

# dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

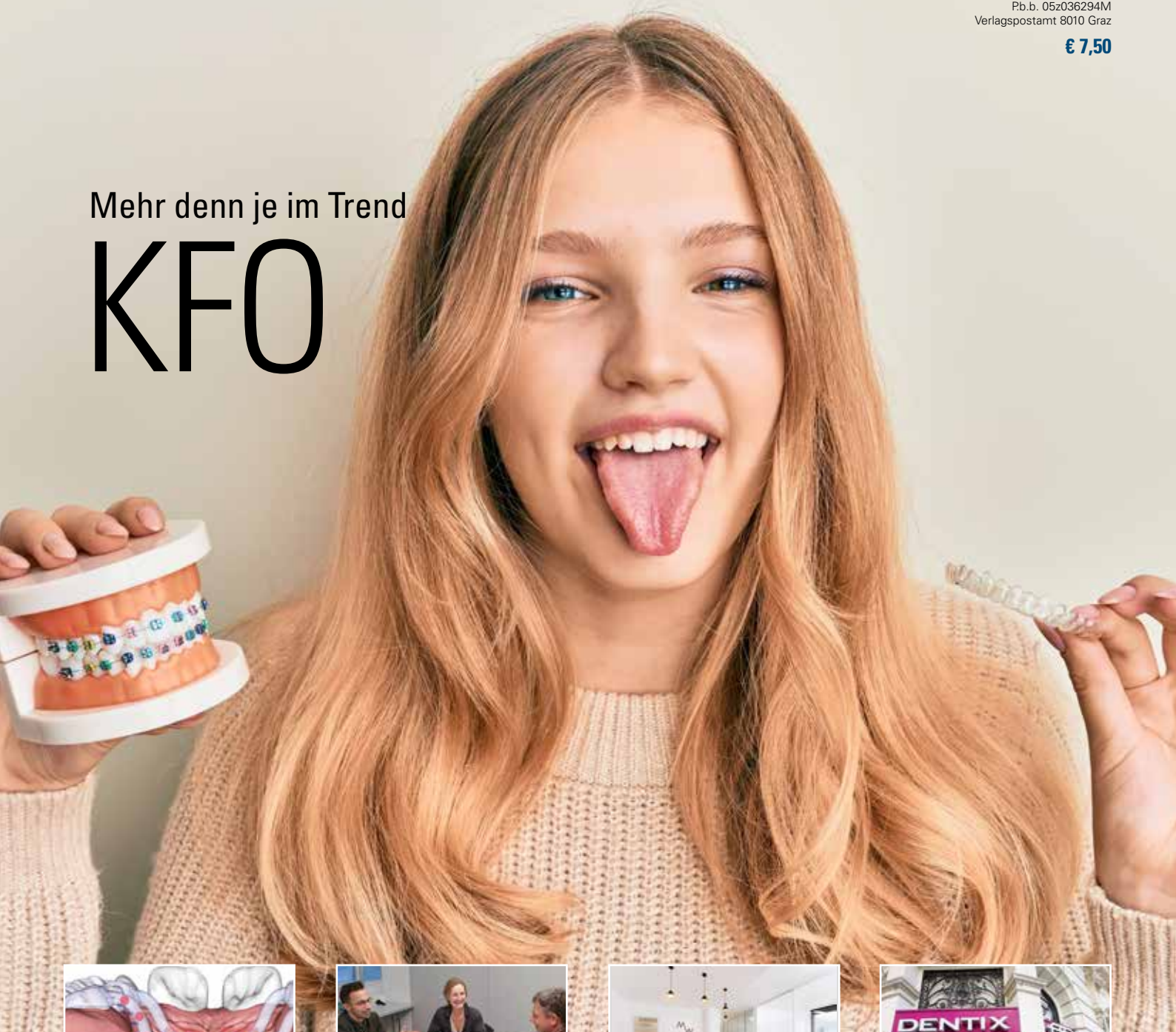
Ausgabe 01/21

Pb.b. 05z036294M  
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 7,50

Mehr denn je im Trend

## KFO



### KFO- APPARATUREN

*Geringe Kosten  
dank virtueller  
Konstruktion*



### KAMMERWAHL IN WIEN

*Novum 21 fordert  
aktuelle Standesver-  
tretung heraus*



### PRAXISREPORT INNSBRUCK

*Umbau in nur drei  
Monaten zur niegel-  
nagelneuen Praxis*

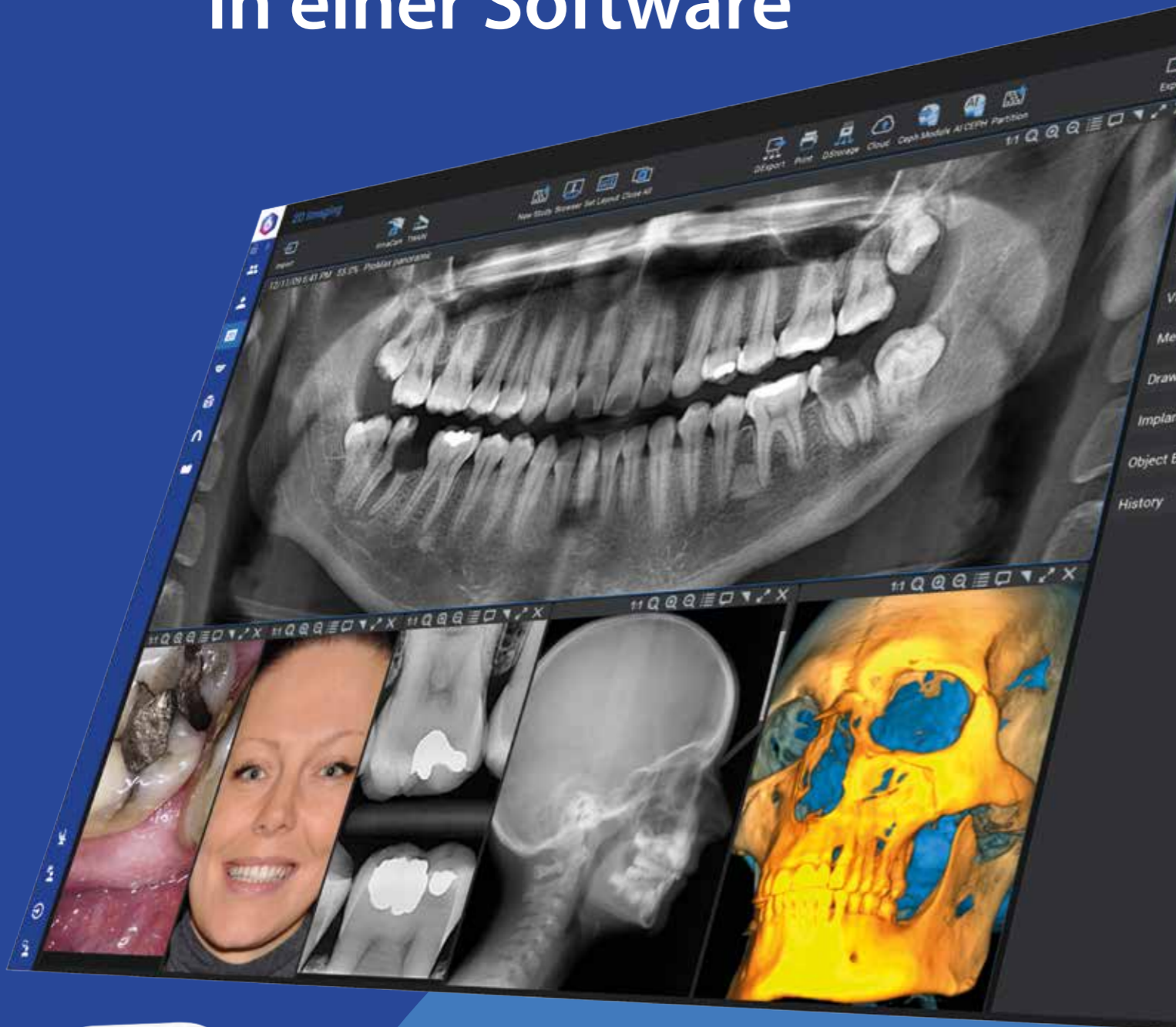


### REPORT AUS SPANIEN

*Justiz geht gegen  
Pleite-Praxiskette  
Dentix vor*



# Alles was Sie brauchen in einer Software



- ✓ Alle Spezialgebiete in einer Software
- ✓ Alle Patientendaten in einer Ansicht – 2D, 3D und CAD/CAM
- ✓ Aufnahme, Betrachtung und Archivierung aller Daten in derselben Datenbank

**PLANMECA**

**Plandent**

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

## Liebe Leser!

Schwerpunktthema Kieferorthopädie



In der ersten Ausgabe dieses neuen, hoffentlich sich bessernden Jahres konzentrieren wir uns wieder auf die Kieferorthopädie als Schwerpunktthema und haben diesbezüglich ein paar interessante Artikel zusammenstellen können.

So geht zum Beispiel DI Mag. Christian Url in seinem Beitrag auf die Möglichkeit ein, virtuell bestimmte KFO-Apparaturen herstellen zu können. Schritt für Schritt zeigt er auf wie solche Geräte mittels additiver Verfahren kostensparend und flexibler gefertigt werden.

Ebenfalls präzise dokumentiert Dr. med. dent. Marc Geserick anhand eines komplexen Chirurgiefalles die Möglichkeit eine Behandlung zielorientiert und evidenzbasiert zu planen und durchzuführen. Diesem Anwenderbericht haben wir vier Seiten gewidmet.

In Innsbruck haben wir uns mit Dr. Markus Winkler unterhalten, der während des vergangenen Pandemiejahres den Traum seiner eigenen Zahnarztpraxis realisiert hat. Wir haben mit ihm nicht nur über die Zahnmedizin gesprochen, sondern auch über seine Erfahrungen bei diesem Neubau und Neustart.

**Wirtschaftskrimi Spanien:  
Große Zahnarztketten gehen  
Pleite und lassen die Patienten  
im Regen stehen.**

Ebenfalls ein exklusives Interview haben wir mit Daniel Buser geführt. Der Schweizer ist zwar als Professor an der Universität Bern seit über einem Jahr in Rente, was aber nicht heißt, dass er auch im Ruhestand ist und nicht einiges zu erzählen hat.

Zum Schluss haben wir noch einen Blick über die Grenzen nach Spanien geworfen, wo große Zahnarztketten den Markt mit ihrem aggressiven Auftreten aufgemischt und jetzt als Pleiteunternehmen ihre Patienten mitten in der Behandlung sitzen gelassen haben. Die Justiz hat sich eingeschaltet.

Sie sehen, ein vielseitiger Inhalt, von welchem ich hoffe, dass Sie der eine oder andere Text ansprechen wird.

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu



# Inhalte

## EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

## TESTPILOT

- 12 G-ænial A'CHORD von GC

## TESTPILOT REAKTIONEN

- 14 Venus Diamond ONE von Kulzer
- 16 FujiCEM Evolve von GC

## KOLUMNE

- 18 2020 - Nicht alles war schlecht

## KIEFERORTHOPÄDIE

- 20 Virtuell konstruierte KFO-Apparaturen
- 24 Konzept „ilovemysmile“
- 26 **Geserick:** Klinische Anwendung der GET-Prescription am Beispiel eines komplexen Chirurgiefalles
- 30 Leibetseder verantwortet Alleinvertrieb für TOMY Produkte in Österreich
- 32 Planmeca Romexis Lösungen für Kieferorthopäden
- 35 Kieferorthopädische Alignertherapie von Dentaforum
- 61 American Orthodontics präsentiert „Empower 2 Clear“

## SERIE DIGITALER WORKFLOW

- 36 Scannen: An den Schnittstellen entscheidet sich, ob der Arbeitsfluss funktioniert (1/5)

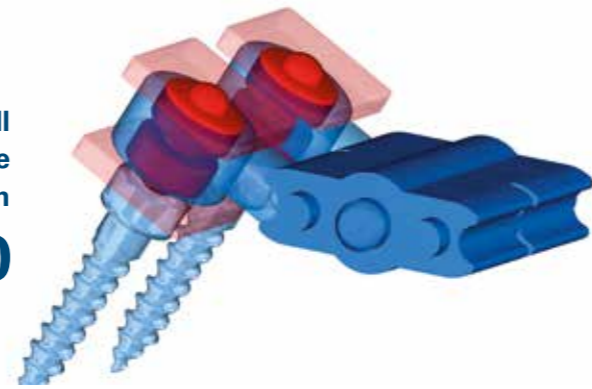
## PRAXISREPORT

- 40 Dr. Markus Winkler: In drei Monaten zur eigenen Zahnarztpraxis

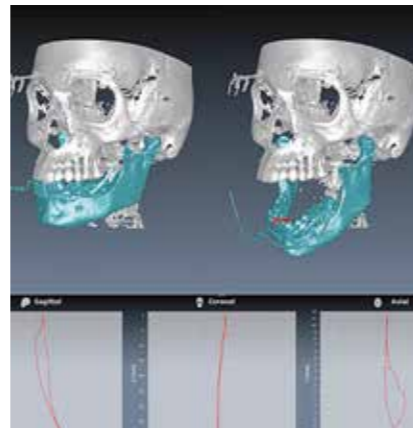
## REPORT

- 58 Spanien: Wirtschaftskrimi Zahnarztpraxis
- 62 Im Gespräch mit Daniel Buser über neue, persönliche Herausforderungen, flappless im Seitenzahnbereich implantieren und Gruppenpraxen als Zukunftsmodell

