen kann man anfangs zunächst außer Haus - und bei entsprechender Nachfrage - dann in eine eigene CAM Maschine investieren. Der Bedarf von Seiten der Zahnärzte nach solchen aus z. B. metallfreien hochfesten Materialien gefertigten Arbeiten ist jedenfalls sehr hoch.

Welche weiteren Leistungen bringt Plandent? Leistungen, die man vielleicht nicht sofort sieht und die den Kunden am Markt auch wirtschaftlich weiterhelfen.

Wir bieten zum Beispiel zusammen mit Dental Softworks Schulungen für die richtige Frässtrategie an. Gerade in diesem Bereich kann man viel Zeit und Geld sparen. Zusätzlich beraten wir die Kunden bei der Materialaus-

wahl und den dazu passenden richtigen Werkzeugen. Wir wollen, dass unsere Kunden von Anfang an voll starten können und aus dem System in kürzester Zeit einen hohen Nutzen ziehen. Noch ein Wort zum Schluss: Wir ersuchen alle interessierten Zahnärzte und Zahntechniker sich bei uns für die Terminvereinbarung im Schau-raum anzumelden, damit auch der entsprechende Experte vor Ort ist.

KONTAKT

Plandent Austria

Scheringgasse 2
1140 Wien

Telefon: +43 (0) 1 / 6620272
Telefax: +43 (0) 1 / 6620272-20
team.wien@plandent.at

**Nur jetzt:
Herbstbonus
und super
Markenrabatte!**

**ZUSÄTZLICH
PROMOCODE
ANGEBEN UND
SONDERPREIS
ERHALTEN!**



Sehr geehrte Kundin,
Sehr geehrter Kunde,

mit dem Herbst steigen die Herausforderungen an uns und die Gesellschaft wieder massiv an. Neben der Bemühung, die eigene Gesundheit und der unseres Umfelds abzusichern, stehen wir vor großen Herausforderungen, diesen Part auch für die Gesellschaft zu meistern. Wir von HENRY SCHEIN sind mit noch mehr Anstrengung bemüht, Sie bei den Produkten und Dienstleistungen in Ihrem Schaffen zu unterstützen.

Aktuell haben wir die Situation, dass die Lieferketten der meisten Produzenten eingeschränkt oder unterbrochen sind. Aus diesem Grund versuchen wir mittels Kontingentierung von besonders betroffenen Produkten so viele Kunden als möglich zu bedienen, um die Zeiträume bis zur Belieferung unseres Lagers zu überbrücken. Wir, alle Mitarbeiter von HENRY SCHEIN und unseren Herstellerpartnern, bemühen uns speziell in dieser Zeit, Ihren Anspruch bestmöglich zu erfüllen.

Ich verbleibe mit einem Zitat, welches wir nun seit über 15 Jahren propagieren:

ERFOLG VERBINDET

JETZT MIT SUPER **MARKEN- RABATTEN SPAREN!**

Ein regelmäßiger Besuch unserer Website henryschein.at zahlt sich in den nächsten Wochen ganz besonders aus, denn dort finden Sie jetzt exklusive Markenrabatte vieler Hersteller für Ihren Labor- und Praxisalltag.

Unsere Aktionen können Sie auch direkt in unserem Online-Shop nutzen und zusätzlich zum Herbstbonus jede Menge Geld sparen. Selbstverständlich sind alle Aktionen der Verbrauchsmaterialien bis zum 27. November 2020 mit dem Herbstbonus kombinierbar.

Beachten Sie noch unsere Tipps zum Steuer sparen. Nähere Informationen finden Sie am Einlegeblatt.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Einkaufen!

PROMOCODE

Bitte geben Sie den Promocode „709A“ bei der Bestellung an oder im **ONLINE-SHOP** ins Direkteingabefeld ein, um den Sonderpreis zu erhalten.

709A

NUTZEN SIE DEN **HENRY SCHEIN HERBSTBONUS!**

Gültig bis 27. November 2020

Nach einem langen Sommer kühlen die Temperaturen nun wieder ab und der Herbst taucht die Natur in die schönsten Farben. Auch in dieser Jahreszeit möchten wir Ihnen mit unserer Herbstaktion ein Lächeln auf die Lippen zaubern, denn bis 27. November 2020 profitieren Sie bei jedem Einkauf von unserem Henry Schein Herbstbonus.

50 EURO HERBSTBONUS!

Kaufen Sie jetzt Verbrauchsmaterialien mit einem Netto-Auftragswert von mindestens 1.500 Euro und wir belohnen Sie mit einem Herbstbonus in Höhe von **50 Euro**.

€ 50,- HS1HB-0920

100 EURO HERBSTBONUS!

Für einen Einkauf mit einem Netto-Auftragswert ab 2.000 Euro für Verbrauchsmaterialien erhalten Sie einen Herbstbonus in der Höhe von **100 Euro**.

€ 100,- HS2HB-0920

Einfach den Gutscheincode bei Ihrer Bestellung angeben und schon wird der Herbstbonus auf Ihrer Monatsrechnung abgebogen. Gültig auch bei mehrmaligen Bestellungen von Verbrauchsmaterialien. So einfach war es noch nie, Geld zu sparen!

Abbildungen sind beispielhaft. Angebotspreise sind nur mit Promocode bis 27. November 2020 und bei Sofortlieferung gültig bzw. solange der Vorrat reicht. Alle Preise in Euro zzgl. MwSt., ohne Abzug (nur in Verbindung mit dem Promocode). Preisgültigkeit vorbehaltlich Herstellerpreisänderungen (Pandemie, höhere Gewalt). Satz-, Druckfehler und Irrtümer vorbehalten. Es gelten die Allgemeinen Lieferbedingungen und Datenschutzrichtlinien.

Henry Schein Dental Austria

Computerstraße 6 • 1100 Wien

Tel.: 05/9992-0 • Fax 05/9992-9999

info@henryschein.at • www.henryschein.at

imes-icore launcht CORiTEC 150i PRO

Hochklassiges System für die Ronden- und Blockbearbeitung

Nach 30 Monaten Entwicklungszeit bringt imes-icore mit der CORiTEC 150i-Serie ein besonders platzsparendes System auf den Markt. Wer ein kompaktes Frässystem sucht, welches höchste Flexibilität und eine große Bandbreite an Fertigungsmöglichkeiten bietet, wird bei der Neuentwicklung von imes-icore fündig.

Maximale Leistung bei minimalem Platzbedarf und etliche neue Features – diese Eigenschaften machen die CORiTEC 150i-Serie zu einem hochklassigen System für die Ronden- und Blockbearbeitung. Die Maße des Systems betragen lediglich 422 x 556 x 644 mm in Breite, Tiefe und Höhe. Der neuartig verbauten Monoblock-Gusskörper sorgt für maximale Stabilität, damit jede Restauration mit größtmöglicher Präzision bearbeitet wird. Hinzu kommt die 5-Achs-Simultan-Technologie, die der 150i-Serie ein einmaliges Verhältnis aus Maschinengröße und Funktionalität verleiht.

Die Hochfrequenzspindel mit einer Leistung von 0,75 kW und bis zu 100.000 Umdrehungen pro Minute fasst Fräs- und Schleifwerkzeuge mit einem Schaftdurchmesser von 3mm.

Neben dem 98mm-Rohlingshalter unterstützt die Maschine die Verwendung einer C-Clamp für die Fertigung von Restaurationen mit besonders hohem Bearbeitungswinkel. Die offene Softwarearchitektur der CORiTEC 150i-Serie ermöglicht es, das Maschinensystem mit vielen gängigen Scannern sowie CAD- und CAM-Software zu kombinieren.

Drei Varianten zur Auswahl

Die CORiTEC 150i PRO ermöglicht dem Anwender die Nass- und Tro-



Die neue Maschinen-Software „CORiTEC smart control“ führt den Bediener mit Hilfe einer ansprechenden Bedienoberfläche sicher und schnell zum gewünschten Ergebnis.

ckenbearbeitung in einem System: Bearbeiten Sie Zirkondioxid, PEEK, Wachs, PMMA sowie weitere Kunststoffe und Kompositmaterialien und erleben Sie ein erweitertes Fertigungsspektrum in der Nassbearbeitung. Zudem kann durch die außerordentliche Maschinenstabilität auch die Bearbeitung von präfabrizierten Abutments aus Titan oder Cobalt-Chrom erfolgen. Das Kühlsystem für die Nassbearbeitung ist voll integriert, ein externer Wasseranschluss ist nicht erforderlich.

Die zweite Variante, die CORiTEC

150i dry, ist für die reine Trockenbearbeitung ausgelegt. Die dritte Option nennt sich CORiTEC 150i dry eco und zeichnet sich durch einen äußerst attraktiven Preis aus. Für die Bedienung dieses Modells ist ein externer Computer oder Laptop erforderlich.

In Österreich sind alle Maschinen von imes-icore exklusiv beim Fachhändler CAD/CAM Lösungen Klaus Kopetzky e.U. erhältlich.

Weitere Informationen:

www.cadcam-loesungen.at



**Venus Diamond ONE –
Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen.**
Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarben-Konzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

Bieten Sie Langlebigkeit – langlebige Restaurationen dank der außergewöhnlichen Widerstandsfähigkeit mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität – Ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“ und Freiheit in der Anwendung.

Empfehlen Sie Verträglichkeit – Basierend auf der TCD-Matrix ist Venus Diamond völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.

Nutzen Sie das Einführungsangebot und testen Sie Venus Diamond ONE. Kulzer.at/one-journal



**Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit**



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Planmeca Romexis (Teil 2)

Neuerungen zum Update 6.0 der weltweit führenden All-in-One-Software

Der finnische Dentalhersteller Planmeca hat, wie bereits in der vergangenen Ausgabe des dental journal erwähnt, eine komplett überarbeitete Version seiner Therapieplanungs- und Bildgebungssoftware Planmeca Romexis veröffentlicht. Nachfolgend ein paar weitere Aspekte und Details hierzu.

Die All-in-One-Plattform Planmeca Romexis 6.0 vereint alle digitalen Arbeitsschritte



2D-Bildgebung: Planmeca Solanna Vision – Romexis 6.0 unterstützt auch die Video- und Fotoaufnahme mit der Operationsleuchte Planmeca Solanna Vision. Bilder und Videos werden im 2D-Modul gespeichert. Die Planmeca Solanna Vision-Bilder können auch im Romexis Smile Design-Modul verwendet werden.

Floating windows: Romexis 6.0 bietet eine neue Funktion zum Erstellen von Floating windows für jedes 2D-Bild. Ein einfacher Doppelklick auf ein Bild öffnet es in einem neuen Fenster, welches ganz einfach auf einen anderen Bildschirm gezogen werden kann, welches im 3D-Modul oder im Romexis Smile Design-Modul angezeigt wird. Es ist auch möglich, mehrere Floating windows von 2D-Bildern zu erstellen. Dies ist eine nützliche Funktion zum Vergleichen von zwei Bildern aus einer Studienvorlage.

Verbesserte Studien-Templates: Romexis 6.0 erhöht die Benutzerfreundlichkeit und das Erscheinungsbild der Studien-Templates erheblich. Die Bild-

titelleiste mit Datum und Zahnnummer wurde vereinfacht. Außerdem werden die Werkzeuge nur angezeigt, wenn man mit der Maus darüberfährt.

3D-Bildgebung – Modulnavigation mit neuen Schaltflächen: Auf die 3D-Submodule kann jetzt über die Schaltflächen im oberen Teil des Bildschirms zugegriffen werden. Im Explorer-Modul gibt es eine neue zweistufige Maximierungsfunktion, mit welcher eine Ansicht maximiert und gleichzeitig die anderen Ansichten in einer kleineren Größe sichtbar gehalten werden können. Durch den zweiten Klick auf das Maximierungssymbol wird die Ansicht auf die volle Größe maximiert, und durch den dritten Klick wird die Ansicht auf das Original zurückgesetzt.

Scan Body STL Export: Die Scan-Abutments können jetzt zusammen mit dem intraoralen Scan mit der Funktion „Objekte exportieren“ im STL-Format exportiert werden. Der exportierte Scan und das Scan-Abutment können somit beispielsweise in einer Soft-

ware eines Drittanbieters zum Entwerfen von präoperativen Restaurationen verwendet werden.

Model Analyser: Romexis 6.0 stellt ein neues Messwerkzeug für dreidimensionalen Kurvenmessungen mit zwei oder mehr Punkten vor. Es kann zum Beispiel zur Messung des Gaumens verwendet werden.

Romexis Model Analyzer-Scans im CAD/CAM-Modul: Intraorale Scans, die im Romexis Model Analyzer-Modul gescannt wurden, werden auch automatisch in der CAD / CAM-Modulliste angezeigt und können zum Designen und Fräsen verwendet werden. Mit dem neuen Romexis Model Analyzer können Sie später jederzeit weiter scannen.

CAD/CAM-Modul mit verbessertem Import: Die Importoptionen wurden unter einer einzigen Import-schaltfläche in der oberen Symbolleiste gesammelt. Die Romexis 6.0 bietet auch eine direkte Integration von TruAbutment-Aufträgen mit Romexis

Cloud.

Workflow wizard module: Romexis 6.0 führt ein neues Konzept ein, um die effiziente Nutzung der Software vom ersten Tag an sicherzustellen. Die Workflow-Assistenten führen den Benutzer Schritt für Schritt durch bestimmte Workflows und ermöglichen es dem Benutzer alle anderen Tools in der Software flexibel zu verwenden. Wenn ein Assistent verwendet wird, kann der Benutzer jederzeit entscheiden auch andere Tools zu verwenden und dann zu den Schritten des Assistenten zurückkehren.

Ortho Studio: Die neue Softwareversion umfasst neben vielen anderen neuen Funktionen und Verbesserungen eine vollständige Neugestaltung der Benutzeroberfläche, die Visualisierung der intraoralen Scans im vir-

tuellen Setup unter Verwendung von Echtfarben sowie die Aufnahme mehrerer Hersteller von Brackets in die Bracket-Bibliothek.

Cephalometrische Analyse: Die grafische Benutzeroberfläche des Romexis Ceph Analyse-Moduls wurde farblich erneuert und passen jetzt gut zum Dunkelmodus von Romexis 6.0. Alle Symbole und Symbolleisten wurden ebenfalls neu gestaltet, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern.

Analyse der Wachstumsprognose von Ricketts: Die Wachstumsvorhersageanalyse von Ricketts wurde in das Untermodul Analyse implementiert und ist nun Teil desselben Dokuments wie Analyse und VTO.

Einzeldokument für cephalometrische Analyse, Wachstumsanalyse

und kephalometrische VTOs: Cephalometrische Analysen, Wachstumsanalysen und cephalometrische VTOs werden jetzt im selben Dokument in der Zeitleiste des 2D-Moduls und des Moduls Cephalometric Analysis angezeigt. Bisher wurden diese als separate Dokumente angezeigt. Implantatbibliothek

Nähere Infos zu neuen und aktualisierten Implantaten, chirurgischen Kits, Fixierungsstiften und Abutments können hier abgerufen werden:
<https://www.planmeca.com/de/software/softwaremodule/planmeca-romexis-3d-implantologie/implantatbibliothek/>

www.planmeca.com
www.plandent.at



*Beim Kauf von zwei gleichen Instrumenten aus unserem MASTER und EXPERT Portfolio, erhalten Sie einen Preisnachlass von insgesamt 50% auf den Listenpreis.

KaVo MASTERmatic LUX M25 L 1.791,-€ für 2 Instrumente
KaVo EXPERTmatic E25 L 1.311,-€ für 2 Instrumente
SONICflex 2003L/2008L Set 2.018,-€ für 2 Instrumente

Effiziente Problemlösung durch Sofortimplantation mit Keramikimplantaten in Kombination mit PRF

«Mission Impossible»

Von Dr. Robert Bauder MSc. MSc.

Der nachfolgende Fall soll zeigen, wie auch „hoffnungslose“ Fälle mit großem Knochenverlust mit Keramikimplantaten und PRF als alleinigem Augmentationsmaterial mit nur einer chirurgischen Sitzung gelöst werden können.

Wenn wir die knöcherne Ausgangssituation im DVT betrachten, würde den meisten Implantologen, wenn wir den Fall nach herkömmlichen Kriterien der Fallindikationen analysieren, sicher nicht eine Sofortimplantation - und „schon gar nicht mit Keramik“ - in den Sinn kommen.

Der stark vorgeschädigte Ausgangssituation bringt verschiedene Herausforderungen mit sich:

1. Es muss möglich sein, nach Extraktion der beherdeten Endozähne und kompletter Ausräumung des entzündlich veränderten Gewebes im übrigbleibenden Restknochen eine ausreichende Primärstabilität zu erreichen, zumal nur ca. 3mm bis zum Nerv Platz ist.

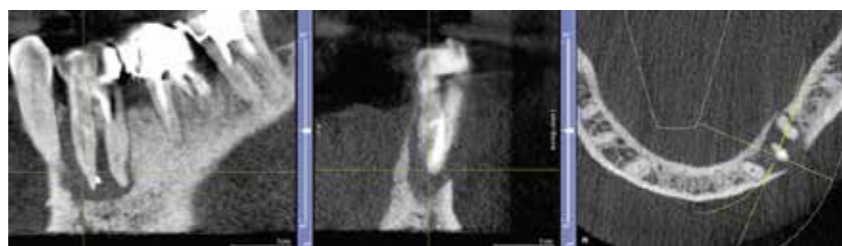


Abb 1: Die Ausgangssituation zeigt eine Zyste / Granulom mit großer 3-dimensionaler Ausdehnung konfluierend um die Zähne 34 und 35 bis in die apikale Region des 33, welcher allerdings Restvitalität zeigte und wenn möglich erhalten werden sollte. Besonders problematisch ist, dass in weiten Bereichen um 34 35 auch die bukkale Lamelle bereits resorbiert war. In diesem Schnitt nicht dargestellt: auch die Zähne 36 und 37 zeigten große apikale Aufhellungen.

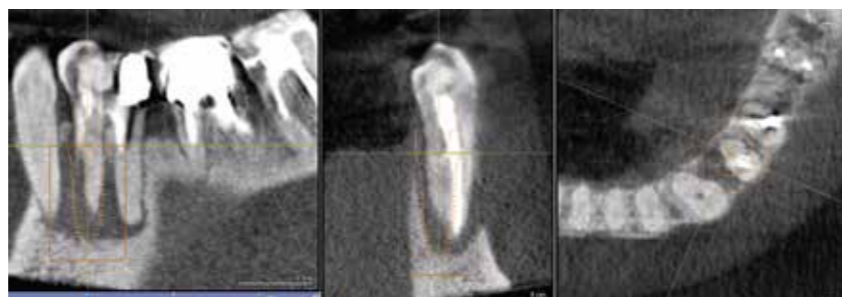


Abb 2: Die virtuelle Implantatplanung eines SDS 2.0 4614 Implantates zeigt, dass eine Primärstabilität allenfalls über die 2-3 apikalen Gewindgänge erzielbar wäre. Apikal vom Defekt ist nur ca. 3 mm Platz im Restknochen zum Nervus mentalis (in dieser Schicht nicht dargestellt), welcher ungünstiger Weise einige Ausläufer in dieser Region hat (siehe Abb 1). Nach distal ist großvolumig keine knöcherne Abstützung zur Erzielung einer Primärstabilität erzielbar, ebenso wenig nach bukkal.



Abb 3: Gründliche Ausräumung des Defektes mit scharfen Löffeln



Abb 4: Minimale apikale Aufbereitung des Implantatbettes für die Primärstabilität über die apikalen 2-3 Gewindgänge. Test ohne Bohrer-Rotation, welche Bohrerdicke klemmen bzw. welches Implantat greifen würde.

2. Die chirurgische Ausräumung und Dekontamination des infizierten Kieferareales muss so gründlich geschehen, dass keine Infektion während des Einheilvorganges der Implantate und danach passiert
3. Es muss nach der Einheilung ausreichend Struktur (knöcherne Regeneration und stabile Weichgewebsregeneration) erhalten bleiben, um genügend Langzeitstabilität für die Implantate mit Suprakonstruktionen unter funktioneller Kaubelastung zu erzielen.
4. Es soll ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis erzielt werden

Tiefe apikale Matratzennähte fixieren die mobile Alveolarschleimhaut und verhindern jegliche Bewegung im Wundgebiet. Dies ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche strukturerhaltende Abheilung und teilweise Knochenregeneration

Dadurch wird nicht nur die weiche oberflächliche Abheilung gesichert, sondern es werden auch ortsstabile „Healing-Chambers“ gebildet. „Healing-Chambers“ sind also ortsstabile, mit Blut und A-PRF gefüllte Hohlräume, welche durch Restknochen, Implantate und Periost begrenzt werden. In ihnen findet die knöcherne Regeneration unter den breiten Implantattulpen der SDS Implantate statt. Die relativ breiten Implantat-Tulpen der SDS Implantate (Durchmesser 6mm), kombiniert mit der hervorragenden Biokompatibilität des Materials Zirkonoxid erleichtern bei der offenen Einheilung der augmentierten Bereiche einen raschen Verschluss der „immunologischen Tür“, weil es zu einer raschen oberflächlichen Abheilung kommt und es zu Zirkonoxid nach Abheilung eine hemidesmosomale Anheftung des



Abb 5: Einbringen der Sofortimplantate, hier Regio 36 nach vorhergehender Ozon-Desinfektion



Abb 6: Implantate in situ



Abb 7: Ausfüllen aller verbliebenen Defekte mit 12 dicht gepackten A-PRF-Membranen



Abb 8: Fixation der A-PRF-Ausfüllung mit resorbierbarer Naht (Atramat).



Abb 9: Durch netzartige, vielfache (ca. 10-20 fache) Naht-Fixation durch die A-PRF Membranen und Gingiva hindurch wird das gesamte Wundgebiet stabilisiert.



Abb 10: Planmäßig abgeheilte Situation 7 Monate post OP: stabile blande Weichgewebssituation. Das einstrahlende Bändchen bukkal bei 34 sollte ggf. chirurgisch eliminiert werden, falls später eine Rezession auftritt.



Abb 11: Abgeheilte Situation 7 Monate post OP



Abb 12: Abgeheilte Situation 3. Quadrant 7 Monate post OP, Provisorium 25 26



Abb 14: Finale Versorgung hier 8 Monate post OP

Abb 13: Intraorale Individualisierung durch äquigingivales Beschleifen der zementierten Zirkonabutments. Dadurch entsteht eine monolithische, pseudo-einteilige Situation ohne bewegliche Teile oder Spaltbildungen



Abb 15: Finale Versorgung hier 8 Monate post OP: entzündungsfreie und stabile Weichgewebssituation



Abb 17 & 18: Finale Versorgung hier 8 Monate post OP



Abb 16: Ausgangssituation vorher



Abb 19: Das Abschlusspanorama zeigt gut integrierte Implantate. Die Verknöcherung in Regio 34/35 ist noch nicht vollständig abgeschlossen.

Epithels geben kann. Es erfolgte eine Antibiotische Abdeckung beginnend 1 h prä operativ mit Augmentin.

Orthomolekulare Unterstützung der Knochenregeneration und Heilung

Um eine optimale Knochen- und Weichgewebshheilung sowie eine Unterstützung des Immunsystems zu erzielen, ist es wichtig, optimal zu substituieren, weil in der durchschnittlichen Ernährung die dafür benötigten Mikronährstoffe nur sehr unzureichend enthalten sind.

In meinem Praxiskonzept, bei dem ca. 80% Sofortimplantate gesetzt werden, substituieren wir die OP-Patienten daher immer intensiv mit allen für die Knochen- und Wundheilung benötigten Vitaminen, Spurenelementen, Mineralien und Mikro-

nährstoffen, die für diese komplexen biochemischen Vorgänge vom Körper benötigt werden. Die wichtigsten Mikronährstoffe für eine optimale Knochen- und Wundheilung sind Vitamin D3 in abgestimmter Kombination mit Vitamin K2, sowie Vit C und Magnesium. Insbesondere ein hoher Vit-D-Level von ca. 60 - 100 ng/ml ist nach meiner 16-jährigen Praxiserfahrung mit Zirkonimplantaten ein wichtiger Erfolgsparameter für diese, welcher daher durch gezielte Substituierung auf diesen Sollwert eingestellt wird.