Virtuell konstruierte KFO-Apparaturen  
**20**



**26** Alexander Brosig: KFO Experte bei Leibetseder



**32** Planmeca Romexis

Interview mit ZTM Manuel Gassner

**50**



Porträt: Labor Lang in Hollabrunn

**54**



Spanien: Wirtschaftskrimi Zahnarztpraxis

**58**



**40** Dr. Markus Winkler: In drei Monaten zur eigenen Zahnarztpraxis



Internationales GET-Symposium in Rom

**72**

- 66 Liste „NOVUM 21“ fordert aktuelle Ständeververtretung heraus
- 70 Zahnarztwerbung im Zeichen der Zeit

## ZAHNTECHNIK

- 44 Cercon ht ML von Dentsply Sirona
- 50 ZTM Gassner im Interview: Das „alte“ Wissen ist unbezahlbar
- 54 Labor Lang: Warum Qualität (fast) kein Zufall ist
- 56 Labor Homan: Über 15 Jahre Erfahrung mit dem digitalen Workflow

## IMPLANTOLOGIE

- 46 Implantmed - der Gamechanger in der Implantologie von W&H

## FÜLLUNGEN

- 48 Universal-Füllungsmaterial Admira Fusion von VOCO

## VERANSTALTUNGEN

- 48 Neues von der WID
- 68 Spendenaktion von Amann Girrbach
- 72 ZAFI: Seminar zur effizienten Kieferorthopädie
- 72 Internationales GET-Symposium in Rom
- 73 Amann Girrbach präsentiert bei virtuellem Kongress attraktive Wege in die Zukunft



## 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

G2-BOND Universal von GC

## Wegweisend für einen neuen Standard bei 2-Flaschen-Universal-Bondings

Mit über einer Milliarde gelegter Composite-Restaurationen und 100 Jahren Kompetenz als Hersteller hochwertiger Dentalprodukte erweitert GC sein Angebot an Adhäsiv-Lösungen nun um G2-BOND Universal. So etwa mit einem universellen 2-Flaschen-Bonding, das sich durch eine hervorragende Haftfestigkeit und ein breites Indikationsspektrum auszeichnet.



Die „Dual-H-Technologie“ von G2-BOND Universal führt zu einem kontinuierlichen Übergang von hydrophil zu hydrophob und dadurch einer Optimierung des Haftverbundes zwischen Zahnhartsubstanz und Composite. Die hydrophobe Bonding-Schicht verringert durch ihre HEMA-freie Zusammensetzung die Wasseraufnahme wodurch das Risiko der Degradation reduziert wird. Langfristig stabile Haftwerte sind das Ergebnis. Die Bonding-Schicht unterstützt eine langfristig überdurchschnittliche Randqualität, die Unsichtbarkeit der Randfuge und die ästhetischen Ergebnisse bei Frontzahnrestaurationen. Zusätzlich wirkt die G2-BOND Universal Bon-

ding-Schicht kaudruckabsorbierend, wodurch der Randspaltbildung und Füllungsverlust zum Beispiel bei hoher Schrumpfspannung oder Verwendung von Bulk-Fill-Compositen entgegengewirkt wird.

G2-BOND Universal wurde nach dem letzten Stand der Technik als leistungsfähiges Adhäsiv entwickelt und bietet Zahnärzten die flexible Anwendung entweder selbstständig oder mit vorheriger Phosphorsäure-Ätzung. G2-Bond Universal bietet ein breites Indikationsspektrum, u. a. für direkte Restaurationen, die IDS-Technik (immediate dentin sealing), intraorale Reparaturen, zur Behandlung von

Überempfindlichkeiten und bei der Befestigung indirekter Restaurationen. G2-BOND Universal wurde von Zahnärzten aus aller Welt in mehr als 1.500 Restaurationen klinisch getestet, um die hohe Effektivität der Versiegelung und die minimale Inzidenz von postoperativen Empfindlichkeit zu belegen. Unabhängig von der verwendeten Ätztechnik waren die Kunden sehr zufrieden mit den Ergebnissen. Die teilnehmenden Zahnärzte lobten das einfache Anwendungsprotokoll und die angenehmen Verarbeitungseigenschaften.

Infos unter: <https://europe.gc.dental/de-AT>



Instrumente der Extraklasse

### Höchste Vollendung aus Edelstahl und Hightech-Silikon

Zum neuen Colori-Programm gehören rund 60 unterschiedliche Instrumententypen, welche jeweils in sechs verschiedenen Farben erhältlich sind.

Die neuen Griffe der Instrumente überzeugen mit einer angenehmen und weichen Oberfläche sowie einem geringen Gewicht. Griffwellen auf der Oberfläche sorgen für einen sicheren Halt. Der Innenkern der neuen Instrumentenserie besteht aus rostfreiem Edelstahl mit einer komplexen Fräsung und Oberflächenbearbeitung.

Hierdurch wird sichergestellt, dass eine absolute Dichtheit im Übergang vom Arbeitsteil in den Silikonbereich entsteht. Die gerändelte Oberfläche des Innenkerns verhindert ein Verdrehen des Silikons, wodurch eine dauerhafte Primärstabilität gewährleistet ist. Eine weitere Herausforderung war die Etablierung einer dau-

erhaften Beschriftung, die den täglichen Erfordernissen von Desinfektion und Sterilisation standhält. Hier setzt das Unternehmen eine neuartige Technologie der sogenannten UV-Laserung ein, wodurch die Oberfläche nicht beschädigt wird.

Infos unter: [www.carlmartin.de](http://www.carlmartin.de)

Jetzt auch in neonblau erhältlich!

## Erweiterung der Farbpalette von Orthocryl

**Orthocryl ist seit mehr als 50 Jahren eine feste Größe in den kieferorthopädischen Laboren. Der Dentaureum Kunststoff verbindet exzellente Produkteigenschaften mit einfachem Handling. Auf Wunsch vieler Kunden wurde vor Kurzem die Farbpalette um das trendige neonblau erweitert.**

Mit dem neuen Farbmonomer wird das Orthocryl Sortiment noch bunter und vielfältiger und behält dabei seine hervorragenden Eigenschaften als KFO-Kunststoff der Medizinprodukteklasse IIa. Damit ist Orthocryl auch für die festsitzende Technik zugelassen. Beim Arbeiten mit dem Orthocryl Kunststoffsystem sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt, denn egal ob schwarz, weiß oder leuchtend bunt, Orthocryl bietet eine Vielzahl lebendiger Farben. Auch das umfangreiche Spangenboxensortiment wurde um fünf knallige Farben erweitert. Neben Spangenboxen in neongrün, neonkoralle und neongelb haben auch die trendigen Farben türkis und rubinrot Einzug gehalten. Damit bietet Dentaureum für jeden Geschmack die passende Farbe.

Infos unter: [www.dentaureum.de](http://www.dentaureum.de)



Neonblau vervollständigt das Orthocryl Neonfarben Portfolio.



Foto © Josef Bollwein

Seit Jänner an der Spitze von Pluradent Austria – Michael Bständig, MAS, MBA.

#### Pluradent: Wechsel an der Spitze

## Michael Bständig ist neuer Geschäftsführer bei Pluradent

Mit Anfang des Jahres hat Michael Bständig, MAS, MBA die Geschäftsführung beim Dentalfachhandelsunternehmen Pluradent Austria übernommen. Michael Bständig weist jahrelange Führungserfahrung in verschiedenen Bereichen der Orthopädie und Medizintechnik auf.

Seit Jahresbeginn ist Michael Bständig Geschäftsführer der Pluradent Austria GmbH. Davor war der gelernte Bandagist und Orthopädietechniker seit 1986 in unterschiedlichen nationalen und internationalen Führungspositionen in der Medizintechnik tätig. Zuletzt leitete er als Head of Business Development beim Medizintechnikspezialisten Corin GSA GmbH in Saarbrücken die strategische Geschäftsentwicklung für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Das Interesse für Medizintechnik und der damit verbundene Berufsweg wurde Michael Bständig bereits in die Wiege gelegt. So ist sein Familienname auch untrennbar mit dem des Sanitätshauses Bständig verbunden. Neben seinem beruflichen Engagement hat Michael Bständig einen Professional MBA und einen MAS in Pharmamanagement an der Donau Universität in Krems abgeschlossen.

„Ich freue mich über die neue Herausforderung, die Geschäftsführung von Pluradent Austria zu übernehmen und meine umfassende Expertise hier einzubringen. Pluradent Austria und die Pluradent Gruppe zählen zu den führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche. Mein Ziel ist es, die Marktposition von Pluradent Austria in den nächsten Jahren weiter zu stärken und auszubauen. Gleichzeitig freut es mich auch, wieder in Österreich für ein österreichisches Unternehmen tätig und ein Stück näher bei meiner Familie zu sein“, so Michael Bständig.

Kontakt: [www.pluradent.at](http://www.pluradent.at)



Monolithisch gestaltete Ober- und Unterkieferrestauration (13-23 und 34-44) aus Prettau® 3 Dispersive® Zirkon

#### Prettau® 3 Dispersive® mit Gradual-Triplex Technology

Natürlicher Farbverlauf, extrem hohe Biegefestigkeit und höchst transluzente Schneide



Die Zirkonzahn Prettau® 3 Dispersive® Zirkone werden bereits während des Herstellungsprozesses durch eine spezielle feingliedrige, also disperse, Farbführung mit einem sanft fließenden, natürlichen Farbverlauf versehen. Für das neue Prettau® 3 Dispersive® Zirkon wurde mit der Gradual-Triplex-Technology nun sogar ein Dreifachverlauf entwickelt. Neben der Farbgebung ändern sich hier auch Transluzenz und Biegefestigkeit. Während die inzisal ansteigende Transluzenz in einer höchst transluzenten Schneide resultiert, wird durch die zervikal zunehmende Biegefestigkeit eine extrem hohe Biegefestigkeit am Zahnhals erreicht. Dementsprechend kann Prettau® 3 Dispersive® für sämtliche Zirkonversorgungen eingesetzt werden, auch wenn es sich besonders für monolithisch gestaltete Versorgungen eignet. Für eine werkstoffidante Bestimmung der Patientenzahnfarbe stehen spezielle Zirkonfarbschlüssel mit Prämolaren sowie oberen und unteren Schneidezähnen aus Prettau® 3 Dispersive® zur Verfügung. Sind Farbschlüsselwerkstoff und der Werkstoff der Zirkonkrone identisch, ist gesichert, dass die Farbe der Zirkonversorgung 1:1 mit der natürlichen Zahnfarbe des Patienten übereinstimmt.

Infos unter: [www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com)

#### Die nächste Generation von Intraoralscannern ist im Kommen

## Align Technology kündigt die iTero Element Plus Serie an

Align Technology gab vor Kurzem die Verfügbarkeit der iTero Element Plus Serie bekannt, die das Portfolio an iTero Element Intraoralscannern um neue Lösungen erweitert, die einen breiteren Bereich des Dentalmarktes bedienen.

Die neue iTero Element Plus Intraoralscanner Serie baut auf dem Erfolg der preisgekrönten iTero Element Familie auf und bietet alle bestehenden kieferorthopädischen und restaurativen digitalen Funktionen, auf die sich Ärzte verlassen – plus schnellere Verarbeitungszeiten und erweiterte Visualisierungsfunktionen für ein nahtloses Scannerlebnis in einem neuen schlanken, ergonomischen Design. Die iTero Element Plus Serie ist sowohl in einer mobilen als auch in einer Cart-Konfiguration erhältlich und bietet somit mehr Flexibilität und Mobilität. Die mobile Konfiguration macht die Leistung der iTero Element Plus Serie tragbar mit einer kompakten mobilen Scannerlösung in medizinischer Qualität, welche die gleichen hochwertigen Bilder wie die Cart-Konfiguration liefert.