Im Vergleich zu Titanimplantaten ist die initiale Einheilung von Zirkonimplantaten nach meiner Erfahrung etwas heikler, da Zirkonoxid immunologisch neutral ist. Empirisch hat sich unsere immunologische Vor- und Nachbereitung mit dem sog. High-

Heal-Knochenheilungsprotokoll (highheal.com) als sehr vorteilhaft erwiesen. In diesem von uns speziell für diese Operationen entwickelten orthomolekularen Knochenheilungsprotokollen sind auch noch weitere ca. 30 Mikronährstoffe wie z.B. Omega-3-Fettsäuren, B-Vitamine, Selen, Mangan und Bor sowie Enzyme wie z.B. Bromelain und Papain in optimaler Dosierung enthalten, welche ebenfalls eine wichtige Rolle in diesem Kontext spielen.

Zudem sollte idealerweise durch eine Zucker- und Weissmehlarme Ernährung eine übersäuerte Stoffwechsellage vermieden werden. Zu viele Fleisch- und Milchprodukte sind ebenso kontraproduktiv.

Die intensive Substituierung beginnt bereit ca. 2 Wochen vor der Operation und erstreckt sich insge-

samt über ca. 6 Wochen. Darüber hinaus ist nach der intensiven Phase ein gewisses Erhaltungsniveau sinnvoll.

Zusammenfassend kann aus 16 Jahren Praxiserfahrung mit Keramikimplantaten festgehalten werden, dass mit dem anhand dieses Falles dargestellten Protokolls auch sehr schwierige Ausgangssituationen erfolgreich mit Keramik-Sofortimplantaten gelöst werden können.

Schlüsselfaktoren hierbei sind das Makrodesign der SDS Implantate (aggressives Gewinde im apikalen Bereich zur Erzielung einer Primärstabilität auch in sehr ungünstigen Knochen-situationen sowie breite Implantat-Tulpe), gründliches chirurgisches Vorgehen (kompromisslose Defektausräumung, Ozon-Desinfektion, apikale Matratzennähte, A-PRF etc.) sowie eine Optimierung der individu-

ellen Heilungsfähigkeiten des Patienten durch adäquate orthomolekulare Substituierung.

Die Hauptvorteile der Sofortimplantation sind, dass nur ein chirurgischer Eingriff benötigt wird, ein Strukturhalt damit weitestgehend gelingt und auch im ganzheitlichen Sinn eine Eliminierung der Kiefer-Störherde in der ersten Sitzung erfolgt. Gerade aus ganzheitlich biologischer Perspektive ist bei Implantationen Zirkonoxid das Material der Wahl, weil es als „ausreagiertes“ Material im Gegensatz zu Metallen elektrochemisch neutral ist und im Prinzip keine Korrosion aufweist.

Periimplantitis ist daher bei einteiligen oder wie in diesem Fall pseudo-einteiligen Zirkonoxidimplantaten äußerst selten.

KONTAKT



Dr. Robert Bauder
MSc. MSc.

Jochbergerstrasse 98
A-6370 Kitzbühel

Phone: +43 5356 66669

Email: office@zahn-kitz.at

Web: www.zahn-kitz.at

Dentsply Sirona präsentiert positive Testresultate

DAC Universal zeigt voll viruzide Wirkung

Weltweit steht für die Lösungen von Dentsply Sirona ein Höchstmaß an Sicherheit für Patienten und Praxisteam gleichermaßen an erster Stelle. So hat ein Testverfahren jetzt die voll viruzide Wirkung der Produkte aus der gesamten DAC Universal-Produktfamilie bestätigt.

Die voll viruzide Wirkung der Produkte aus der DAC Universal-Produktfamilie zur Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten wurde im Rahmen einer aktuellen Laborstudie des akkreditierten Prüflabors „Hyg-Cen Germany“ nachgewiesen. Der Test wurde gemäß den Vorgaben der Europäischen Norm DIN EN 17111 mit temperaturresistenten Parvoviren durchgeführt. Nach dem Abschluss der Aufbereitung welche die Prozessschritte Reinigung, Ölpflege, Thermische Desinfektion und Kühlung umfasst, konnten keine murinen Parvoviren im Eluat der Teststücke mehr nachgewiesen werden. Diese Bestätigung der voll viruziden Wirkung ist der offizielle Beweis dafür, dass die Geräte der DAC Universal-Produktfamilie den höchsten Wirkungsgrad besitzen und somit für maximale Sicherheit bei der Aufbereitung von beispielsweise Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen sorgen.

Höchstmögliche Wirksamkeit wird übertroffen

Um die voll viruzide Wirkung unter Beweis zu stellen, musste DAC Universal verschiedene Laborprüfungen bestehen. Eine voll viruzide Wirkung entsteht, wenn eine ausreichende Reduzierung der viruziden Kontamination auf der Oberfläche erreicht wird, sodass eine Infektion dadurch nicht mehr wahrscheinlich ist. In Abhängigkeit der getesteten Pathogene wird die Wirksamkeit als bakterizid (wirksam gegen Bakterien), levurozid (wirksam gegen Hefepilze im Mundraum) oder viruzid (wirksam gegen Viren) bezeichnet. Die Klassifizierung „voll viruzide Wirkung“ umfasst die Wirksamkeit gegen alle behüllten und unbehüllten Viren. Zu den behüllten Viren gehören zum Beispiel SARS-CoV-2, das Hepatitis-B- und das Hepatitis-C-Virus, das HI-Virus und Grippeviren. Unbehüllte Viren sind beispielsweise das Par-



DAC Universal: „voll viruzid“ dank Thermodesinfektion.

vovirus, das humane Papillomavirus, das Adenovirus und das Norovirus.

Durch die Reduzierung der temperaturresistenten Parvoviren konnte mit den Ergebnissen gezeigt werden, dass DAC Universal die erforderliche Sicherheit für das Prädikat voll viruzide Wirkung erreicht: Nach Abschluss des vollständigen Aufbereitungsprozesses konnten keine Parvoviren in ausreichender Menge mehr festgestellt werden. So konnte die erforderliche Titer-Reduzierung von ≥ 4 lg-Einheiten gezeigt werden.

Dr. med. univ. Sebastian Werner, Facharzt für Hygiene und Umweltmedizin, fasst das Ergebnis wie folgt zusammen: „Soweit mir bekannt ist, gibt es derzeit auf dem Markt für Dentalgeräte keine andere technische Wiederaufbereitungseinheit in dieser Größe und mit dieser Ge-

schwindigkeit, die eine vergleichbare bakterizide, levurozide und viruzide Wirkung wie DAC Universal zeigen könnte.“

Unterstützung für sichere Hygiene in der Zahnarztpraxis

Die Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten im DAC Universal erfolgt durch Reinigung, Ölpflege und Thermische Desinfektion, wobei ausschließlich demineralisiertes Wasser verwendet wird. Alle Aufbereitungsschritte sind standardisiert und erfolgen vollautomatisch auf Knopfdruck, wodurch Anwendungsfehler im maximal möglichen Ausmaß ausgeschlossen werden können.

„Schon in früheren Ergebnissen konnte die bakterizide und levurozide Wirkung von DAC Universal nachgewiesen werden. Dennoch war es uns wichtig, auch die viruzide Wirkung im Rahmen eines unabhängigen Verfahrens zu überprüfen“, fasst Michael Geil, Group Vice President Equipment and Instruments bei Dentsply Sirona, zusammen. „Wir freuen uns über dieses hervorragende Ergebnis, mit dem wir Zahnarztpraxen künftig noch mehr Sicherheit auf mehreren Ebenen bieten können. DAC Universal sorgt bei der Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten für Sicherheit in einem Ausmaß, das mit Geräten vergleichbar ist, in denen chemische Reinigungs- und Desinfektionsmittel zum Einsatz kommen. Jedoch sind die Verarbeitungszeiten dabei sehr viel kürzer, der Prozess ist umweltfreundlicher, und es besteht kein Risiko für chemische Rückstände auf den Instrumenten.“

www.dentsplysirona.com/dac-universal

ZUR PERSON

Michael Geil,



Group Vice President Equipment and Instruments bei Dentsply Sirona: „DAC Universal sorgt bei der Wiederaufbereitung von medizinischen Geräten für Sicherheit in einem Ausmaß, das mit Geräten vergleichbar ist, in denen chemische Reinigungs- und Desinfektionsmittel zum Einsatz kommen.“

So einfach werden Sie Komplettanbieter für Teleskoptechnik

Wir fertigen oder komplettieren Ihre Doppelkronen – von Zahntechnikern für Zahntechniker.

- ✓ flexibler Leistungsumfang: präzise Sekundärkappchen oder komplette Teleskoptechnik
- ✓ Support auf Augenhöhe
- ✓ Maschinenpark und eigene Techniker
- ✓ taktile Scanner / CORiTEC 650i von imes-icore
- ✓ regionale Herstellung im Weinviertel
- ✓ kurze Lieferzeiten und -wege



Für Sie sind wir gerne erreichbar:

+43 2952 3100-19 | +43 681 204 124 38
cadcam@labor-lang.at

Planmeca Cleanic 500 reinigt die Raumluft in Zahnkliniken geräuschlos und dennoch effizient.

Wichtiger denn je: keimfreie Luft in der Zahnarztpraxis

Der Luftreiniger filtert in Innenräumen verschiedene Luftschadstoffe wie Viren, Bakterien und andere feine Partikel heraus. Die Verwendung eines Luftreinigers in Zahnkliniken wird dringend empfohlen, um sowohl für das Dental-Team als auch für die Patienten eine sicherere Atemluft zu gewährleisten. Einer kürzlich durchgeführten Studie¹ zufolge könnte die Luftfiltration das Risiko einer Ausbreitung von COVID-19 während Zahnarztbesuchen erheblich verringern.

¹ <https://uwaterloo.ca/stories/news/study-finds-air-filtration-reduces-risk-covid-19-spread>

Während zahnärztlicher Behandlungen werden regelmäßig große Mengen mikrobieller Aerosole erzeugt, was bedeutet, dass Luftreiniger Zahnkliniken mehrere Vorteile bieten können. Darüber hinaus können Sicherheitsabstände in der Zahnpflege nicht eingehalten werden, die Patientenfluktuation ist häufig hoch und während der Behandlung werden verschiedene Chemikalien verwendet. Luftreiniger lindern Symptome von Patienten und Mitarbeiter, welche an Allergien, Überempfindlichkeit oder Asthma leiden, und entfernen Luftschadstoffe effizient. Saubere Luft erhöht die Zufriedenheit der Mitarbeiter und es wurde auch beobachtet, dass die Beseitigung von Gerüchen dazu beitragen kann, die Angst vor dem Zahnarztbesuch zu reduzieren.

Das neue Luftreinigungssystem Planmeca Cleanic 500 wurde speziell für Zahnkliniken entwickelt. Das System reinigt die Luft um das Dental-Team und die Patienten effizient und passt sich der Luftqualität an. Planmeca Cleanic 500 entfernt Gerüche, Gase, Mikroben und andere Verunreinigungen aus der Raumluft. Trotz seiner Effizienz ist das System sehr leise. Der intelligente Monitor von Planmeca Cleanic 500 analysiert und steuert automatisch die Raumluftqualität. Neben dem Autopilot-Modus steht auch ein manueller Reinigungsmodus zur Verfügung. Die Luftqualität kann auch mithilfe einer mobilen Anwendung überwacht und das gesamte System ferngesteuert werden.

Weitere Infos: www.plandent.at



Planmeca Cleanic 500 und Planmeca Cleanic 300: Ein Luftreinigungssystem, das jederzeit reine Klinikluft garantiert!