„Wir sind bestrebt, die sich entwickelnden Bedürfnisse von Ärzten zu erfüllen und haben die iTero Element Plus Serie entwickelt, um ihnen dabei zu helfen,

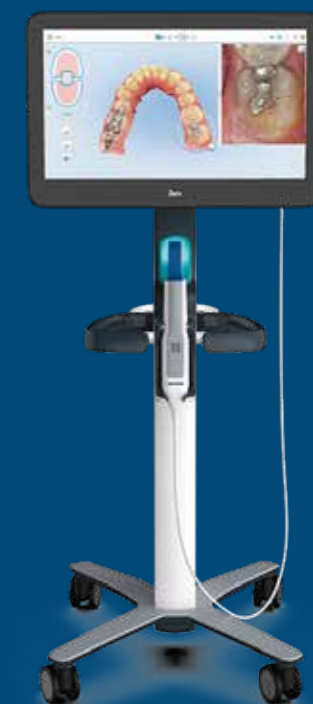
die beste klinische Versorgung für ihre Patienten zu bieten, das Praxiswachstum zu steigern und digitales Scannen und Bildgebung als Kernbestandteil ihres digitalen Workflows einfach in ihre Kliniken zu integrieren“, sagte Yuval Shaked, Align Technology, Senior Vice President and Managing Director, iTero Scanner and Services Business. „Mit mehr als 20 Jahren Innovation in der digitalen Kieferorthopädie und Zahnmedizin, einschließlich intraoraler Scanner und digitaler Arbeitsabläufe, konzentrieren wir uns darauf, Ärzten und ihren Patienten die neueste Technologie zur Verfügung zu stellen. Wir haben die iTero Element Plus Serie mit der neuesten Rechenleistung, einem dedizierten KI-Chip und neuen KI-basierten Funktionen sowie einem einfachen Upgrade-Pfad ausgestattet – damit ist sie genau richtig für die Bedürfnisse von heute und bereit für morgen.“

Infos unter: [www.itero.com](http://www.itero.com).



Die Lösungen der iTero Element Plus Serie bieten restaurative und kieferorthopädische digitale Workflows mit:

- verbesserter Visualisierung für eine optimierte Patientenerfahrung, mit höherer Helligkeit für klarere und lebendigere Bilder und einer vollständig integrierten 3D-Intraoralkamera.
- schnellerem, nahtlosem Scannen: 20 Prozent weniger Wartezeit bei der Verarbeitung von Scans.
- zukunftsweisenden KI-basierten Funktionen.
- der in dem iTero Element 5D Plus Intraoralscanner integrierten NIRI-Technologie, die bei der Erkennung von interproximaler Karies hilft. Der iTero Element 5D Plus Lite Intraoralscanner ermöglicht eine einfache NIRI-Aktivierung über ein Software-Upgrade.



Die neue iTero Element Plus Intraoralscanner Serie baut auf dem Erfolg der preisgekrönten iTero Element Familie auf.



## Neue Dienstleistung von orangedental/Vatech

## Einfache Konvertierung von Bilddaten

orangedental/Vatech kann Bilddaten von Programmen wie Sidexis (v2.6.3) oder Romexis Software in die bekannte byzz<sup>nxt</sup> konvertieren. Weitere Anbieter werden im Laufe dieses Jahres folgen.

Das Röntgengerät von orangedental/Vatech finde ich zwar super, aber was mache ich mit meinen alten Bilddaten, die ich doch archivieren muss? Soll ich zwei Röntgenprogramme parallel laufen lassen oder die Bilddaten manuell übertragen? Das ist mir viel zu aufwendig, selbst wenn mir das Gerät mehr zusagt. Dies ist eine immer wieder auftauchende Frage, die sich jetzt mit orangedental ab sofort lösen lässt. orangedental/Vatech kann die „alten“ Bilddaten von der Sidexis (v2.6.3) oder Romexis Software in die bekannte byzz<sup>nxt</sup> konvertieren.

Damit stehen den Anwendern die bisherigen Patientenbilder der alten Software auch im byzz<sup>nxt</sup> Programm sofort zur Verfügung, weshalb keine Nachteile beim Wechsel zu einer anderen Software entstehen.

www.orangedental.de



Foto: © Parlamentsdirektion / Korrak



Sollte vom Parlament angenommen werden: Gesetzesentwurf zur Einführung einer universitären Fachzahnarzt-Ausbildung.

Vor Kurzem wurde in Österreich eine gesetzliche Regelung der Ausbildung zum Fachzahnarzt bzw. zur Fachzahnärztin für Kieferorthopädie auf den Weg gebracht.

Bis dato war Österreich das vorletzte EU-Land, in dem es noch keine staatlich geregelte und offiziell registrierte Ausbildung für das Fach Kieferorthopädie gab. Laut DDr. Silvia M. Silli, Präsidentin des Verbandes der Österreichischen Kieferorthopäden, sei eine strukturierte, umfassende, praktische und theoretische Ausbildung die Grundvoraussetzung für eine optimale und sichere Versorgung von Patienten. In ihren Augen habe sich das Engagement ihres Verbandes in den vergangenen zwanzig Jahren gelohnt: Am 20. November erteilte der Nationalrat dem Gesundheitsministerium einstimmig den Auftrag, einen Gesetzesentwurf zur Einführung einer universitären Fachzahnarzt-Ausbildung zu erarbeiten und dem Parlament vorzulegen. Durch die bald auch in Österreich anerkannte dreijährige Fachausbildung, die im Anschluss an das Studium der Zahnmedizin durchlaufen wird, soll sichergestellt werden, dass Patienten in Österreich nach neuestem Stand der Wissenschaft von Spezialisten versorgt werden, die über eine klinische Expertise verfügen, die für die Behandlung komplexer Zahn- und Kieferfehlstellungen unabdingbar ist.

## KFO-Fachausbildung in Österreich endlich geregelt

## Bald anerkannte dreijährige Fachausbildung für Kieferorthopäden Pflicht

#whdentalwerk  
f @ in v  
video.wh.com

W&H Austria GmbH  
office.at@wh.com  
wh.com



## 20 Jahre Pioniergeist

+ 1 chirurg. Instrument\*



## Gamechanger in der Implantologie

Das High-End-Gerät von W&H ist ein Synonym für die zahnärztliche Implantologie. Klares Design kombiniert mit technischer Finesse machen Implantmed zum absoluten Gamechanger – und das seit 20 Jahren. Eine Entwicklung ohne Grenzen vom technischen Newcomer zum heutigen Smart Device Bestseller.

\* in Kombination mit Implantmed Plus Set 6  
Aktion gültig bis 31.05.2021 Preise zzgl. MwSt.

implantmed PLUS



# testpilot

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

Einfachheit, Ästhetik und Funktionalität

NEU

## Machen Sie mit!



G-ænial A'CHORD - ein technologisch außergewöhnliches Universal-Composite

### DIE AKTION

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

Die Testprodukte in dieser Ausgabe 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!

Nach dem Test sind Sie gebeten Ihre Erkenntnisse per E-Mail zu übermitteln.

### ANMELDUNG HIER:

[www.dentaljournal.co/testpilot](http://www.dentaljournal.co/testpilot)

Melden Sie sich direkt auf der Webseite unter der Rubrik Testpilot an!

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

E-Mail [testpilot@dentaljournal.eu](mailto:testpilot@dentaljournal.eu)

Mit G-ænial A'CHORD von GC kann in jeder klinischen Situation in perfekter Harmonie gearbeitet werden

G-ænial A'CHORD wurde mit dem Anspruch auf mehr Einfachheit entwickelt und bietet Zahnärzten ein vielseitig einsetzbares Universal-Composite für Front- und Seitenzahn-Restaurationen. Das einfache Farbsystem mit nur 5 Core-Farben, der dadurch geringere Bedarf an Lagerbestand sowie die schnelle Polierbarkeit machen das Produkt zu einem zeit- und dadurch kosteneffizienten Material für die moderne Zahnarztpraxis. In der Handhabung ist der Composite konsequent einfach – ob mit einem Handinstrument oder Pinsel geformt. Diese Eigenschaft verdankt es den nicht-klebrigen Bis-MEPP-Monomeren in Verbindung mit der optimierten Füllstoff-Monomer-Kombination aus den patentierten FSC- und HPC-Technologien. Die einzigartige Füller-Technologie von G-ænial 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.

• 5 Hauptfarben (A1, A2, A3, A3.5, A4) zur Abdeckung aller 16 V-Farben, für eine einfache Farbauswahl.

- Universal-Farben in einer Opazitätsstufe zur Erzielung einer metameren Übereinstimmung und natürlichen Anpassung – auch ohne Opaken oder Schmelzfarben.
- Entwickelt für natürliche Fluoreszenz bei unterschiedlichen Lichtsituationen.
- Unauffällige Restaurationen bei UV-Lichtverhältnissen als auch unter UV-naher Beleuchtung.
- Weich - dennoch form- und modellierbar dank einzigartiger Monomer-Technologie
- Die Kombination aus 3 Technologien um hohe Festigkeit, herausragende Abrasions- und Farbstabilität auf lange Zeit zu gewährleisten.
- HPC-Technologie (hochleistungsfähiger-pulverisierter Cerasmart-Füllstoff) zur Verbesserung von Farbintegrität und Stabilität.
- FSC (vollummantelnde Silan-Beschichtung) für eine homogene und dichte Dispersion der Füllstoffe, die dem Material Festigkeit und Verschleißresistenz verleihen.
- Neuartige Monomere ohne Wasserstoffbindungsschicht für eine nicht-klebige Konsistenz.

Infos: <https://europe.gc.dental/de-AT>

# WE ARE ONE

#DentistryUnified



register to unify:  
[show.aglivecon.digital](http://show.aglivecon.digital)

Amann Girschbach AG  
Fon +43 5523 62333-105  
[www.amanngirschbach.com](http://www.amanngirschbach.com)



testpilot

In dieser Ausgabe des dental journals finden Sie Reaktionen auf Produkte vergangener Testaktionen.

## Reaktionen

## Venus Diamond ONE im Praxistest



**Venus Diamond ONE/Venus ONE Pearl ONE ist das effiziente und zuverlässige Einfarbkonzzept für die täglichen Restaurationen im Seitenzahnbereich aus dem Hause Kulzer. Es vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.**

**Dr. Theresia Pfannhauser, 1120 Wien**

Venus Diamond ONE lässt sich gut verarbeiten, ist standfest zu modellieren und klebt nicht. Die Farbanpassung ist sensationell! Das Produkt kann man nur weiterempfehlen, wenn der Preis passt.

**Dr. Svitlana Bough, 7900 Lugano**

Die Farbanpassungseigenschaften sind wirklich einzigartig. Leicht zu Modellieren und sehr vielversprechend. Gute Eigenschaften.

**DDr. Masen Aoid, 1140 Wien**

Venus Diamond One wird eben in nur einer Universalfarbe angeboten, was den Vorteil der Lagerhaltung hat, aber auch den Nachteil bei der Ästhetik. Die Farbe ist eher hell, was perfekt bei hellen Zähnen ist, aber bei Zähnen mit Verfärbung oder bei älteren Patienten sieht man ganz deutlich den Übergang. Das Material ist sehr standfest, also gut zu modellieren, beim Adaptieren der verschiedenen Schichten muss man jedoch aufpassen, um nicht Einschlüsse zu übersehen. Mein Fazit: ich persönlich werde beim bereits verwendeten Material Venus Pearl mit verschiedenen Farben bleiben, vor allem wegen seiner Ästhetik und Adaptierbarkeit.

**Dr. med.dent. Katarzyna Grünert, 2502 Biel**

Das Venus Diamond One Composite gefällt mir gut, ist schön in der Verarbeitung und kann auch gut poliert werden. Die Farbadaptation hat mich noch nicht ganz überzeugt, ich werde es aber gerne noch weiter testen.

**Dr. med. dent. Johannes Kampfer, 9443 Widnau**

Das Venus Diamond One hat mir eine zu feste Konsistenz.

**Dr. Boris Okmian, 8852 Altendorf**

Venus Diamond One ist ein ausgezeichnetes Composite, sehr angenehm zum Füllen, formstabil und lässt sich sehr schön auf Hochglanz polieren. Ich bin sehr zufrieden und werde es als Füllmaterial bei mir in der Praxis weiterverwenden.

**Dr. Ronald Palman, 2111 Rückersdorf**

Ich habe mit ein bisschen Skepsis einige Füllungen damit gemacht und war positiv überrascht wie gut sich die Farbe nach dem Aushärten anpasst. Ansonsten ist es vom Verarbeiten her nicht besser oder schlechter als andere Composites, also eigentlich problemlos. Leider habe ich noch einiges an Composite auf Vorrat. Daher macht es wenig Sinn für mich gleich umzusteigen. Ich werde aber einen Umstieg definitiv ins Auge fassen, sobald meine Vorräte zur Neige gehen.

**Dr.Dr. Ioana Brana, 1100 Wien**

Ich habe Venus Diamond One getestet. Das Material besitzt eine gute und schöne Farbanpassung, es ist für mich leicht und gut verarbeitbar, leicht zu applizieren und modellieren. Sehr wichtig für mich ist, dass es frei von GMA und Bisphenol A ist und auch röntgenopak.

**Dr. Janine Christin Dewor, 9464 Rüthi**

Venus Diamond One lässt sich leicht aus der PLT applizieren und ist einfach in die Kavität zu bringen. Das Produkt ist stopfbar, leicht klebrig am Instrument. Die Farbe war sehr zufriedenstellend, es wurde ein Kavitätenbodenlining in der entsprechenden Zahnfarbe mit Tetric Evo Flow gemacht.