INFO

Planmeca Cleanic 500 - Innovative Technologie

- Bietet eine hohe Reinluftzufuhr rate (CADR): bis zu 600 m³ / h
- Optimal für Raumgrößen bis zu 72 m²
- Erzeugt kein Ozon oder schädliche Nebenprodukte
- Beseitigt Gerüche effizient durch Aktivkohlefiltration System
- Echter HEPA-Filter: 99,5%
- Insgesamt 2,5 kg maßgeschneidertes Aktivkohlefiltrationssystem
- Massives Stahlgehäuse zum Schutz der Filter

Go Digital Intraoral mit orangedental

...und wir geben Ihnen noch 500 € für Ihr altes Röntgengerät!



x-on[®] tube^{AIR}



- **Neu:** Nanotube - Das Geheimnis für Bildqualität, Leichtgewicht und Wärmereduktion
- Kopf wiegt nur einzigartige 2,4 kg
- Drei Armlängen (450, 600 und 900 mm)
- Bedienelement im Röntgenkopf integriert



x-on[®] scan

- Einfache, intuitive Bedienung
- Platzsparendes Design
- Vertikale, umlenkfreie Folienführung
- Vier Foliengrößen
- inkl. byzz^{next} ray (10 User)



Package „Folie“

Bezeichnung	Listenpreis	Aktionspreis
x-on tube ^{AIR}	5.490 €	3.990 €
x-on scan	6.900 €	5.900 €
Gesamt	12.390 €	9.890 €
Rückkauf Altgerät	0,- €	- 500 €
Packagepreis	12.390 €	9.390 €

Sie sparen 3.000 €

EzSensor HD

- 3 Größen
- Einfache Bedienung für einen effizienten Workflow
- USB-Anschluss für sofortige Bildübertragung
- Der EzSensor HD liefert höchstauflösende Bilder
- Patientenfreundlich durch abgerundete Ecken
- inkl. byzz^{next} ray (10 User)



Package „Sensor“

Bezeichnung	Listenpreis	Aktionspreis
x-on tube ^{AIR}	5.490 €	3.990 €
EzSensor HD	6.400 €	5.900 €
5 Jahre Garantie (EzSensor HD)	900 €	0,- €
Gesamt	12.790 €	9.890 €
Rückkauf Altgerät	0,- €	- 500 €
Packagepreis	12.790 €	9.390 €

Sie sparen 3.400 €

Bitte fragen Sie Ihr Dentaldepot nach einem Angebot.

www.orangedental.de / Tel.: 0049 7351 474 990

Preise exkl. MwSt.
Die Aktion läuft vom 01.09.2020 bis 31.12.2020.

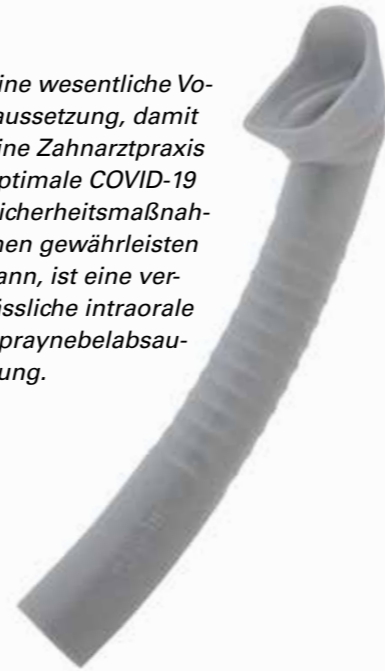
Bewährte Routinen und Systeme halten alles im grünen Bereich

Zahnärztliche Absaugung in Corona-Zeiten

Eine intraorale Spraynebelabsaugung ist unerlässlich für sicheres Arbeiten



Eine wesentliche Voraussetzung, damit eine Zahnarztpraxis optimale COVID-19 Sicherheitsmaßnahmen gewährleisten kann, ist eine verlässliche intraorale Spraynebelabsaugung.



In einer Zahnarztpraxis herrscht hohes Aufkommen an Patienten und somit auch die Gefahr, in Kontakt mit ansteckenden Krankheiten zu kommen. Entsprechend ergreift das Team immer die nötigen Maßnahmen, um im Falle eines Falles die anderen Patienten und sich selbst vor einer Übertragung von Erkrankungen jeglicher Art zu schützen. Darum dürften Zahnarztpraxen in „Corona-Zeiten“ zu einem der sichersten Orte zählen. Eine wesentliche Voraussetzung dafür bildet die bewährte und verlässliche intraorale Spraynebelabsaugung.

Die intraorale Spraynebelabsaugung stellt einen selbstverständlichen Teil der Maßnahmen zur Hygiene und Infektionskontrolle dar, ist maßgeblich für die Reduktion des Spraynebels verantwortlich und verhindert dadurch wirkungsvoll die Entstehung von Aerosol im Behandlungsraum. Das zahnärztliche Team bringt hier unter anderem seine Erfahrung mit der effektiven Haltetechnik ein, arbeitet zu zweit mit der Vier-Hand-Technik und setzt dabei eine große Absaug-

kanüle (z.B. Aerosolkanüle, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen) ein. Das ist ergonomisch, effektiv und garantiert die beste Sicht auf das Behandlungsfeld.

Seine Kompetenz zeigt das Team darüber hinaus in der Auswahl geeigneter Absaugsysteme. Unter den am Markt angebotenen Geräten empfehlen sich vor allem Medizinprodukte der Klasse IIa in Form zentraler oder mobiler, intraoraler Spraynebelabsaugungen (z.B. VS-Systeme, Tyscor-Serie und Variosuc, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen). Natürlich kommt dabei nur eine leistungsstarke Saugmaschine mit mindestens 250 bis 300 Litern Saugvolumen pro Minute und Behälter in Frage. Denn auf dem Stand der Technik ist dies das einzig wirksame Verfahren zur Reduzierung von Aerosol in der Zahnarztpraxis.

Um jederzeit ausreichend Saugvolumen sicherzustellen, sollte eine regelmäßige Kontrolle durch den Techniker erfolgen. Er nimmt sie mit Hilfe eines speziellen Messgeräts an der

großen Kanüle vor. Auch findet die Hygiene der Kanülen und Saughandstücke in jeder Zahnarztpraxis Beachtung. Das Team bereitet sie natürlich nach jedem Patienten fachgerecht auf. Bei der Auswahl der Kanülen achtet man auf Nebenluft einlässe. Diese verhindern bei Unterbrechung des Saugstroms durch Verblocken einen Rückfluss – und damit eine Kreuzkontamination.

Wenn man mit Corona-Hotspots Orte mit besonders hohem Gefährdungspotenzial für eine Infektion bezeichnet, so gehören Zahnarztpraxen sicherlich nicht dazu. Nicht wegen irgendwelcher neuer spezifischer Zusatzmaßnahmen! Sondern weil sich das Team auf ebenso bekannte wie bewährte Routinen und Systeme (insbesondere bei der Absaugung) verlassen kann.

KONTAKT

Dürr Dental
Feldstraße 7a
6020 Innsbruck
Tel.: 0512 5728340
www.duerrdental.com

CanalPro™ Jeni

Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung

Jeni – fertig – los!



NEU

Testen Sie selbst!
jeni.coltene.com

Autonomes «Fahren» im Endo-Kanal dank revolutionärer Software

- › Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung steuert die Feilenbewegung im Millisekunden-Takt
- › Bewegungsprofil der Feile passt sich laufend an die individuelle Wurzelkanalanatomie an
- › Durch akustisches Signal wird Spülempfehlung angezeigt
- › Dank integriertem Apex Locator und vollisoliertem Winkelstück ist eine kontinuierliche Messung der Arbeitslänge in Echtzeit möglich



COLTENE

sales.at@coltene.com | www.coltene.com

FujiCEM Evolve von GC

Innovativer kunststoffmodifizierter Glasionomer-Zement für Zirkonoxidrestaurationen

Von Prof. Roberto Sorrentino DDS, MSc, PhD, Italien

Aufgrund des steigenden Patientenbedarfs an Ästhetik und seiner optimalen biomechanischen und optischen Eigenschaften wird Zirkonoxid in der Prothetik in großem Umfang als Material der Wahl für indirekte Keramikrestaurationen 1-4 verwendet.

Vor kurzem wurde kubisch-transluzentes Zirkonoxid auf den Markt gebracht, um die optischen Eigenschaften zu verbessern und die Alterung des Materials zu verringern. Aufgrund des Fehlens einer glasartigen Matrix ist Zirkonoxid frei von Siliciumdioxid und kann folglich nicht mit herkömmlichen Säure-ätztechniken konditioniert werden. In der Literatur wurden mehrere Oberflächenbehandlungen vorgeschlagen, doch die Daten sind bis heute umstritten.

Auf der Grundlage der physikalisch-chemischen Eigenschaften von Zirkonoxid sollten in der Gegenwart von retentiven Präparationsgeometrien und vollabdeckenden Prothesen herkömmliche Befestigungsmaterialien auf Wasserbasis (d.h. Glasionomer- und Zinkphosphatzemente) und Hybridzemente (d.h. kunststoffmodifizierte Glasionomerzemente) als Materialien der ersten Wahl für die Zementierung angesehen werden.

Fallbeispiel

Ein 43-jähriger männlicher Patient, der wegen einer früheren schweren

chronischen Parodontitis behandelt worden war, bat um die ästhetische Rehabilitation beider Zahnbögen und klagte über ästhetische und funktionelle Probleme (Abb. 1-2). Nach dem Erreichen einer guten Okklusionsstabilität und einer korrekten vertikalen Dimension der Okklusion mittels implantatgetragener Metallkeramik-Einzelkronen im Seitenzahnbereich wurde eine sorgfältige Bewertung der Oberkiefer-Frontzähne durchgeführt, um einen geeigneten biomechanischen und ästhetischen Behandlungsplan zu erstellen. Insbesondere stellte der Patient die folgenden Probleme dar: Diastema, Abrasion, hohe Kariesaktivität, mäßige Verfärbung, unbefriedigende Composite-Restaurationen, veränderte Interdentalproportionen, Zahnfleischrezessionen und mässige Knochenresorption (Abb. 3).

Behandlung

Entsprechend den Wünschen des Patienten und unter Berücksichtigung der ästhetischen Bedürfnisse und biomechanischen Nachteile des Falles (d.h. tiefer Biss, lange Hebelarme) wurden sechs kubisch-transluzente



Abb. 1: Extraorale präoperative Ansicht



Abb. 2: Intraorale präoperative Ansicht.



Abb. 3: Präoperatives Detail der Oberkiefer-Frontzähne.



Abb. 4: Präparation der oberen Frontzähne für Einzelkronen



Abb. 5: Detail der rechten Zahnpräparation



Abb. 6: Detail der linken Zahnpräparation



Abb. 7: Geschichtete vordere Einzelkronen aus Zirkon. A: interne Ansicht; B: bukkale Ansicht.



Abb. 8: Zirkonoxidkronen der oberen mittleren Schneidezähne, gefüllt mit kunststoffmodifiziertem Glasionomerzement.

Zirkonia-Einzelkronen geplant, um ein natürliches zahnähnliches Erscheinungsbild der Restaurationen zu erzielen und optimale mechanische Beständigkeit während der Funktion. Minimalinvasive vertikale Zahnpräparationen wurden an den Frontzähnen des Oberkiefers durchgeführt. Dabei wurden die vorherigen Composite-Restaurationen und sekundären Karies entfernt und eine zufriedenstellende totale okklusale Konvergenz aufrechterhalten. Die prothetischen Ränder wurden nebeneinander platziert und alle Zähne wurden vital gehalten (Abb. 4-6).

Temporäre Acrylkunststoffrestaurationen wurden drei Wochen lang verwendet, damit sich das Weichgewebe von den Präparations- und Abformverfahren erholen konnten. Anschließend

wurden sechs kubisch transluzente Zirkonoxid-Einzelkronen hergestellt (Fig. 7). Die bukkalen Oberflächen wurden mit einer speziellen Keramik verblendet, um das ästhetische Erscheinungsbild hervorzuheben, während die palatinalen Funktionsaspekte in der monolithischen Konfiguration belassen und glasiert wurden, um die Gefahr von Abplatzungen zu vermeiden. Aufgrund der hervorragenden Biokompatibilität von Zirkonoxid wurden die Ränder der luxtaggingival-Prothese manuell poliert und unglasiert gelassen, um die Bildung eines epithelialen Ansatzes zu fördern und die biologische Integration der Restaurationen zu optimieren. Die innere Zirkonoxidoberfläche jeder Krone wurde durch mildes Sandstrahlen unter Verwendung von 110 µm Aluminium-

oxidteilchen bei 0,2 MPa konditioniert. Ein innovatives Paste-Paste-kunststoffmodifiziertes Glasionomer-Befestigungsmaterial (FujiCEM Evolve) wurde zum Zementieren der Restaurationen verwendet (Abb. 8).

Da diese Art von Befestigungsmaterial keine vollständige Isolierung erfordert und die Durchführung eines herkömmlichen Zementierungsverfahrens ermöglicht, wurden PTFE-Bänder zum Schutz der Nachbarzähne verwendet (Abb. 9). Nach dem Setzen der Restaurationen wurde die Zementabbindung durch Lichthärtung erreicht; dieser Arbeitsschritt ist nicht vorgeschrieben, ermöglicht jedoch ein schnelleres Abbinden des Befestigungsmaterials. Anschließend wurde der Zementüberschuss mit einer Urethandimethacrylat-kürette

ZUR PERSON

Prof. Roberto Sorrentino
DDS, MSc, PhD

Forschungsprofessor für Prothetik und Digitale Zahnheilkunde an der Universität Federico II von Neapel. Tutor am Internationalen Masterstudiengang der Universität Siena in Zusammenarbeit mit der Italienischen Akademie für Prothetik (AIOP). Lehrbeauftragter an mehreren nationalen und internationalen Postgraduierten- und Masterstudiengängen. Forscher, Experte und Berater für nationale und internationale Dentalunternehmen. Autor von mehr als 150 Veröffentlichungen in nationalen und internationalen Fachzeitschriften und Co-Autor von Buchkapiteln zur Prothetik. Gutachter von mehr als 30 internationalen Fachzeitschriften.

Referent bei nationalen und internationalen Treffen. Gewinner zahlreicher nationaler und internationaler Preise für Forschung und klinische Tätigkeit in den Bereichen Prothetik, ästhetische Zahnmedizin, Biomechanik und Dentalmaterialien. Mitbegründer des Dentalblogs und der Community Zerodonto (www.zerodonto.com).





Abb. 9: PTFE-unterstützte Befestigung der oberen mittleren Schneidezähne.



Abb. 10: Entfernung von Zementüberschüssen an den mittleren Schneidezähnen.



Abb. 11: Entfernung des interproximalen Zementüberschusses von den mittleren Schneidezähnen.



Abb. 13: PTFE-unterstützte Zementation der Eckzähne im Oberkiefer.



Abb. 12: PTFE-unterstützte Befestigung der oberen seitlichen Schneidezähne.



Abb. 14: Lichthärtung der Prothesenränder der Zirkonoxidkronen durch die Sauerstoffbarriere.



Abb. 15: Zweiwöchige Weichteilheilung nach Zementation: Vorderansicht der Zirkon-Einzelkronen.



Abb. 16: Detail der Einzelkronen aus Zirkon nach der Operation auf der rechten Seite.

entfernt, um die glasierte Oberfläche der Keramikronen nicht zu beschädigen (Abb. 10), und Zahnseide wurde zur Reinigung der Zahnzwischenräume verwendet (Abb. 11). Der gleiche Ansatz wurde angewendet, um die Zirkonoxidkronen auf die seitlichen Schneidezähne (Abb. 12) und Eckzähne (Abb. 13) zu zementieren. Schließlich wurde nach dem Aufbringen einer Sauerstoffbarriere eine Nachhärtung durchgeführt, um eine vollständige Abbindung des Zements auf Randniveau zu erreichen (Abb. 14).

Dank der hervorragenden Biokompatibilität von Zirkonoxid, der Präzision der Prothesenränder und der optimalen Leistung von FujiCEM Evolve war die ästhetische und biologische Integration der Zirkonoxidkronen zwei Wochen nach der Zementierung ideal, wobei die Zahnfleischgesundheit und die richtige Zahnfleischreifung wiederhergestellt wurden (Abb. 15-17). Aus wirtschaftlichen Gründen entschied sich der Patient für die Versorgung der stark abradierten und falsch positionierten Unterkiefer-Frontzähne (Abb. 18) mit Compo-site-Restaurationen. In der Folge wurde der Bereich durch direkte Restaurationen mit der Injektionstechnik des fließfähigen Composites (G-aenial Universal Flo) restauriert (Abb. 19-20). Die richtigen dynamischen und okklusalen Funktionen wurden wiederhergestellt und sorgfältig überprüft (Abb. 21-23). Darüber hinaus zeigte das Endergebnis eine gute ästhetische Wiederherstellung der Lachlinie des Patienten (Abb. 24).

Ergebnis

Bei der Verwendung von FujiCEM Evolve wurden verschiedene Vorteile



Abb. 17: Detail der Einzelkronen aus Zirkon nach der Operation auf der linken Seite..

Erleben Sie EINE NEUE ÄRA der Mundpflege

Mehr als 25 % der Erwachsenen in Deutschland leiden mindestens einmal in ihrem Leben an dentaler Hypersensibilität¹. Die neue Oral-B iO arbeitet mit sanften Mikrovibrationen – für saubere Zähne, gesundes Zahnfleisch und ein einzigartiges Putzerlebnis.

- **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.
- **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.
- **SensatiOnell sanfte Reinigung:** Durch die Kombination aus oszillierend-rotierenden Bewegungen und sanfter Energie von Mikrovibrationen gleitet die Oral-B iO™ von Zahn zu Zahn.



Mit revolutionärem Design, innovativem magnetischen Antriebssystem und der Kombination aus oszillierenden Drehungen und Mikrovibrationen, nehmen Patienten die tägliche Zahnputzroutine nicht mehr als Pflicht, sondern als motivierende Zahnpflegeerfahrung wahr.



NEU

STARKES DUO: ORAL-B iO & ORAL-B BALSAM ZAHNCREME

In Kombination mit der neuen Oral-B Sensitivität & Zahnfleisch Balsam Zahncreme wird die Schmerzempfindlichkeit sofort gelindert und das Zahnfleisch gekühlt.

Mehr Informationen zu den neuen Oral-B iO Produkten erhalten Sie über Ihren persönlichen Oral-B Fachberater.

¹ Dr. med. dent. Gisbert Hennessen, Thilo Machotta, Dr. med. Arne Schäffler in: Gesundheit heute, herausgegeben von Dr. med. Arne Schäffler. Trias, Stuttgart, 3. Auflage (2014). Überarbeitung und Aktualisierung: Dr. med. Sonja Kempinski | zuletzt geändert am 30.01.2020. <https://www.apotheken.de/krankheiten/4192-sensible-zahnhaelse-und-zahnhaeldefekte>



Abb. 18: Präoperative Ansicht der Vorderzähne des Unterkiefers.



Abb. 19: Restauration der Unterkiefer-Frontzähne mittels Composite-Injektionstechnik mit G-aenial Universal Flo.



Abb. 20: Postoperative Ansicht des Unterkiefers aus Zähnen, die mit direkt injizierten Composites restauriert wurden.



Abb. 21: Postoperative Ansicht: geschichtete Zirkonoxid-Einzelkronen am Oberkieferbogen und direkt injizierte Composite-Restaurationen im Unterkieferbogen.



Abb. 22: Funktionelle Okklusionskontrolle im Oberkiefer.



Abb. 23: Funktionelle Okklusionskontrolle im Unterkieferbogen.

festgestellt, z. B. die einfache Verwendung (die Möglichkeit, die Automixspritze zu verwenden, macht die Zementapplikation nur geringfügig von den Fähigkeiten des Behandlers abhängig), die Feuchtigkeitstoleranz (ideal bei Vorhandensein von iuxta- oder subgingivalen Rändern, die keine Isolierung erfordern) und Vielseitigkeit (geeignet für verschiedene Restaurationsmaterialien). Insbesondere im vorliegenden Fall wurde dieses Befestigungsmittel verwendet, um sowohl Zirkonoxidkronen im Frontzahnbereich als auch

Metallkeramikronen auf posterioren Implantaten zu zementieren, wobei aufgrund seiner benutzerfreundlichen gummiartigen Konsistenz die gleiche Fließfähigkeit und Leichtigkeit bei der Entfernung von Zementüberschüssen erzielt wurde, was sehr nützlich ist, um zu vermeiden, dass sich Partikel in den Weichteilen verfangen. Darüber hinaus ist vor dem Auftragen des Zements keine keramische Vorbehandlung erforderlich, und die dualhärtende Technologie ermöglicht ein schnelleres Abbinden durch Lichtpolyme-

risation. Dank seiner innovativen Funktionen konnte FujiCEM Evolve jede postoperative Empfindlichkeit vermeiden, und seine Röntgenopazität erleichtert die Identifizierung eines möglichen subgingivalen Überschusses.

Danksagung

Der Autor bedankt sich bei MDT Vincenzo Mutone für die Unterstützung des Dentallabors.

Hinweis: Quellen sind der Redaktion bekannt



Abb. 24: Extraorale postoperative Ansicht.



Das KaVo
Konjunkturpaket:
Unterstützend
aus der Krise.

Jetzt bis zu **15.000 €** auf
eine KaVo Behandlungs-
einheit sichern.

Aktion gültig bei Auftragseingang
bis zum 13.11.2020.

KaVo Dental GmbH | Bismarkring 39 | 88400 Biberach
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

 minilu Academy

Geballtes Fachwissen online

Fortbildung, die dich wirklich weiterbringt –
wo immer du willst:

- ✓ Kostenlose Live-Webinare mit Top-Referenten
- ✓ Vergangene Webinare jederzeit im On-Demand-Bereich
- ✓ Hilfreiche Video-Tutorials und praktische Tipps
- ✓ Jederzeit und überall verfügbar

Alles für deine Fortbildung auf
miniluacademy.de

minilu.at
... macht mini Preise

Drum prüfe wer sich vertraglich bindet – Teil 3

Gründung von Praxisgemeinschaften leicht gemacht

Von Mag. iur. Michaela Nill



KONTAKT

Michaela Nill

Mag. iur., LL.M. (Medical Law), Rechtsanwältin
SCWP Schindhelm, 4020 Linz
m.nill@scwp.com

Neben den gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen, welche in der letzten Ausgabe dargestellt wurden, unterliegen Gruppenpraxen auch speziellen berufsrechtlichen Vorgaben, mit welchen sich der folgende Beitrag befasst.

Gesellschafter einer Gruppenpraxis können nur zur selbständigen Berufsausübung berechnete Angehörige des zahnärztlichen Berufs sein. Andere natürliche und juristische Personen dürfen der Gruppenpraxis nicht als Gesellschafter angehören und darüber hinaus auch nicht am Umsatz oder Gewinn beteiligt werden. Aufgrund der strengen gesetzlichen Vorgaben ist auch eine Übertragung des Gesellschaftsanteils nur sehr eingeschränkt möglich. Eine Vergesellschaftung zwischen Ärzten und Zahnärzten ist ebenfalls ausgeschlossen. Ist eine fächerübergreifende Zusammenarbeit z.B. mit einem Kieferorthopäden geplant, wäre dies somit nur in Form einer Ordinations- und Apparategemeinschaft möglich.