**DDr. Heidrun Hagel, 3511 Furth**

Die Farbgebung des Composites ist erstaunlich gut und bietet eine erstaunliche „Lebendigkeit“ des restaurierten Zahnes. Bei der Verarbeitung ist es auch sehr angenehm

und klebt nicht. Ich habe es nur im Seitenzahnbereich getestet und da war ich sehr zufrieden.

**DDr. Wolf-Dietrich Kluger, 1180 Wien**

Wir haben uns das Venus Diamond One angeschaut und laut Anleitung in der Packung die drei mitgelieferten Kunststoffzähne gefüllt. Das Material hält da wirklich, was es verspricht! In jedem der drei Zähne hat es sich farblich gut angepasst. Einen kleinen Rest hatten wir dann noch in der Kapsel übrig. Diesen habe ich bei einer kleinen Stelle im Patientenmund verwendet und auch hier habe ich ein schönes Ergebnis gesehen. Ich kann mir gut vorstellen, Venus Diamond One für Kavitäten, die keine allzu besonderen ästhetischen Ansprüche stellen, einzusetzen.

**Bambach®**  
Geprüft & empfohlen  
AGR  
BdR

Standard Cutaway

Made in Germany

**GRATIS TESTEN!**

**Bambach® Sattelsitz**

Rufen Sie uns an: **0664-1501417**  
Email: [info@bambach-sattelsitz.de](mailto:info@bambach-sattelsitz.de)

Schmerzhafte Sitzhaltung  
Gesunde Sitzhaltung

(UVP ab 649,95 € zzgl. gesetzl. MwSt. – [www.bambach-sattelsitz.de](http://www.bambach-sattelsitz.de))

THE BAMBACH SADDLE SEAT™



testpilot

In dieser Ausgabe des dental journals finden Sie Reaktionen auf Produkte vergangener Testaktionen.

## Reaktionen

## Stimmen zu FujiCEM Evolve



In einer der vergangenen Ausgaben hat das Dental Journal den innovativen, kunststoffverstärkten Glasionomerkemerkement von GC vorgestellt als vielseitige Befestigungslösung für die tägliche Arbeit vorgestellt. Nachfolgend eine Auswahl an Kommentaren von Behandlern aus Österreich und der Schweiz.

**Ordination Dr. Diermeier**, 8010 Graz

Aufgrund der unkomplizierten Handhabung wurde FujiCEM Evolve zum Universalbefestigungszement in unserer Praxis. Unsere gesamte Vollkeramik (Zirkon) bis Verblendmetallkeramik wird in unserer Ordination ausschließlich mit diesem Material zementiert. Des Weiteren werden unsere Primärteleskopteile aus Stahl, Gold und Keramik mit FujiCEM Evolve befestigt.

**Dr. Svitlana Bough**, 6900 Lugano

Die Spritze ist wirklich sehr praktisch und die Eigenschaften des Produktes sind begeisternd, insbesondere die hohe Röntgensichtbarkeit. Ich bedanke mich, dass ich diese Produkte ausprobieren konnte und denke damit in Zukunft weiter zu arbeiten.

**Dr. Theresia Pfannhauser**, 1020 Wien

FujiCEM Evolve lässt sich gut und komfortabel mit den materialsparenden Mixtips verarbeiten. Durch kurze Lichthärtung lassen sich die überstehenden Zementreste leicht entfernen. Alles in Allem eine intelligente Weiterentwicklung eines altbekannten Produktes. Langzeiterfahrungen sind aber noch ausständig.

**DDr. Masen Aoid**, 1040 Wien

FujiCEM Evolve ist gut zu verarbeiten, sowohl als Handmischung als auch mit der Automixspitze. Es hat eine sehr geschmeidige Konsistenz, wodurch der Überschuss beim Zementieren gut abfließen kann und die optionale Lichthärtung erleichtert die Entfernung dieses Überschusses. Ich hatte keine postoperativen Empfindlichkeiten und bin vom Produkt sehr positiv beeindruckt.

**Dr. med.dent. Izabela Schlichting**, 1140 Wien

Ich habe FujiCEM Evolve getestet und war sehr zufrieden mit den bisherigen Ergebnissen. Die Handhabung und Dosierung ist einfach, es ist eine gute Alternative zum reinen Kunststoffzement. Die Entfernung der Überstände ist leicht und vollständig möglich. Langzeitergebnisse bezüglich der Haftung habe ich noch keine.

**ZA Clemens Dirnberger**, 4470 Enns

Wir haben bereits bisher FujiCEM II vereinzelt in Gebrauch gehabt. Beim neuen Produkt FujiCEM Evolve gefällt uns insbesondere die Möglichkeit zur vereinfachten Überschussentfernung durch die initiale Polymerisation. Wir werden das Produkt sicher für bestimmte Indikationen weiterverwenden.

**Dr. Boris Okmian**, 8852 Altendorf

Fuji Evolve Zement hat mir gefallen. Leicht zu verarbeiten, Überschüsse sind einfach zu entfernen und ist vielseitig anwendbar. Ich habe es ebenfalls in meiner Praxis als Zement eingeführt.

**Liviu Achim**, 1070 Wien

Ich kann das Material FujiCEM Evolve allen Kollegen weiterempfehlen: sehr angenehm und einfach zu bearbeiten und super Qualität. Alle Patienten waren sehr zufrieden: keine Nebenwirkungen.

**Dr.Dr. Ioana Brana**, 1100 Wien

Beim FujiCEM Evolve hat mich die einfache Verarbeitungstechnik und die hohe Feuchtigkeitstoleranz überzeugt, die Verarbeitungszeit ist lang genug und die Überschüsse können leicht entfernt werden dank der Lichthärtungsoption. Es sind sehr gute Materialien, die Freude machen damit zu arbeiten.

**Dr. med. dent. Johannes Kampfer**, 9443 Widnau

Das Handling/Konsistenz ist echt super. Es ermöglicht eine sehr effiziente und stressfreie Zementierung. Das Einzige, was mich etwas vorsichtig stimmt ist, dass GC mir keine richtigen Vergleichswerte bei der Haftung FujiCEM Evolve vs. Fuji Plus liefern kann in Relation zu Zirkon/Glaskeramik, welche eine verbesserte Haftkraft wirklich beweisen. Die Haftwerte zu Dentin sind beim FujiCEM Evolve nicht gerade berauschend, sondern in meinen Augen beim Fuji Plus doch einiges höher (etwa 25%), wenn ich deren Unterlagen richtig interpretiere. Dazu kommt noch der erhöhte Preis.

**Dr. med.dent. K. Weilenmann**, 5400 Baden

Ein Glasionomerkement gehört zum Zahnarzt Alltag wegen seiner Feuchtigkeitstoleranz, Pulpaverträglichkeit, Randdichtigkeit und zuverlässiger Haftverbund mit Zahn, ZrOxid und Metall ohne Vorbehandlungen der Oberflächen. Ich durfte GC FujiCEM Evolve in meiner Praxis testen und war begeistert von seiner Handhabung. Sowohl die Handmischvariante wie auch Automix sind sehr handlich und leicht anmischbar. Der Zement ist von sehr angenehmer Konsistenz und die Überschüsse lassen sich sehr gut entfernen, noch im plastischen Stadium. Die Dualhärtung ist einfach praktisch. Zu allem noch ist GC FujiCEM Evolve noch bezahlbar. Ich bin überzeugt, dass auch andere Kollegen mit mir diese Meinung teilen werden.

**Dr. Linda Fiedler**, 3021 Pressbaum

FujiCEM Evolve ist angenehm in der Handhabung und überzeugt durch einfache Überschussentfernung. FujiCEM ist ein gewohnter, verlässlicher Begleiter in der zahnärztlichen Praxis. Gut finde ich, dass auch einen händische Anmischung ermöglicht wird, das den Verbrauch des Materials bei Einzelkronen optimiert. Im Gegensatz zu der Kapselform kann es auch für das Zementieren von mehreren Kronen gleichzeitig bequem und ohne Hast verwendet.

**Dr. Janine Christin Dewor**, 9464 Rüthi

Das Aufstecken der Spritze ist beim ersten Mal mühsam. Man fragt sich, ob diese richtig herum aufgebracht wurde. Die Spritze klickt mit keinem hörbaren Geräusch ein, dafür sehr gut dargestellter FowChart. FujiCEM Evolve lässt sich gut in die Krone einbringen, bleibt aber an den Zirkonkronen nicht perfekt im inneren Randbereich haften und zieht sich dann ein wenig runter. Die Überschussentfernung war bei der ersten Anwendung sehr schwierig, denn die drei Sekunden Belichtung mit unsere Hochleistungslampe Ultraradent Valo waren definitiv nicht ausreichend. Es hat stark geschmiert. Wir belichten je lingual und bukkal indem wir die Lampe hin und her bewegen. Ein anderer Versuch mit einer Erhöhung der Belichtungszeit von 6 Sekunden bei einem Überschuss von circa 4 mm Dicke war ausreichend, damit das Material gelartig entfernt werden konnte. Zudem mussten aber jeweils immer Interdental noch einmal kurz belichtet werden, weil die Bereiche nicht angehärtet waren.

EMUGE  
FRANKENFRANKEN  
Dental

Mit der Produktlinie Dental bietet FRANKEN ein umfangreiches Programm an Fräsern, Schleifstiften und Spiralbohrern zur Herstellung von Zahnersatz. Für alle gängigen Dentalmaterialien und den Einsatz in offenen und geschlossenen CAD/CAM-Prozessketten.

24/7

Rund um die Uhr  
im Webshop verfügbar:

[www.emuge-franken.at](http://www.emuge-franken.at)





Ley'densdruck

## 2020 – Nicht alles war schlecht



von Dr. Gregor Ley

**W**ir haben (vermutlich) ein neues Organ! Vielmehr besaßen wir es wohl schon immer, nur hatte es bisher niemand entdeckt und benannt: Die vier Zentimeter lange, neu getaufte „Tubarius-Drüse“. Diese liegt paarig angeordnet an der Rückseite des Rachenraums und wurde von niederländischen Wissenschaftlern vor kurzem bei einer speziellen Tomographie entdeckt. Eine Obduktion zweier Toter bestätigte den Verdacht, dass es sich um eine Speicheldrüse mit typischem Drüsengewebe und zwei Ausführgängen handelt. Und egal, ob diese neuen Drüsen als eigenes Organ, große Speicheldrüse oder als Teil des Speichel-Organ-systems angesehen werden, sie scheinen eine klinische Relevanz zu haben. So eine Entdeckung kann nicht schlecht sein!

#### Was hat die Wissenschaft noch hervorgebracht in diesem Jahr?

Mediziner und Forscher der Universitäten Tübingen, München und New York haben zusammen eine genterapeutische Behandlung von Patienten mit kompletter Farbblindheit entwickelt. Patienten mit Achromatopsie leiden von Geburt an nicht nur unter dem Unvermögen Farben zu unterscheiden, sondern auch unter einer hohen Blendungsempfindlichkeit verbunden mit einer stark reduzierten Sehschärfe. Diese Einschränkungen könnten durch die Behandlung gelindert werden und - im besten Fall - könnten die Betroffenen wieder Farben wahrnehmen. Ein Lichtblick!

Sollten wir jemals wieder in entfernte Länder reisen, sind unsere Überlebenschancen dank Dimercaprol in Zukunft wohl ein wenig höher! Mit diesem neuen Wirkstoff, welcher als Erste-Hilfe-Maßnahme in Tablettenform verabreicht wird, kann die Zeit nach einem Schlangenbiss bis zur Verabreichung des Antiserums überbrückt werden. Schlangenbisse der Sandrasselotter, eine der am weitesten verbreiteten Giftschlangen, könnten somit demnächst deutlich weniger Todesopfer fordern.

Überhaupt schien die Welt im Laufe des Jahres eine erstaunliche Anzahl an hochkompetenten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern mit großem Mitteilungsbedürfnis hervorgebracht zu haben. In den sozialen Netzwerken lieferten sich selbsternannte Virus-Experten und Hobby-

Epidemiologen hitzige Diskussionen über ihre wo auch immer erworbene Expertise. Wissenschaftler von Weltrang wurden selbstbewusst zurechtgewiesen, auf Facebook wurde diesen mit Nachdruck aufgezeigt, warum sie allesamt Idioten sind, die keinerlei Ahnung von Viren haben. Und wer weiß, vielleicht wüssten wir ohne die neu hervorgebrachte Armada an ehrenamtlichen Koryphäen nach wie vor nichts von Bill Gates perfidem Plan, alle von ihm produzierten Impfstoffe mit Nanochips zu versehen, durch die Gedankenkontrolle ausgeübt und Unfruchtbarkeit ausgelöst werden kann?!