Hinsichtlich der Frage wie viele Gesellschafter einer Gruppenpraxis maximal angehören dürfen, hat der Gesetzgeber von einer zahlenmäßigen Beschränkung Abstand genommen und festgelegt, dass die Gruppenpraxis jedenfalls nicht das Ausmaß einer anstaltsähnlichen Organisation annehmen darf (als Abgrenzung zu den selbständigen Ambulatorien nach dem Krankenanstaltenrecht). Eine zahlenmäßige Beschränkung wurde hinsichtlich der Anzahl der Angehörigen anderer Gesundheitsberufe vor-

genommen, als pro Zahnarztgesellschaft max. 5 Angehörige anderer Gesundheitsberufe – und insgesamt maximal 30 – beschäftigt werden dürfen. Die Anzahl der beschäftigten Ordinationsgehilfen unterliegt hingegen keiner Beschränkung. Das Zahnärztegesetz verbietet neben der Anstellung von Zahnärzten zudem das Eingehen sonstiger zivil- oder arbeitsrechtlicher Beziehungen der Gesellschaft oder der Gesellschafter zu anderen Angehörigen des zahnärztlichen Berufs, insbesondere durch den Abschluss von freien Dienstverträgen, Werkverträgen und Leiharbeitsverhältnissen, zum Zweck der Erbringung zahnärztlichen Leistungen in der Gruppenpraxis, die über das Ausmaß einer vorübergehenden Vertretung, insbesondere auf Grund von Fortbildung, Krankheit und Urlaub, hinausgeht.

Im Gesellschaftsvertrag ist zu bestimmen, ob und welche Gesellschafter zur Geschäftsführung und Vertretung der Gruppenpraxis berechnete sind. Dass nicht jeder Gesellschafter der Gruppenpraxis auch zur Geschäftsführung verpflichtet ist, steht teilweise im Widerspruch zum Gesellschaftsrecht, da z.B. bei der

OG grundsätzlich jeder Gesellschafter zur Geschäftsführung und Vertretung verpflichtet ist. Abgesehen von der Stellung als Geschäftsführer ist jeder Gesellschafter zum Abschluss von Behandlungsverträgen berechnete. Hierbei handelt es sich um ein berufsrechtliches Sondervertretungsrecht, welches zur Wahrung der freien Arztwahl im niedergelassenen Bereich geschaffen wurde.

Jeder Gesellschafter der Gruppenpraxis ist zur „maßgeblichen persönlichen Berufsausübung in der Gesellschaft“ verpflichtet. Dieser Begriff bietet einen großen Interpretationsspielraum. Der einzelne Gesellschafter soll den Schwerpunkt der Berufsausübung in der Gruppenpraxis entfalten. Eine gleichzeitige Beteiligung an mehreren Gruppenpraxen ist jedenfalls nicht zulässig. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass auch nach außen dokumentiert ist, dass jeder Gesellschafter mitarbeitet.

Hinweis: Der nächste Beitrag wird sich mit den Möglichkeiten der Zusammenarbeit von Zahnärzten mit Kassenvertrag im Rahmen eines Jobsharings befassen.

CM LOC®.

Das Verankerungssystem.

CM 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

Gespräch über die digitalen Perspektiven in der Zahnarztpraxis

„Wer Chancen nutzt, kann Vorteile erlangen.“

Das Interview führte Daniel Izquierdo-Hänni

Dr. med. dent. Thomas Müller ist nicht nur Partner einer Zahnarztpraxis in der Schweiz, er setzt sich seit über 20 Jahren mit der Digitalisierung in der Zahnmedizin auseinander und berät aktiv auch Fachkollegen zu diesen Themen.

Währ Anlässlich einer ausführlichen Unterhaltung des dental journal schweiz mit Dr. Thomas Müller ging es in der letzten Ausgabe um die Zukunft der Zahnarztpraxis als Unternehmensmodell, in der vorliegenden Ausgabe steht die Digitalisierung sowie die neuen Praxismodelle im Mittelpunkt.

Welche Chancen bietet die Digitalisierung in den Zahnarztpraxen?

Vorteile können sich nur ergeben, wenn die Chancen kombiniert mit Stärken genutzt, Risiken minimiert und Schwächen eliminiert werden. Das gilt generell! Auch für die Digitalisierung.

Werden Schwächen heruntergespielt, Risiken missachtet und die Chancen nicht wahrgenommen, ist jedes Projektvorhaben zum Scheitern verurteilt. Oder aber positiv ausgedrückt: Wer Chancen nutzt, kann Vorteile erlangen.

Weiss heisst dies konkret?

Die Digitalisierung eröffnet in den Zahnarztpraxen mannigfaltig Chancen. Dazu gehören...

- Besser und breiter in der Bevölkerung wahrgenommen werden, z.B. durch Social-Media-Marketing, Praxis-Website, Online-Shop für Mundhygieneartikel
- Erweiterung der Kontaktmöglichkeiten z.B. durch E-Mail, Onlineterminplaner, Web-Bot, SMS-Reminder, Video-Chat, usw.
- Effizienterer Aufnahmeprozess (z.B. digitale Anamnese)
- Unterstützung in der Befundaufnahme (z.B. digitales Röntgen, DVT, Gesichts-Scan, sprachnavigierte PAR-Statusaufnahme...)
- Individuellere Beratung (z.B. virtuelles Mock-Up (Kapanu), Aufklärungen anhand von vorbestehenden Info-Formularen und professionellen Grafiken kombiniert mit patientenbezogenen Röntgen und Fotos (Infoskop))
- Angenehmere Behandlungsschritte, z.B. digitale Abformung anstatt brechreizauslösende Abformmassen
- Einfachere Hygieneschritte und Logistik von Abformungen (Digitale Abformung), inkl. Einsparung von Materialressourcen
- Kürzere Durchlaufzeiten labortechnischer Arbeiten dank sofortiger Übermittlung von Daten und unmittelbarer Bearbeitung durchs Labor (z.B. CAD/CAM)

Dr. Thomas Müller setzt sich intensiv mit der Digitalisierung in der Zahnarztpraxis auseinander.

- Zunehmende Präzisionsvorteile von digitalen gegenüber analogen Workflows
- Potenzial zur Kostenreduktion aufgrund höherer Effizienz (Automatisierung)

Hoppla, das sind doch einige Punkte

Ja, aber die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis bietet auch weitere Vorteile. Aspekte wie...

- Effizientere und lückenlose Dokumentation der Therapie dank prozessorientierter digitaler Krankenakte (z.B. Docuform)
- Effizientere Dokumentation und Gestaltung von Geschäftsprozessen (Kollaborative QM-Systeme auf Social-Media-Basis wie z.B. Q.wiki (Modell Aachen GmbH))
- Digitale Ausgestaltung und übersichtlichere Handhabung von administrativen Geschäftsprozessen (z.B. Talentmanagement, Lesebestätigungen, Ferienanträge, Schulungsdokumentation, Arbeitszeiterfassung... z.B. in Q.wiki ö.ä.)
- Feindetaillierte Abrechnungen und elektronischer Zahlungsverkehr
- Automatisiertes Recall-Wesen
- Kontrollierter und gesetzeskonformer Datenaustausch
- Automatisierter Backup-Prozess
- Analyse praxisinterner Daten zur Verbesserung der Therapieansätze und aller Abläufe (z.B. Visual analytics, (Big-)Data-Analysen)
- Bildung von Wissens-Netzwerken und -Austausch (Social-



Media-Plattformen)

- Potenzial für Kostenreduktion in der rekonstruktiven Zahnmedizin
- Potenzial für neue Geschäftsfelder

Viele Vorteile, doch welche Gefahren sehen Sie in dieser Digitalisierung?

Gefahren drohen aus nicht erkannten Risiken und nicht eliminierten oder nicht kompensierten Schwächen. Das gilt auch generell. Die Hauptgefahr der Digitalisierung sehe ich im Menschen selbst. Die Digitalisierung irgendwelcher Geschäftsabläufe ist grundsätzlich ein rein technischer Vorgang. Dieser kann zwar durchaus seine Tücken aufweisen, ist aber weitgehend handhabbar. Was aber die Digitalisierung mit mir, meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie mit meinen Kunden macht, ist eine ganz andere und viel spannendere Frage. Ein Transformationsprozess und somit auch die digitale Transformation kann durch Menschen mitgetragen oder aber auch abgelehnt oder verweigert werden. Diesem Umstand ist insbesondere bei jeder neuen Technologie-Implementierung Rechnung zu tragen. Wir müssen bereit sein zu digitalisieren! Das ganze Team muss bereit sein!

Der Mensch ist also gefordert. Doch hängt alles nur von uns ab?

Selbstverständlich verbergen sich aber auch noch weitere, hinlänglich bekannte Gefahren in der Digitalisierung. Denken wir an Datenschutz beziehungsweise an den Daten-

5 JAHRE GARANTIE

ULTRADENT PRODUCTS, INC.

VALO™
GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE MIT BREITBANDTECHNOLOGIE



BLACK | RED ROCK | SAPPHIRE | MIDNIGHT

Folgen Sie uns!

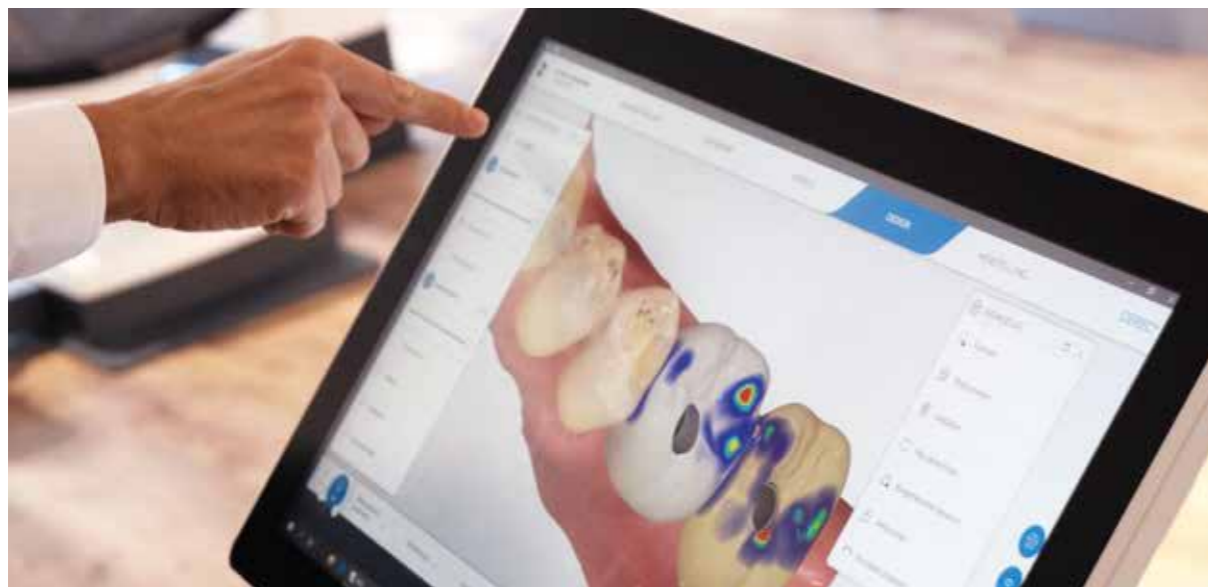
facebook.com/
ultradentproductsdeutschland

instagram.com/
ultradentproducts_deutschland

ultradent.com/de/blog

ULTRADENT.COM/DE

© 2020 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.



Die digitale Zukunft wird in allen Bereichen einer Zahnarztpraxis neue Chancen bieten – sowohl im medizinischen wie auch im administrativen Bereich.

missbrauch, an die Schaffung neuer Abhängigkeiten, an neue, wiederkehrende Kosten oder initiale Investitionen. Es lohnt sich in jedem Fall projektspezifisch Risiken und Schwächen sowie die daraus entstehenden Gefahren in Bezug auf Ressourcen wie etwa Mitarbeiter, Infrastruktur, finanzielle Reserven oder Zeit, Prozesse respektive Geschäftsabläufe kritisch zu hinterfragen. «Was bringt?» lautet die Frage auch aus der Kundenoptik oder im finanziellen Sinne. Erst wenn alles geklärt ist und wenn auch das Team im Boot ist, soll über die Umsetzung entschieden werden.

Abgesehen vom Digitalen, welches sind Ihrer Meinung die grossen Herausforderungen in den kommenden fünf Jahren?

In den kommenden Jahren erwarte ich eine weitere Konsolidierung im hochfragmentierten Zahnarztmarkt. Viele kleinere und mittlere Praxen werden ihren Platz neu definieren müssen, denn es drängen grossen Player wie etwa die Praxisketten auf den Markt, welche in der Regel digital stark aufgestellt sind und horizontal wie auch vertikale Prozessketten optimal miteinander verzahnen. Ich denke dabei an Praxisprozesse oder die Finanzierung von Geräten und Instrumenten sowie Verbrauchsmaterial oder Dentallabors. Wenn es den kleineren Praxen gelingt, einen Nischenplatz zu erringen und/oder sich in Kooperationen

mit andern zusammenschliessen, dann werden sie diese Herausforderung auch meistern können.

Und weiter in die Zukunft blickend? In zehn Jahren zum Beispiel?

Ich könnte mir vorstellen, dass die Zahnmedizin in 10 Jahren ganz anders aussieht. Vor meinem geistigen Auge zeichnet sich ein Szenario ab, wo wir mit geeigneten intraoralen oder interstitiellen Sensoren Daten zur Gesundheit des Trägers erzeugen, welche permanent mit einem mit dem Internet verbundenen Medium kommunizieren. Dieses leitet die Daten in die Cloud zu Supercomputern, ja sogar Quantencomputern, wo intelligente Algorithmen dem zuliefernden Medium Rückmeldungen und Anweisungen geben können. Zum Beispiel Anweisungen, die etwa den Konsum von gewissen Nahrungsmitteln oder spezifische oralprophylaktische Massnahmen betreffen. Karies oder Parodontitis könnten so gegebenenfalls eliminiert werden.

Mehr also als «nur» einfach Zahnarzt?

In der Ausgestaltung eines solchen Angebotes müssten sich die Zahnärzte den Status eines Oralmediziners erwerben und beratend, coachend den Klienten zur Seite stehen. Nur noch eine geringe Anzahl an hochspezialisierten Zahnärzten würden sich noch um Unfälle und andere unvermeidbare Schäden wie etwa Tumoren kümmern. Doch vermutlich sind das aber nur wilde Fantasien...

Zum Schluss: Ist die Zahnmedizin – heute und wie auch morgen – ein Job oder ein Beruf?

Einen Job mache ich, um zwischendurch mal ein wenig Geld zu verdienen. Einen Beruf übe ich aus, weil ich mich bei der Berufsausbildung dafür entschieden habe und er ein längerfristiger Plan darstellt, wie ich meinen Lebensunterhalt verdienen möchte. Eine Berufung habe ich dann, wenn ich meinen Beruf gerne mache, mich mit ihm tief identifiziere, die Tätigkeiten als Sinnaufgabe verstehe. Es braucht viel zu viel Aufwand, als dass Zahnmedizin nur als Job verstanden werden sollte. Befriedigender ist es, wenn er zur Berufung gedeihen kann. Besteht kein Potenzial dafür, würde ich es dringendst sein lassen. Wie sagte doch Aristoteles? «Freude an der Arbeit lässt das Werk trefflich geraten.

INFO

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

in Schaffhausen (CH) eine Zahnarztpraxis, zudem bietet er Seminare zur Digitalisierung in der Zahnmedizin an und ist als Lehrbeauftragter am Careum Bildungszentrum in Zürich tätig.



www.digitalkompass.ch

Dentsply
Sirona
Implants

Astra Tech Implant EV

Primärstabilität ohne Kompromisse

Das tiefere Gewindedesign verbessert die apikalen Selbstschneideigenschaften und gewährleistet bessere Verzahnung zwischen Implantat und Osteotomie.



dentsplysirona.com/implants



In den meisten Zahnarztpraxen ist die Patientendatenbank ein echter Rohdiamant, der aber noch geschliffen werden muss, möchte man diese optimal nutzen.

Foto: De Beers Group

One-to-One Marketing in der Zahnarztpraxis

Das brachliegende Potential der Patientendaten

Von Daniel Izquierdo-Hänni, www.swissdentalmarketing.com

Unternehmen geben Unsummen dafür aus, um Informationen über ihre Kunden zu erfassen. Die Zahnärzte hingegen verfügen mit den Patientendaten persönliche Angaben, die durchaus zum wirtschaftlichen Erfolg der eigenen Praxis beitragen können. Wie und warum man etwas mehr Zeit in die eigenen Patientenstamm investieren sollte, beschreibt der nachfolgende Artikel.

Gewinnt immer wie mehr an Bedeutung: Das One-to-One Marketing

Eine der Eigenheiten unserer schnelllebigen Zeit ist die Informationsflut, der wir tagtäglich ausgesetzt sind. Ob zu Hause, auf dem Weg zur Arbeit oder in der Zahnarztpraxis, wir werden laufend mit Informationen überschüttet - Presse, Werbung, Internet - und müssen binnen Sekundenbruchteilen entscheiden, ob uns diese oder jene Information interessieren mag

oder nicht. Dieser Medienoverkill hat dazu geführt, dass man im Marketing immer öfter Alternativen zu den so genannten Massenmedien sucht, da man nicht eine anonyme Menge, sondern das Individuum mit seinen Eigenheiten, Sorgen und Interessen sprechen möchte.

One-to-one Marketing lautet das Zauberwort, das als Gegenmittel zur Medienflut und zum Informationsoverkill verstanden wird. Dabei geht es um die Qualität der Kontakte: Egal ob der Nespresso-Club oder die Kunden-

karte von Ikea, nebst der Bindung der Kunden über Aktionen und Rabatte geht es auch darum Daten über diese zusammen zu tragen und sich so ein immer genaueres Bild über diesen machen zu können. Welche Produkte kauft ein Kunde im Supermarkt? Welche Filme werden auf Netflix angeschaut? Je mehr solche Informationen aufgenommen und miteinander gekreuzt werden, um so besser ist man in der Lage Botschaften zu lancieren, die genau auf die Interessen und Affinitäten der Kunden abgestimmt sind.

Kaum genutzt: Die Patientendatenbank

Bei der Übernahme einer Zahnarztpraxis wird der Preis nicht nur über die Gerätschaften oder die Lage/Immobilie bestimmt, sondern auch über die Anzahl der Kontakte in der Patientendatenbank. In der Tat sind Adress- und Datensammlungen viel Geld wert, die Unternehmen geben hierfür Unsummen aus. Die Investition in eine Datenbank ist aber nur dann sinnvoll, wenn diese auch laufend aktualisiert und ergänzt wird. Und genau hier hapert es auch bei den meisten Dentalpraxen. Nur wenige Zahnärzte können ganz genau darüber Auskunft geben, wie hoch etwa der Prozentanteil an aktiven respektive veralteten Patienten in ihrer Datenbank ist. Oder wie sich die unterschiedlichen Behandlungen in Prozentanteile aufschlüsseln lassen.

Wie erwähnt gewinnt das One-to-One Marketing immer mehr an Bedeutung. Überproportional wichtig ist dieser direkte, persönliche Dialog mit dem Kunden respektive Patienten gerade in der Zahnmedizin, handelt es sich doch um ein sogenanntes „People-Business“, bei welcher die persönliche Beziehung zwischen Facharzt und Patient das A und O ist.

Wer sich also Gedanken über Praxismarketing macht, der sollte genau hier, bei seinen Patientendaten anfangen, zumal diese einfach und ohne große Kosten zu einem gut nutzbaren und daher gewinnbringenden Marketing- und Kommunikationstool ausgebaut werden kann. Dabei geht es nicht nur darum etwa das Recall per Mobiltelefonie - sprich SMS oder WhatsApp - zu automatisieren, sondern die Patientendaten wirklich auszuwerten und mit dem Ziel zu nutzen, das bestehende Verhältnis zu stärken.

Soziodemografische Merkmale der Patienten

Die wohl einfachste Form, um eine Datenbank zu strukturieren, besteht in der Verwendung der soziodemografischen Merkmale der Patienten: Geschlecht, Jahrgang/Alter, Zivilstand, Familienverhältnisse oder Wohnort. In der Regel werden diese Angaben durch das Anmeldeformular für Erstpatienten erfasst. Je nach Pra-

xis werden noch weitere, für die zahnmedizinische Behandlung relevante Informationen abgefragt wie etwa der allgemeine Gesundheitszustand oder vorangegangene Krankheitsbilder. Aber auch persönliche Verhaltensaspekte wie etwa der Tabakkonsum können zu diesen grundlegenden Personeninformationen gehören.

Regelmäßige Analysen dieser einfachen Patientendaten können interessante Hinweise über die Entwicklung der eigenen Praxis ans Tageslicht fördern. Findet vielleicht eine Überalterung der Patienten statt? Wie sieht das Verhältnis zwischen verheirateten und ledigen Patienten aus? Geht der Trend eher hin zu einer Singlepraxis? Oder sind wir auf dem Weg zur Familienpraxis zu werden? Diese Auswertungen liefern wichtige Hinweise für die zu ergreifenden Marketingmaßnahmen: Stellt man etwa eine Überalterung bei den Patienten fest, so kann man einerseits versuchen, das zahnmedizinische Leistungsangebot entsprechend anzupassen, andererseits bei der Patientenakquisition bewusst auf „junges Blut“ zu setzen. Etwa mit einer Familienpromotion, bei welcher die Senioren ihre Schwiegertöchter oder Enkel in die Praxis einladen.

Das gleiche, analytische Vorgehen lässt sich auch bei den verschiedenen Krankheitsbildern und Behandlungsarten anwenden. Verändern sich etwas die Verhältnisse innerhalb der Behandlungsarten? Melden sich plötzlich mehr Implantologie-Interessierte? Oder haben vielleicht die Perio-Behandlungen unverhältnismäßig stark abgenommen? Die Auswertung solcher Daten gibt nicht nur einen

Hinweis über die Positionierung und Wahrnehmung unserer Praxis, sondern kann auch als Ausgangslage für die Bildung von behandlungsorientierten Patientengruppen dienen, welche wir gezielt über One-to-One Maßnahmen angehen können. Zum Beispiel mit einer Einladung zu einem Informationsabend über Zahnputztechniken oder einem, vom Implantatshersteller mitgetragenen, Kurzvortrag über die Vorteile von festsitzenden Zahnprothesen. Dabei spielt es keine Rolle, ob wir lediglich dreißig, fünfzig oder hundert Patienten anschreiben und sich nur fünf oder acht dann auch wirklich anmelden. Der Werbeeffekt, der sogenannte „Impact“ bei diesen dreißig, fünfzig oder hundert Personen wird um einiges stärker sein als eine undifferenzierte und allgemein verfasste Werbeaktion mit einer hohen Reichweite.

Kernelement des „interaktiven“ Marketing

In Sachen Dialogführung unterscheidet man beim Marketing prinzipiell drei verschiedene Arten. Das „externe Marketing“ definiert den Auftritt der Praxis nach außen, hin zum Markt und den potenziellen Patienten. Das „interne Marketing“ bezieht sich auf das Verhältnis zwischen Praxisinhaber und Praxispersonal mit Themen wie Führung und Motivation, währenddem das „interaktive Marketing“ die Beziehungen zwischen Praxis-Belegschaft und den bestehenden Patienten beschreibt. Und genau hier, bei der Beziehungspflege mit jedem einzelnen Patienten der Zahnarztpraxis, bietet



Wie viele ihrer Patienten sind Anhänger eines bestimmten Fußballklubs? Sollte dieses „cluster“ groß genug sein, so könnte man doch speziell für diese eine Werbeaktion planen...



Die Grundlage für ein erfolgreiches One-to-One Marketing (1:1 Marketing) ist eine Datenbank. Unternehmen geben hierfür viel Geld aus, Zahnärzte haben diese sowieso und kostenlos.

eine gut geführte Patientendatenbank ebenfalls überaus wertvolle Hilfe.

Es ist das besondere Vertrauensverhältnis, vielleicht aber auch die Angst vor der Behandlung, welche die Patienten oftmals dazu bringt von sich erzählen, vom Alltag, von den Sorgen mit den Kindern oder dem Abschneiden der lokalen Fußballmannschaft. Genau diese individuellen Informationensollten unbedingt in die Patientendatenbank mit aufgenommen und beim nächsten Besuch als Teil der Krankengeschichte respektive der internen Patientendaten abrufbar sein. Denn was gibt es Besseres, um einen Patienten willkommen zu heißen in dem man ihn nach seinem Fußballklub, nach den Matura-Prüfungen seiner Kinder oder nach dem damals geplanten Spanien-Urlaub fragt?