Doch wer das gefährliche Halbwissen fachmännisch überlas, der konnte mitunter humoristisch wertvolle Twitterperlen wie diese entdecken: „Bei Gottesdiensten von Freikirchen kommt es zu Massenerkrankungen, weil die Gemeindeglieder keine Maske tragen, und nicht an das Corona-Virus glauben. - Da infizieren sich also Leute, die an etwas glauben, was es nicht gibt, mit etwas, das es gibt, an das sie nicht glauben.“

Durchaus positive Seiten konnte man auch unserem zwangsläufig neu gestalteten Sozialleben abgewinnen. Auch wenn die nachbarschaftliche Balkonsingerei nicht das gleiche, romantische Solidaritätsgefühl wie in Italien auslöste („Ruhe!!!! So schön is des net!“), so schwappte immerhin ein anderer, südländischer Trend des Dolce Vita gen Norden. Freunde zu einem Skyperitivo einzuladen oder die hauseigene Bar um einen Quarantini zu bemühen, das konnte durchaus über einen langweiligen Abend in häuslicher Gefangenschaft hinwegtrösten. Zeitgleich konnte das Spirituosen-Regal als fehlerfrei funktionierendes Testcenter für den in diesem Jahr so entscheidenden Geschmacks- und Geruchssinns erhalten. Es soll ja Leute gegeben haben, die nach einem Tofu-Schnitzel panisch zum Corona-Drive-in gerast sind. „Ich schmecke nichts. Null! Wie tot im Mund!!!“

Und zuletzt hatte man in diesem Jahr natürlich die einmalige Möglichkeit, mehr Zeit mit der Familie zu verbringen. Viel Zeit, richtig viel Zeit. Zuvor im Verborgenen liegende Seiten an der Partnerin oder dem Partner wurden entdeckt, man konnte sich ganz neu kennen lernen in diesem wundervollen Jahr. Die Scheidungsanwälte werden 2021 weltweit voraussichtlich viel zu tun haben.

# Ästhetik neu definiert

Jetzt persönliches  
Kennenlern-Angebot  
anfordern

## EXPERIENCE mini ceramic



- Im Frontzahnbereich 20% kleiner als das EXPERIENCE ceramic
- Effiziente Ergebnisse durch präzise Werteübertragung
- Anatomisch gewölbte Basis für die optimale Passform
- Maximaler Halt durch mechanische Retention
- Verbesserte Mundhygiene
- Erhöhter Patientenkomfort

Mehr Information unter [www.gcorthodontics.eu](http://www.gcorthodontics.eu)

**DENTAL**  
LEIBETSEDER  
DENTALWARENHANDEL GMBH

**Ihr Vertriebspartner in Österreich!**

Hans-Zach-Straße 2 | A-4210 Gallneukirchen

Tel.: +43 (0) 7235 / 63993 0

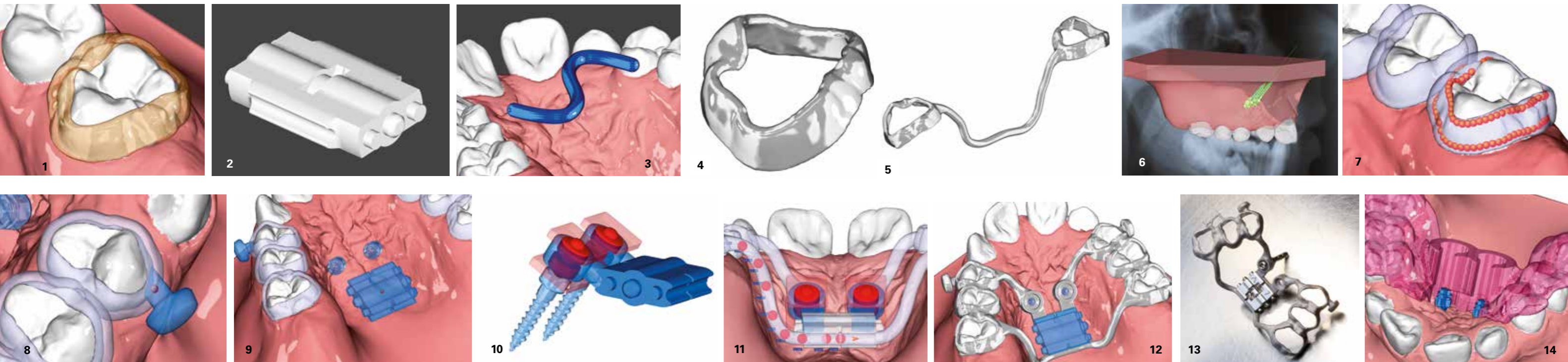
Fax.: +43 (0) 07235 / 63993 13

office@dental-leibetseder.at

www.dental-leibetseder.at

**GC**





Virtuell konstruierte KFO-Apparaturen

# Mehr Möglichkeiten, geringere Kosten

**Geräte, die traditionell in zeitaufwändigen, manuellen Laborprozessen hergestellt wurden, können nun mittels additiver Verfahren kostensparend und flexibler gefertigt werden.**

Von Dipl.-Ing. Mag. Christian Url

Die Fortschritte bei additiven und subtraktiven Fertigungsverfahren - vor allem in Bezug auf ihre Materialauswahl und Genauigkeit - ermöglichen es heute, kieferorthopädische Apparaturen unterschiedlichster Art mit der erforderlichen Präzision in CAD/CAM-Verfahren herzustellen. Dadurch sind am Computer patientenspezifisch konstruierte Apparaturen

in der kieferorthopädischen Praxis bereits Alltag. Während manche Apparaturen als state-of-the-art voll in die Reihe der traditionellen kieferorthopädischen Hilfsmittel eingereiht wurden (z.B. Alignertherapie mittels 3D-gedruckter Dentalmodelle), sind andere gerade erst im Begriff, größere Verbreitung zu finden (3D-gedruckte, biokompatible, Klebeschienen zur

ideal geplanten, indirekten Bracketpositionierung, gefräste Retainer aus Titan). Zu diesen Themen wurde an dieser Stelle vom Autor in den letzten Jahren berichtet.

Dieser Beitrag zeigt die letzten Entwicklungen einer weiteren Gruppe von Apparaturen. Diese werden erst vereinzelt im Realbetrieb angewendet, aber die Vorteile der digitalen

Fertigung zeigen sich hier besonders deutlich.

Die Geräte dieser Gruppe werden hauptsächlich aus Metall hergestellt. Dabei kann entweder auf additive Verfahren wie selektives Laserschmelzen von Metallstaub oder auf subtraktive Verfahren wie Fräsen zurückgegriffen werden. Die Genauigkeit dieser Methoden erlaubt es, Geräte wie individuelle Molarenbänder, Lingual- bzw. Palatinalbögen, Gaumennahterweiterungsapparaturen, Retainer und ähnliches wirtschaftlich zu fertigen. Allen gemeinsam ist zunächst die Gestaltung am Computer. Im Labor des Autors wird dafür die kieferorthopädische Softwaresuite OnyxCeph<sup>3</sup>™ (Fa. Image Instruments, Deutschland) verwendet. Der modulare Aufbau des Programms erlaubt es, nach Bedarf Zusatzfunktionen zu aktivieren. Eine der neuesten Ergänzungen ist das optionale Programm-Modul „Ortho Apps“, welches erlaubt, auf Basis eines 3D-Dentalmodells Apparaturen zu gestalten, die aus drei Arten von Elementen zusammengestellt werden:

**1)** Bänder, die Zahnkronen umfassen [Abb. 1]

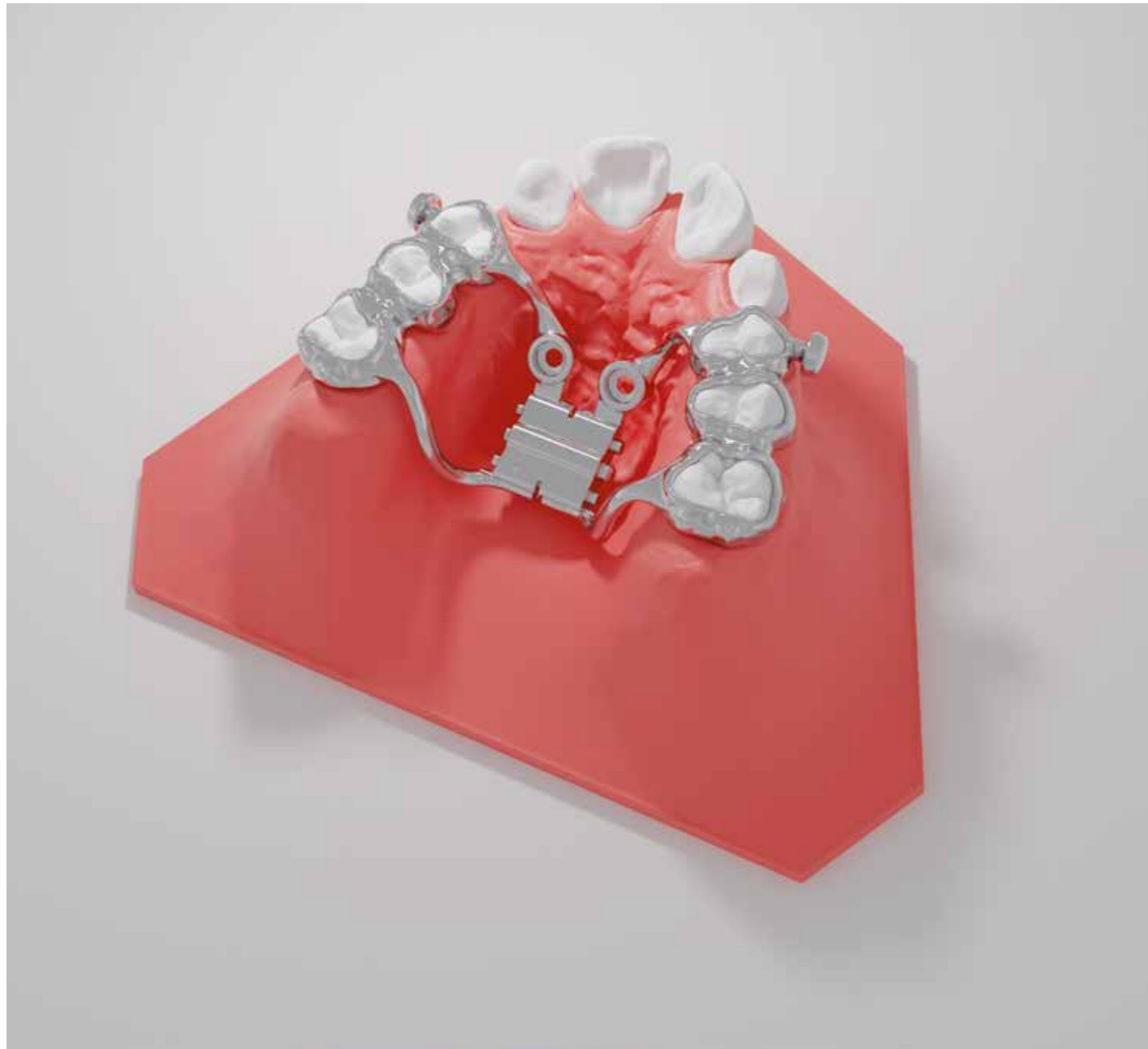
**2)** 3D-Objekte aus einer Bibliothek (z.B. Konstruktionen von Teilen, die über Dritthersteller bezogen werden) [Abb. 2]

**3)** Verbinder, die frei geformt werden können, welche die anderen beiden Elementtypen zusammenfügen [Abb. 3] Mithilfe dieser Elemente lässt sich eine Vielzahl von Anwendungen realisieren. Ein einfaches Beispiel ist ein individuelles Molarenband, welches durch wenige Mausklicks automatisch für die gewählte Zahnkrone berechnet und positioniert wird [Abb. 4]. Selbst wenn man etwas manuellen Korrekturbedarf annimmt, ist ein derartiges Band in wenigen Minuten fertig konstruiert und für die Fertigung vorbereitet. Werden Bandkonstruktionen über einen Verbinder zusammengefügt, entsteht ein Lingual- oder Palatinalbogen, welcher ebenfalls in sehr kurzer Zeit konstruiert werden kann [Abb. 5]. Komplexere Apparaturen integrieren aktive und passive Elemente, welche von Drittherstellern zugekauft und

nach additiver Herstellung zur Grundapparatur hinzugefügt werden. Diese sind als vorgefertigte Teile in einer Bibliothek hinterlegt und werden als Platzhalter in die Konstruktion eingebaut. Die Konstruktionsdaten kommen dabei meist von den Herstellern der Teile selbst und werden auf deren Webseiten zur Verfügung gestellt. Sollten die Komponenten aus mehreren getrennten Teilen bestehen, so können diese bereits korrekt zueinander positioniert in der Bibliothek hinterlegt werden, sodass der Einbau als Baugruppe schnell erfolgt. Beispiele dafür sind skelettal verankerte Mesialisierungs- oder Distalisierungsapparaturen, Teleskope, Führungen, Herbst-Scharniere oder Gaumennahterweiterungsapparaturen. Wir wollen beispielhaft die Konstruktion einer skelettal getragenen Gaumennahterweiterungsapparatur näher betrachten:

**1)** Vor der eigentlichen Konstruktion der Apparatur wird die Position der beiden skelettalen Verankerungsschrauben in einem anderen





Modul der Software (TADmatch) mithilfe von volumetrischen Daten oder dem seitlichen Fernröntgen auf dem Scan des Oberkiefers festgelegt. Virtuelle Abbilder der Schrauben werden dabei auf das Modell positioniert [Abb. 6]. Dieses Modell wird gemeinsam mit den Schrauben in das Modul Ortho Apps geladen.