Hohe Affinität dank der Bildung von „Clustern“

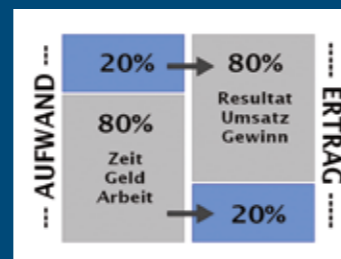
Die Aufnahme von persönlichen Informationen in die Patientendatenbank dient nicht nur als Fußnote und Dialoghilfe beim Patientengespräch, sondern es besteht die Möglichkeit mit der Zeit ganz spezielle Gruppen zu bilden. Patientengruppen, die nicht auf den soziodemographischen oder zahnmedizinischen Gemeinsamkeiten beruhen, sondern auf anderweitigen Merkmalen, auf gemeinsamen Interessen und Vorlieben. Diese sogenannten „Cluser“, wie diese Gruppen im Marketingjargon genannt werden, erlauben es deren Mitglieder mit Themen gezielt anzusprechen, für die sie sich besonders interessieren. Eine erhöhte Aufmerksamkeit und eine stär-

kere Identifikation durch die jeweilige Personengruppe ist die Folge. Und davon können die geplanten Dental-Marketing-Maßnahmen nur profitieren.

Je nach Größe der Zahnarztpraxis respektive des Patientenstammes kann man zu Beginn versuchen erst mal ein, zwei solcher Interessensgruppen zu bilden. In Frage kommen dabei alle möglichen Kriterien, von Sportinteressen über die Teilnahme am lokalen Karnevalsverein bis zur Vorliebe für klassische Musik. Hat man erst mal eine solche Interessensgruppe zusammen, so kann man versuchen diese über genau fokussierte One-to-One Massnahmen anzugehen – per Brief, E-Mail, SMS oder WhatsApp. Dabei geht es nicht zwingend darum, die Patienten zu einem neuen Praxisbesuch zu motivieren, als vielmehr darum das bestehende Vertrauensverhältnis immer wieder neu zu bestätigen. Aber selbstverständlich darf man auch Gas geben, und zum Beispiel rechtzeitig auf den Beginn der Fußball-WM eine Promotion ankünden, bei der all jene, die mit ihrem Fanschal oder Mannschaftsshirt in die Praxis kommen, ein Dentalset geschenkt bekommen. Gut, dies ist vielleicht nicht gerade ein sehr „sophisticated“ Beispiel, aber es geht hier um die Grundidee von One-to-One Marketing.

Weniger ist mehr!

Egal, ob Segmentierung nach Alter oder Geschlecht, oder ob Bildung von Interessensgruppen und Clustern, die verbesserte Nutzung der eigenen Patientendatenbank ist kein Ding der Unmöglichkeit! Es braucht zu Beginn lediglich einen kleinen Initialaufwand, um das entsprechende Vorgehen innerhalb des Praxisalltages zu definieren, die Informationsfelder im Computersystem vorzubereiten oder die Verantwortung der Datenerfassung zu bestimmen. Danach kann man das Projekt langsam und stressfrei in die Tat umzusetzen. Entscheidend dabei ist, sich bei dieser Individualisierung der Patientendaten nicht zu übernehmen: Lieber nur ein oder zwei Cluster-Themen aufarbeiten als zu viele Interessensgemeinschaften zur gleichen Zeit erfassen und auswerten zu wollen. Weniger ist oftmals mehr!



Pareto-Prinzip: Konzentration der Kräfte

Vilfredo Pareto war ein italienischer Ingenieur, Ökonom und Soziologe Mitte des 19. Jahrhunderts. Das von ihm stammende Pareto Prinzip besagt, dass man mit 20% des Aufwandes rund 80% des Resultates erwirtschaftet wird. In der Tat wird seine 20/80 Regel in den verschiedensten Bereichen angewandt, so etwa auch im Marketing, wo man davon ausgeht, dass in der Regel 20% der Kunden rund 80% des Umsatzes generieren. Daher werden bei den Unternehmen die Kundenschaft oftmals in verschiedene Kategorien unterteilt, etwa in A-, B- und C-Kunden. Bei der Analyse der Patientendatenbank wird man feststellen können, dass das Pareto Prinzip auch in einer Zahnarztpraxis seine Gültigkeit hat. Bei der Differenzierung von A- und B-Kunden geht es allerdings keinesfalls darum, die einen Patienten auf dem Stuhl besser zu behandeln als andere. Die Qualität der zahnmedizinischen Arbeit muss immer gleich hoch sein! Jedoch kann eine Definition der A-Kunden hilfreich sein bei der Konzentration der bekanntlich limitierten Ressourcen und Kräfte: Wenn man ein Direct Mail mit Ostergrüssen versenden möchte, so macht es doch Sinn zuerst eben jene 20% der Patienten anzuschreiben, die zu den A-Praxiskunden gehören.

Puros® Allograft Portfolio

Lösungen für die Hartgeweberegeneration

ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.®



Die Familie der Puros-Produkte zur Knochenaugmentation füllt Knochendefekte bei Patienten, bei denen eine Verstärkung des Knochens im Ober- und Unterkiefer erforderlich ist. Puros Dermis Allograft ist eine nicht quervernetzte azelluläre dermale Matrix, die eine biologische Option für Weichgewebeindikationen bieten soll. Puros Allotransplantate werden durch den Tutoplast®-Prozess zur Gewebesterilisation verarbeitet, der das Einbringen von sterilisierten Augmentaten bei gleichzeitiger Erhaltung der Biokompatibilität und strukturellen Integrität ermöglicht¹.

Bitte kontaktieren Sie uns unter 08000 700 17, um weitere Informationen zu erhalten.

www.zimmerbiometdental.at

¹ Daten liegen bei RTI Surgical, Inc. vor.

Alle Marken in diesem Dokument sind Eigentum von Zimmer Biomet, wenn nicht anders angegeben. Alle Produkte wurden von einer oder mehreren der zahnmedizinischen Tochtergesellschaften von Zimmer Biomet Holdings, Inc. hergestellt und werden von Zimmer Biomet Dental vertrieben und vermarktet (und im Fall des Vertriebs und der Vermarktung von dessen autorisierten Marketing-Partnern). Puros-Produkte werden von RTI Biologics, Inc. hergestellt. Tutoplast ist eine eingetragene Marke der Tutogen Medical GmbH. Weitere Produktinformationen sind den jeweiligen Produktetiketten oder Gebrauchsanweisungen zu entnehmen. Die Produktzulassung und -verfügbarkeit können auf bestimmte Länder/Regionen beschränkt sein. Diese Unterlagen wurden nur für Zahnärzte erstellt und stellen keinen medizinischen Rat oder medizinische Empfehlungen dar. Dieses Material darf ohne ausdrückliches schriftliches Einverständnis von Zimmer Biomet Dental nicht vervielfältigt oder nachgedruckt werden. ZB0334AT REV A 12/17 ©2017 Zimmer Biomet. Alle Rechte vorbehalten.

Der Nikolaustag 2020 findet heuer in Kitzbühel statt

Paroknowledge 2020 vom 3.–5. Dezember

Das Team der ÖGP setzt mit der Terminverlegung der Paroknowledge 2020 auf Dezember ein wichtiges und notwendiges Lebenszeichen für zahnärztliche Fortbildungsveranstaltungen in Österreich.



Auch in diesem Winter sind an den Parodontologie Experten Tage wieder interessante Vorträge im Programm. (Foto: ÖGP | Barbara Nidetzky 2019)

OR Nach all den Anstrengungen, Mühen und Ärgernissen der letzten Monate, vielen abgesagten Veranstaltungen und zahlreichen Stunden hinter dem Computer steht vielen der Sinn nach direktem, kollegialem Austausch. Diesen ermöglichen das ÖGP-Team allen Interessierten im Rahmen der kommenden Präsenzveranstaltung in Kitzbühel. Das ursprünglich für Juni geplante Programm bleibt bis auf einige Änderungen bei den Referentinnen und Referenten unverändert.

Parodontologie als Herausforderung im In- und Ausland

Auch Parodontitis kann (Organ)Grenzen überschreiten und sich als „Stomatitis Gangraenosa“, bekannt auch als „Noma“, die Gesichter von Kindern in Afrika entstellen. Der Österreicher des Jahres 2019, Harald Kubiena, plastischer Chirurg, der für die Hilfsaktion Noma Österreich und Noma e.V. (HAN) in Niger tätig ist, wird seine Überlegungen zu den Ursachen, Folgen und Therapien in einem Referat vorstellen. Im reichen Österreich hat wohl kaum jemand eine ernährungsbedingte Unterversorgung, die anfällig für Noma macht: aber auch hier kann man etwa durch zu reichliche Ernährung seine Zähne schädigen. Wie stark verarbeitete Nahrungsmittel die parodontale Gesundheit beeinflussen, erzählt Johan Wölber aus Freiburg. Diese The-

matik wird sowohl von ihm als auch von Rudolf Meierhöfer in Workshops vertieft.

Vielschichtiges Thema Parodontologie

Es wäre ein Irrglaube zu meinen, orale Entzündungen blieben auf den Mund beschränkt! Gernot Wimmer, früherer EFP Präsident, erklärt gemeinsam mit Behrouz Arefnia den immunologischen Hintergrund für die Auswirkungen im Gesamtorganismus. Unterstützt wird dieses wichtige Thema durch Workshops, die von Sylke Dombrova und Hein-Peter Olbertz bestritten werden.

Die Mehrheit der pulpalen und parodontalen Läsionen beruht auf einer meist anaeroben mikrobiellen Infektion. Unklar bleibt, unter welchen Bedingungen und in welche Richtung sich die Krankheit zwischen Endodont und Parodont ausbreitet. Hanjo Hecker, Schweizer Endodontie-Spezialist, wird den Kongressteilnehmern helfen hier klarer zu sehen und differentialdiagnostische Entscheidungen zu treffen.

Die neue Klassifikation von parodontalen und periimplantären Erkrankungen und Zuständen (EFP/AAP 2018) betrachtet auch die Endo-Paro-Läsionen neu. Carlos Nemcovsky aus Israel wird bei diesen bereits schwer kompromittierten, häufig als hoffnungslos bezeichneten Zähnen die Möglichkeiten und Grenzen der konservativen, chirurgischen und restaurativen Tech-

niken aufzeigen. Auch dieses Thema wird durch praktische (Team)Workshops mit Hannes Klimscha und Karl Schwanager ergänzt.

Auch die orale Implantologie wird heuer wieder zu einem Highlight. Inspiriert von den EFP Master Clinics im März in Dublin ist es den Organisatoren gelungen den Top-Referenten Roman Allen für Kitzbühel zu gewinnen. Sein Vortrag wird sich schwerpunktmäßig der Ästhetik bei Implantatversorgungen widmen. Das Zimmer Biomet Corporate-Forum schließt hier thematisch an: Michael Müller wird sich dem Weichgewebsmanagement um Implantate widmen.

Weitere Infos: www.plandent.at

INFO



Aufgrund der örtlichen Gegebenheiten und der Präventionsmaßnahmen der Organisatoren wird die Teilnahme an der paroknowledge 2020 auf 200 Personen beschränkt. Es gilt sich so schnell wie möglich anzumelden. www.paroknowledge.at

GT GRADIENT TECHNOLOGY



IPS e.max®

ZirCAD

Prime

Vollkeramik neu definiert – mit Gradient Technology: High-end-Ästhetik und 1200 MPa für alle Indikationen*

All ceramic,
all you need.

zircadprime.ipsemax.com

* von der Einzelzahnkrone bis zur 14-gliedrigen Brücke

www.ivoclarvivadent.at

Ivoclar Vivadent GmbH
Tech Gate Vienna | Donau-City-Strasse 1 | 1220 Wien | Austria | Tel. +43 1 263 191 10 | Fax +43 1 263 191 111

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation



Dentalprodukte von A bis Z

www.plurashop.at

Entdecken Sie unseren Webshop mit zahlreichen
Dentalprodukten für Praxis und Labor.