2) Hier werden zuerst die gewünschten Bänder gestaltet. Der Vorgang wird weitgehend automatisch vom Programm unterstützt. Der genaue Verlauf der Ränder sowie Verschmelzungen der Bänder miteinander adaptiert der Anwender händisch [Abb. 7].

3) Im nächsten Schritt wird eine Knopfkonstruktion aus der 3D-Bibliothek geladen, dupliziert und jeweils vestibulär an den Bändern positioniert [Abb. 8].

4) Danach wird die aktive GNE-Schraube aus der Bibliothek geladen und als Platzhalter positioniert [Abb. 9]. Die gegenständliche GNE-Schraube wird nach Herstellung des Grundgerüsts z.B. mit einem Laserschweißgerät verbunden.

5) Die GNE-Schraube wird mit zwei Abutmentringen an den skelettalen Verankerungsschrauben befestigt [Abb. 10]. Die gesamte Konstruktion der Ringe kann als Baugruppenvorlage gespeichert und in anderen

Projekten wiederverwendet werden. Die relative Lage zu den skelettalen Verankerungsschrauben ist dabei bereits vordefiniert und muss nicht mehr ermittelt werden.

6) Zuletzt werden die Bänder und die GNE-Schraube mit Verbinderelementen kraftschlüssig verbunden. Diese Elemente sind frei formbar, haben eine variable Kantenverrundung und Stärke und können mittels Mausclick an andere Elemente angefügt werden. Weiters kann der Verlauf von Verbindern mit einem definierten Abstand von einer Oberfläche (z.B. Gaumen) gestaltet werden [Abb. 11]. Wie alle anderen Elemente können Verbinderelemente

ziert und gespiegelt werden, was die Erstellung symmetrisch angelegter Apparaturen erleichtert.

7) Abschließend wird die gesamte Apparatur zu einem Objekt berechnet [Abb. 12]. Dabei stehen editierbare Parameter wie interdentes Ausblocken, maximal erlaubter Unterschnitt für eine Einschubrichtung, Glättung und Verschmelzung von Übergängen und andere zur Verfügung. Ein einmal berechnetes Objekt kann jederzeit im Designmodus verändert und erneut berechnet werden. Um das erneute Planen einer Apparatur zur vereinfachen und zu beschleunigen, können Elemente oder Gruppen von Elementen als Vorlagen gespeichert und in zukünftigen Projekten wieder gemeinsam geladen werden. Diese werden dann mit den individuellen Elementen (z.B. Bändern) des neuen Designs in wenigen Schritten verbunden. Die fertig berechnete STL-Datei kann nun an einen Fertigungsdienstleister gesendet werden.

Die Preise für ein derartiges Gerüst im Laserschmelzverfahren hergestellt, belaufen sich je nach Ausarbeitungsgrad in etwa zwischen 50 und 100 Euro [Abb. 13]. Für die klinische Positionierung der Verankerungsschrauben bestehen im Programm mehrere Möglichkeiten der Herstellung von Setzschablonen. Diese können beispielsweise anhand eines speziell gestalteten, 3D-gedruckten Montagemodells im Labor mittels Tiefziehverfahren oder über einen Silikonlüssel hergestellt werden. Im konkreten Beispiel wurde jedoch eine Setzschablone im Modul Ortho Apps konstruiert und anschließend mittels 3D-Drucker in biokompatiblen, sterilisierbarem Material hergestellt. Die Setzhilfe legt sowohl die Position als auch die Einschraubtiefe mittels Anschlags fest und ermöglicht so die korrekte Positionierung der Verankerungsschrauben [Abb. 14]. Dadurch ist es möglich, sowohl Verankerungsschrauben als auch GNE-Apparatur zum selben Termin einzusetzen. Aus der Perspektive des KFO-Labors ist die Herstellung patientenspezifischer Modellgussapparaturen im traditionellen Verfahren für

derartig komplexe Designs kaum wirtschaftlich darstellbar. Mithilfe digitaler Planung und additiver Fertigungsverfahren können nun Apparaturen mit hohen Anforderungen an die präzise Passform (wie bei oben genanntem Beispiel einer skelettal getragenen Apparatur) mit Planungssicherheit und vorhersagbar wirtschaftlich hergestellt werden. Die Möglichkeit, schon vorab alle benötigten Hilfsmittel und Apparaturen herzustellen, erlaubt kürzere und weniger Patiententermine am Stuhl und erhöht damit auch die Effizienz in der kieferorthopädischen Praxis.

#### ZUR PERSON

Dipl.-Ing. Mag.  
Christian Url



ist seit Abschluss seiner Studien (Wirtschaftsinformatik und Software Engineering) in der Medizintechnik mit Spezialisierung auf Robotertechnik und 3D-Virtualisierung in der Kieferorthopädie tätig. Er ist Mitentwickler eines roboterbasierten Laborprozesses zur indirekten Bracketpositionierung für Lingual- und Bukkalapparaturen auf Basis der virtuellen 3D-Behandlungsplanung in OnyxCeph<sup>3TM</sup>.

Er hat über 10 Jahre Erfahrung in der Nutzung und Schulung von OnyxCeph<sup>3TM</sup>, zahlreiche Artikel zur Software veröffentlicht und international Vorträge zum Thema gehalten. Seit 2014 ist er Lehrbeauftragter am Dental University Hospital des Trinity College Dublin, Irland.

Dipl.-Ing. Mag. Christian Url  
Orthorobot Medizintechnik GmbH  
Waidhausenstrasse 11,  
1140 Wien  
Email: url@orthorobot.com  
OnyxCeph<sup>3</sup>  
Kurstermine:  
www.orthorobot.com

Einfachheit,  
Ästhetik &  
Funktionalität in  
Ihren Händen



G-ænial®  
A'CHORD  
von GC

Das hochentwickelte Universal-Composite mit der Einfachheit des Unishade-Systems



GC Austria GmbH  
info.austria@gc.dental  
https://europe.gc.dental/de-AT  
GC Austria GmbH Swiss Office  
info.switzerland@gc.dental  
https://europe.gc.dental/de-CH

GC

100 Smile for the World  
Since 1921  
100 years of Quality in Dental



Interview zum ilovemysmile-Konzept

# „Man lernt ständig dazu und gewinnt sogar neue Patienten“

**Mit ilovemysmile.de hat die Frankfurter Kieferorthopädin Dr. Angelika Frankenberger 2017 ein unabhängiges, von Ärzten geführtes Marketingnetzwerk etabliert. Es ermöglicht Kollegen/innen, erfolgreich am schnell wachsenden Alignermarkt zu partizipieren. Über das Konzept und seine Vorteile hat sich das Dental Journal mit Frau Dr. Frankenberger unterhalten.**

**Frau Dr. Frankenberger, Sie haben die „ilovemysmile.de“ Plattform 2017 ins Leben gerufen. Welche Leitidee stand bei der Gründung Pate?**

Die Iloovemysmile Idee hatte ich durch den modernen Lebensstil meiner Patienten. Meine Praxis befindet sich auf dem Gelände des Hotels Villa Kennedy in Frankfurt Sachsenhausen. Viele Erwachsene, die zur Beratung kamen, hatten den Wunsch, Schienen zugeschickt zu bekommen und die Behandlungen selbstständig durchzuführen.

**Warum haben Sie sich 2017 zu diesem Schritt entschieden?**

2017 kamen vermehrt Onlinedirektanbieter mit sogenannten „direct-to-consumer“ Produkten auf den Markt und ich entschloss mich, Social Media Management zu studieren. In der Folge wurde Iloovemysmile in unserem Gebiet dann immer bekannter und fand auch steigenden Zuspruch bei den Patienten. So entstand 2018 die Idee, Iloovemysmile auch in anderen Städten anzubieten, da mittlerweile die Patienten aus ganz Deutschland kamen und wir die steigende Nachfrage kaum noch bewältigen konnten. Dazu kommt: Viele Patienten haben kein gutes Gefühl bei vielen Onlinedi-

rektanbietern. Sie möchten zwar das Produkt, weil es zu ihrem Lebensstil passt und es sich oft um Zweit- und Drittbehandlungen handelt. Allerdings ist den Patienten auch Qualität und Sicherheit wichtig.

**Wie lässt sich das hinter ilovemysmile.de stehende Konzept am besten beschreiben?**

Iloovemysmile ist einerseits eine Informationsplattform für den Patienten, andererseits auch eine Darstellungsmöglichkeit für den Kieferorthopäden. Der Unterschied zu vielen Onlinedirektanbietern ist, dass der Patient in den Praxen durch den behandelnden Arzt umfangreich aufgeklärt wird und ihm alle Behandlungsmöglichkeiten ausführlich vorgestellt werden. Im Anschluss hat er dann die Möglichkeit, sich zwischen einer vom Kieferorthopäden durch regelmäßige Praxisbesuche betreuten oder durch Telemonitoring überwachten Methode zu entscheiden. Wichtig hierbei ist jedoch, dass auch bei der Telemonitoring-Methode immer eine persönliche Voruntersuchung und Beratung durch den Kieferorthopäden erfolgt, bevor die Behandlung beginnen kann. Unsere Patienten fühlen sich dadurch sicher und vor allem jederzeit gut beraten. Sie suchen sich einfach die Methode aus, die am besten zu ihrer persönlichen Zahnfehlstellung, ihrem Budget und Lebensstil passt.

**Heute steht hinter der Idee ein ganzes Netzwerk an kieferorthopädischen Partnerpraxen. Für wen ist das Konzept dabei am besten geeignet? Wie viele KFO-Praxen sind heute beteiligt? Wie viele Fälle setzt das Netzwerk mittlerweile pro Jahr um?**

Das Konzept ist für jede kieferorthopädische Praxis geeignet und war dabei nie wichtiger als heute. Gerade

durch die Corona-Pandemie ist der Wunsch der Patienten nach weniger Praxisbesuchen gestiegen. Und durch die starke Medien-Präsenz der Konkurrenz ist es mittlerweile für jede Praxis essenziell, sich gut aufzustellen. Hierbei helfen wir gerne auch bisher in Social Media unerfahrenen Kollegen tatkräftig weiter, sich mit dem für sie oft etwas fremden Thema wohlfühlen. Mit entsprechendem Erfolg: Inzwischen sind bereits etwa 20 Praxen beteiligt.

**Wie sieht denn die Zusammenarbeit praktisch aus? Welche Kosten werden für die Praxen erhoben? Welche Leistungen bekommen Partnerpraxen dafür? Und ganz wichtig: Wie starten Praxen eigentlich mit ilovemysmile.de?**

Grundsätzlich beginnt die Zusammenarbeit immer mit einem Workshop. Dort erklären wir dem Praxisteam und den Behandlern, was nach unserer Erfahrung Patienten wichtig ist. Gleichzeitig wird die Praxis auf der Iloovemysmile Homepage mit einer eigenen Unterseite integriert und erhält dort einen Kalender für direkte Terminbuchungen durch die Patienten. Zudem werden die Praxis und ihr Standort durch uns auf Google Adwords, Instagram, Facebook, Google Business, Snapchat, Tiktok, Pinterest, YouTube und in der Smilothek integriert und vorgestellt. Wir erklären dem Partner die unterschiedlichen Plattformen und vor allem die Möglichkeiten, dort erfolgreich zu werben. Je nach Praxistandort und Struktur gibt es natürlich Unterschiede, welche Plattform am besten geeignet ist. Die Kosten richten sich dabei letztlich nach Lage und Wünschen der Praxis. In den monatlichen Kosten sind auch die Kosten für die Schaltung von Werbeanzeigen und die Workshops bereits enthalten.



Dr. Angelika Frankenberger aus Frankfurt ist die Initiantin von [www.ilovemysmile.de](http://www.ilovemysmile.de)

Auf verschiedenen Plattformen wird täglich Content präsentiert, zugleich ist man in einem Netzwerk von motivierten Kollegen vertreten. Uns ist vor allem wichtig, produktiv die eigenen Leistungen in den Fokus zu stellen. Zugleich gibt es mehrmals im Jahr Workshops mit neuen aktuellen Themen. Und mit Iloovemysmile TV haben wir bereits das nächste Projekt in den Startlöchern.

**Ist dieser nächste Schritt nicht mit hohen Kosten verbunden?**

Durch mein Social Media Studium kann ich heute viel besser einschätzen, wie hoch der tatsächliche Arbeitsaufwand ist. Dadurch, dass ich täglich in der Praxis bin – genau wie die anderen teilnehmenden Kollegen – ist es einfach für uns, hochwertige Videos und Fotos selbst zu liefern. So müssen wir keine teuren Fotoshootings realisieren und da sich alle beteiligen, ist es auch für den Endkunden sehr abwechslungsreich. Man spart zudem viel, indem Texte oder Artikel von mir selbst oder den anderen Kie-

ferorthopäden geschrieben werden. So können wir schnell auf neue Entwicklungen reagieren – teilweise sogar noch am selben Tag.

**Wo liegen die wichtigsten Vorteile für den teilnehmenden Behandler respektive die teilnehmende Behandlerin? Welche Benefits hat man hinsichtlich Ökonomie, Patientengewinnung und Effizienz?**

Ein riesiger Vorteil ist: Der Behandler kann sofort mit ilovemysmile.de beginnen. Man benötigt kein zusätzliches Equipment in der Praxis. Wir bemühen uns, jedem einzelnen gerecht zu werden. Das Netzwerk hilft zum Beispiel Anfängern, sich schnell in die Materie einzufinden. Man lernt wirklich alles Notwendige, was heutzutage für die Praxis in Hinsicht auf Werbung wichtig ist. Durch den Zusammenschluss von mehreren Kollegen ist das Netzwerk dabei auch sehr effektiv. Man zahlt letztlich nur für eigene Werbung, lernt viel Neues und kann dabei noch seine Patientenzahl erhöhen.

**Sie arbeiten bei ilovemysmile.de ausschließlich mit Invisalign Schienen. Warum?**

Wir sind von der Qualität der Invisalign Schienen einfach komplett überzeugt. Und gerade bei Behandlungen mit wenigen Terminen in der Praxis ist es wichtig, sich auf ein gutes Schienensystem verlassen zu können. <https://ilovemysmile.de/>

## ilovemysmile

### KONTAKT

Zahnwelt Kieferorthopädische Praxis  
Dr. Angelika Frankenberger

Kennedyallee 70A, D-60596 Frankfurt  
Tel.: 0049 69 636000  
info@zahnwelt.org  
[www.zahnwelt.org](http://www.zahnwelt.org)



## Anwenderbericht

# Klinische Anwendung der GET-Prescription am Beispiel eines komplexen Chirurgiefalles

**GET bezeichnet die Behandlungsphilosophie und Kursreihe, welche vom dem Trio Stefano Troiani, Turi Bassarelli und Marc Geserick entwickelt wurde. Dabei steht GET für Goals, Evidence and Treatment. Diese 3 Faktoren spiegeln sich sowohl im Rahmen der Diagnostik als auch in der eigens vorhandenen Prescription wider.**

Von Dr. med. dent. Marc Geserick, LL.M. (MedR)

**G**rundlage für die Weiterentwicklung stellte die Roth-Philosophy. Die original Roth-Prescription weist in der klinischen Anwendung, aufgrund der gewählten Torque- und Tipauswahl teilweise unerwünschte Effekte auf, wie z.B. eine Zahnbogenverlängerung im Unterkiefer die häufig zu unnötigen approximalen Schmelzreduktionen und/oder adhäsiven Aufbauten im Oberkiefer führen. Auch die Problematik von „hängenden“ palatinalen Höckern der 2. oberen Molaren ist jedem Behandler aus dem Klinikalltag bekannt und musste bisher aufwendig und für den Patienten oft unangenehm, über die Anwendung von Palatinalbögen korrigiert werden.

Weiterhin als klinisch kritisch zu betrachten ist die unkontrollierte Torqueapplikation bzw. teilweise nicht vorhandene Umsetzung der vorprogrammierten Apparaturen in Abhängigkeit von der gewählten Bogen- und Bracketkombination. Vor allem im Rahmen von kombiniert kieferorthopädisch/kieferchirurgischen Behandlungskonzepten spielt dies eine nicht zu unterschätzende Rolle und hat er-

hebliche Auswirkungen auf das post-chirurgische und nachhaltige funktionelle Ergebnis.

Im Folgenden werden zum besseren Verständnis die einzelnen klinischen Probleme, welche bei der Anwendung der original Roth-Apparatur kausal entstehen, sowie die von uns daraus resultierenden Anpassungen der Torque- und Tipwerte dargelegt.

## Oberkiefer

**1. Frontzähne. U1, U2: .020"x.028" slot / U1: 12°T, 5°A / U2: 8°T, 9°A,**

Gegen Ende der Behandlung besteht oft eine "Torqueinsuffizienz" im Bereich der oberen Frontzähne. Dieses Problem entsteht aufgrund der bekannten Problematik des „Spiels“ zwischen Bogen und Bracketslot. Daher werden von einigen Herstellern „Extra-Torque“ Brackets angeboten. Im GET-System haben wir uns hingegen für die Reduktion der Slotgröße bei Erhalt der normalen Torquewerte entschieden. Dadurch kann das „Spiel“ auf 2,8° (Abbildung 1) im Vergleich zu den in der Literatur beschriebenen 8,7° bei Anwendung der gleichen Bogendimension in einem

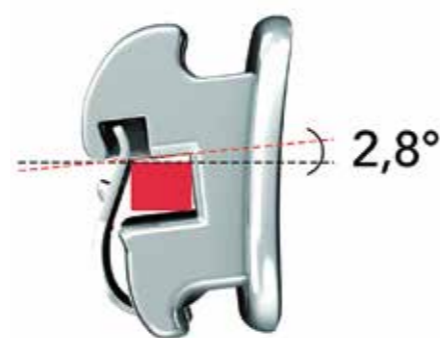
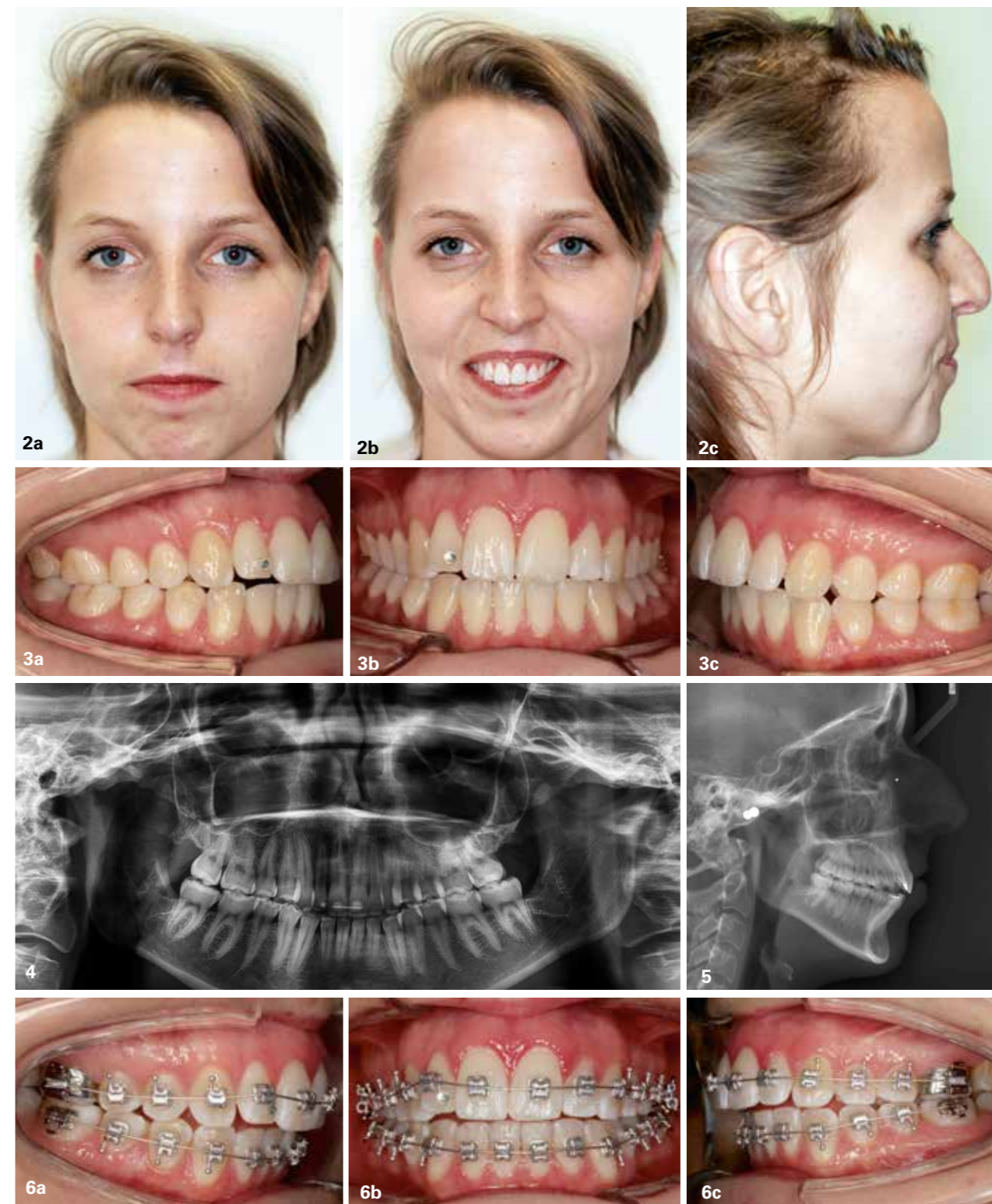


Abbildung 1: Reduzierter Torqueverlust bei Anwendung eines 0.19"x.025" Bogens in einem .20"x.028 Slot im Frontzahnbereich.

Standardslot (.022"x.028") minimiert werden. Dieses Vorgehen bietet neben der besseren Torquekontrolle auch den wirtschaftlichen Vorteil eines reduzierten Bracketinventares.

**2. Eckzähne. U3: .022"x.028" slot / U3: 0°T, 11°A**

Für den oberen Eckzahn wurden die original Straight-Wire Werte mit 11° Tip übernommen, um eine Vergröße-



rung der Zahnbogenlänge zu ermöglichen. Die Wahl eines 0° Torques verhindert weiterhin eine zu steile Eckzahnführung.

**3. Prämolaren. U4, U5: .022"x.028" slot / U4/5: -10°T, 4°A**

Im Bereich der oberen Prämolaren wurde extra Torque gewählt, um eine zu starke Kippung und somit aus gnathologischer Sicht ungünstige Einschränkung des funktionellen

Freiraumes bei Lateralbewegung zu verhindern.

**4. Molaren. U6, U7: .022" x.028" slot / U6: -20°T, 10°OF / U7: -25°T, 6°OF**

Die Distalrotationswerte der original Straight-Wire Apparatur wurden im Bereich des oberen 1. und 2. Molaren reduziert. Dies verhindert unerwünschte Frühkontakte. Weiterhin wurden die Torquewerte erhöht, um die Tendenz von „hängenden palatina-

len Höckern“, vor allem im Bereich des 2. Molaren zu verhindern.

## Unterkiefer

**1. Frontzähne. L1, L2: .020"x.028" slot / L1 / L2: -1°T, 2°A**

Die klassischen Torquewerte wurden beibehalten. Die Slotgröße jedoch wieder wie bereits im Oberkiefer reduziert. Der .020"x.028" Slot ermöglicht somit eine deutlich bessere



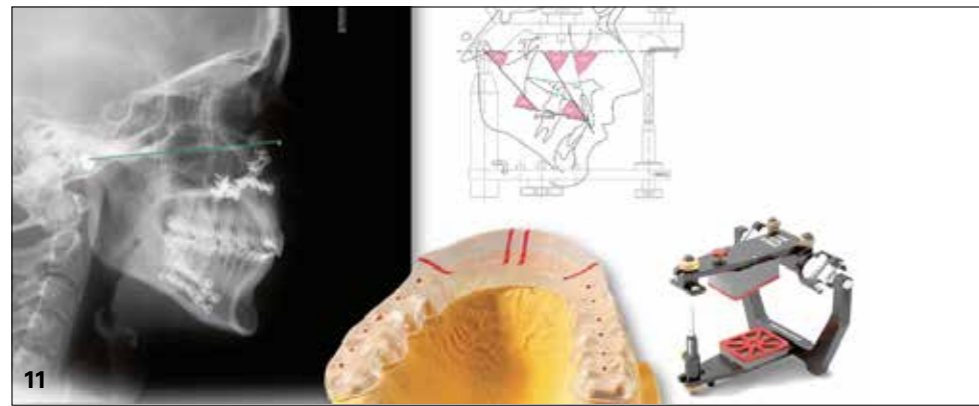
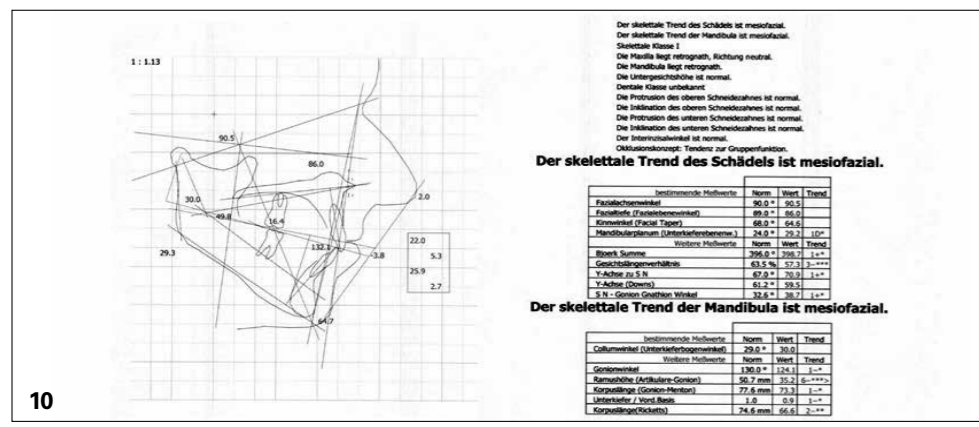


Abb. 7a und b: Prä- und postoperative Fernröntgenseitenaufnahme. Abb. 8a-c: Postoperative Okklusion nach Entfernung der festsitzenden Apparatur. Abb. 9a-c: Postoperative extraorale Aufnahmen. Abb. 10: Auswertung der postoperativen Fernröntgenseitenaufnahme nach CADIAX®/CADIAS®. Abb. 11: Darstellung der Achs-Orbital-Ebene zur Synchronisation Koordinatensystem/Artikulator/Schiene

Frontzahnkontrolle - vor allem bei initialer Anwendung eines .020 x .020 light Bogens. Dieses Konzept wird vorrangig in Frankreich präferiert und bietet die Möglichkeit einer deutlich reduzierten Behandlungsdauer.

**2. Eckzähne. L3: .022" x .028" slot / L3: -3°T, 3°A**

Durch die Reduktion des mesialen Tips im unteren Eckzahn kann die Problematik der Zahnbogenverlängerung reduziert werden. Gleichzeitig kann durch die Applikation des gewählten Torquewertes, in Relation zu der Oberkiefer Eckzahnposition, eine verbesserte Eckzahnführung erreicht werden.

**3. Prämolaren und Molaren. L4, 5, 6, 7: .022" x .028" slot / L4: -17°T, 1°A / L5: 22°T, 1°A / L6: / L7**

Die Standardwerte der originalen Straight-Wire Apparatur wurden beibehalten.

**Fallpräsentation**

Patientin S.S. wurde im Rahmen einer interdisziplinären Sprechstunde vom behandelnden Hauszahnarzt, aufgrund einer vorliegenden CMD sowie Schlafstörung, vorgestellt. Klinisch zeigte sich eine funktionell insuffiziente Okklusion sowie eine deutliche vertikale Problematik nach bereits erfolgter kieferorthopädischer Behandlung in der Jugend. (Abbildung 2-5) Die initial durchgeführte instrumentelle Funktionsanalyse und CADIAX®-Condylographie sowie Bestimmung der Fernröntgenauswertung gemäß modifizierter Rickettsanalyse nach Slavicek (CADIAX-Fernröntgen) erlaubte eine Aussage zur Untergesichtshöhe. Bei der Schienenvorbehandlung entscheidet sie über Indikation und Kontraindikation. Ist die Vertikale zu hoch, ist eine Schiene kontraindiziert.

Das Gesamtbehandlungskonzept sah daher eine Reduktion der unteren Gesichtshöhe über eine kombiniert kieferorthopädisch/kieferchirurgisches Therapie mit folgender Rhino- und Genioplastik vor. Als Behandlungsmittel wurde eine festsitzende GET-Apparatur (EXPERIENCETM Mini Rhodium, GC Orthodontics) eingegliedert (Abbildung 6a-c). Die empfohlene Bogenreihenfolge ist in Abbildung 7a-c dargelegt.

Nach erfolgreich durchgeführter Kombinationstherapie (Abb. erfolgte



eine erneute instrumentelle Funktionsanalyse sowie eine Bestimmung der Vertikalen über CADIAX-Fernröntgen durch den betreuenden Hauszahnarzt. Das Fernröntgenseitenbild ist dabei kompatibel mit dem Artikulator, wenn bei der Aufnahme die Achsorbitalebene (AOE) mit Bleikugeln markiert wird (Abbildung 11).

Dadurch besteht die Option, über die Veränderung der Stützstifthöhe im Artikulator die Vertikale gezielt zu erhöhen und über die Inzisalstifttabelle die vertikale Ausdehnung der Retentionsschiene zu ermitteln. Weiterhin lassen sich über dieses Verfahren beidseitig, gleichzeitig und zeitgetackte Aufzeichnungen sämtlicher Freiheitsgrade (Translation und Rotation) der Unterkieferbewegung erfassen. Vorteilhaft ist ebenfalls die automatische Berechnung von Einstellwerten marküblicher Artikulatortypen (sagittale und transversale Kondylenbahnneigung), welche zur weiteren Schienenherstellung benötigt werden (Vgl. hierzu Abbildung 13). Im vorliegenden



Abb. 12a-c: Adjustierte Zentrikschiene im Oberkiefer als Langzeitretentionsgerät. Abb. 13a und b: Vergleich der extraoralen Situation vor und nach Therapie.

Fall wurde eine Oberkieferschiene als Retentionsgerät (Abbildung 14a-c) gewählt, um eine möglichst gute Sicherung der durchgeführten 3P-Osteotomie zu gewährleisten. Die individuelle Programmierung des Artikulators sowie Erfassung der vertikalen Limits verhinderte unnötige und unkontrollierte Einschleifmaßnahmen.

Abbildung 15a-b zeigt zusammenfassend nochmals die deutliche ästhetische und funktionelle Verbesserung, welche durch die chirurgischen Maßnahmen unseres MKG-Teams erzielt werden konnte und der Patientin eine bis dahin deutlich verbesserte Lebensqualität ermöglicht.

**Fazit**

Ein Bracketsystem oder eine Apparatur nimmt dem Behandler die Therapie des Falls weder ab, noch macht sie einen schwierigen Fall einfach. Eine komplexe anatomische Abweichung bleibt immer ein schwieriger Fall und erfordert eine adäquate Di-

agnostik. Eine durchdachte Behandlungsmechanik kann jedoch eine dem jeweiligen Behandlungsfall geschuldete Koordinierung der Zahnbögen zueinander erleichtern, wie sie im vorgestellten Fall im Rahmen einer prä-chirurgischen Zahnbogenausformung notwendig ist. Die GET-Prescription stellt somit eine Innovation aufgrund der reduzierten Nebeneffekte, welche bisher bei Anwendung der original Roth-Apparatur entstanden sind, für den Praxisalltag dar.



Dr. med. dent. Marc Geserick, LL.M. (MedR)

- Geboren 3. September 1974 in Ulm
- 1995-1999: Studium der Zahnheilkunde an der Universität Ulm, Deutschland
- 2000-2004: Facharztweiterbildung an der Universität Basel, Schweiz
- 2004: Postgraduate Programm USC, Los Angeles, USA
- 2005: Niederlassung in eigener Praxis in Ulm, Deutschland  
Entwicklung der Bite-Jumping Screw mit Forestadent
- 2013-2016: Aufbaustudium Medizinrecht an der DIU, Dresden, Deutschland
- 2017-heute: GET-Kursreihe mit Dr. Stefano Troiani  
Internationaler Referent seit 2005 für Forestadent, Ormco, GC Orthodontics

Dr. Marc Geserick, LL.M. (MedR) & Kollegen

Fachzahnärzte für Kieferorthopädie  
Hirschstraße 23, 6. OG, D - 89073 Ulm  
Tel.: 0049 731 610086, <https://dr-geserick.de>



## Kieferorthopädie

# Leibetseder verantwortet Alleinvertrieb für TOMY Produkte in Österreich

**KFO Spezialist Leibetseder Dentalwaren GmbH ist seit Jahren Ansprechpartner für GC Orthodontics. Nach dem Rückzug von Dentsply ist die Firma nun auch allein für den Vertrieb des Tomy Sortiments verantwortlich.**



Alexander Brosig, KFO-Experte bei Leibetseder freut sich über das jüngste Wachstum

Letztes Jahr informierte Dentsply Sirona seine Kunden über den Ausstieg aus der klassischen Kieferorthopädie und beendete damit auch den Verkauf von TOMY Produkten. Damit liegt die Verantwortung für die komplette TOMY Produktpalette in den Märkten USA und Europa nun exklusiv in der Hand von GC Orthodontics. In Österreich läuft der Vertrieb von GC Orthodontics über die auf Kieferorthopädie spezialisierte Firma Leibetseder Dentalwaren GmbH mit Sitz in Gallneukirchen. Das dental journal nutzte die Gelegenheit zu einem Gespräch mit Alexander Brosig, der für den Vertrieb des KFO-Sortiments zuständig ist.

**Leibetseder Dentalwaren ist nun exklusiv für TOMY Produkte in Österreich zuständig.**

Bereits 1986 begannen Karl Dorninger und Peter Leibetseder mit dem Verkauf von KFO-Produkten. Man begann mit 3M Unitek. Doch es standen nicht nur die KFO-Produkte im Vordergrund, sondern wir haben auch damals schon begleitend auf die Durchführung von Anwenderkursen gesetzt. Mit Hunderten Kursen hat sich die Firma früh einen Namen gemacht. 2014 hat

Dorninger&Leibetseder dann die Exklusivvertretung für GC Orthodontics erhalten inkl. der Tomy Produkte.

**Sind Sie bei Leibetseder exklusiv für KFO Produkte tätig?**

Nein, bei uns arbeiten allein vier Personen im Aussendienst. Auch wenn ich exklusiv für diese Sparte unterwegs bin, beraten wir alle auch in der Kieferorthopädie. Allerdings vertreiben wir auch Produkte von Reliance (wie Ultra Band Lok) und anderen Herstellern.

**Zurück zu den TOMY Produkten. Was macht die Qualität, die Besonderheit dieser Produkte aus?**

Die Verlässlichkeit und die Exaktheit der Produkte ist höher als bei anderen Herstellern. So hatte eine namhafte Firma für die digitale Kieferorthopädie hochpräzise Brackets für robotergebogene Drähte benötigt. Nur TOMY kam damals in die engere Auswahl. Sie sind aktuell die genauesten am Markt. Alle Produkte sind „Made in Japan“. Standardbrackets werden im Spritzguss gefertigt, aber im Gegensatz zum Wettbewerb werden unsere ausnahmslos maschinell nachbearbeitet um Abweichungen – und seien sie auch noch so klein – zu vermeiden. Natürlich gibt es mittlerweile Anbieter, die versuchen unser Design zu kopieren, aber sie scheitern an der Exaktheit.

**Rechnen sich so präzise Produkte letztendlich im Alltag für den Kieferorthopäden?**

Ja, weil die Verlässlichkeit und Exaktheit vor allem beim Finishing zählt. Billig produzierte Brackets können Behandlungen sogar ins Stocken geraten lassen. Oft rechnet sich der vermeintlich günstige Anschaffungspreis nicht, wie auch bei Retainern.

**Wie sieht aktuell durch die Veränderungen die Nachfrage nach TOMY Produkten aus?**

Sie wächst stetig seit Ende letzten Jahres und wir bauen unsere Lager aus. Auch GC Orthodontics erhöht die Lagerkapazitäten am europäischen Stammsitz in Deutschland. Bei manchen Bauteilen kann es aufgrund erhöhter Nachfrage zu Verzögerungen kommen, aber das ist eher die Ausnahme.

**Zurück zu den Kursen: Was ist da aktuell für 2021 geplant?**

Die GET Philosophie (Goals-Evidence-Treatment) wird am ZAFI Lehrgang gelehrt, der ab 1.10.2021 startet. Damit ist gemeint, dass hier Fallbeispiele behandelt werden, die für die Alltagspraxis im Alltag relevant sind und damit für den Grossteil der Patienten. Vom 10. bis 11.9.2021 findet dann das internationale GET-Symposium in Rom statt, welches von GC Orthodontics organisiert wird. Einschreibeschluss ist der 30.6.2021. (Anm. der Red.: Weitere Infos zu beiden Veranstaltungen auf Seite 72 in dieser Ausgabe). Auf dem Kongress sind Experten wie Stefano Troiani, Marc Geserick und Birte Melsen. Allen gemeinsam ist, dass Fälle und Beispiele präsentiert werden, die für den Grossteil der eigenen Praxis relevant sind – die vermeintlich einfachen Fälle. Daher ist garantiert, dass jeder Besucher sehr viel von den präsentierten Fällen für die eigene Praxis mitnehmen kann.

## KONTAKT

Leibetseder Dentalwaren GmbH

Hans-Zach-Straße 2  
4210 Gallneukirchen  
T: +43 (0) 7235 / 63 993  
F: +43 (0) 7235 / 63 993 - 13  
E: office@dental-leibetseder.at



Meine Füllung:

Natürlich  
verträglich!



## Admira Fusion – Die erste Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

- 1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
- 2) Unerreicht niedrige Polymerisations schrumpfung!
- 3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!





Planmeca Romexis Lösungen für Kieferorthopäden

# Das perfekte Werkzeug

**Das digitale Arbeiten mit Planmeca bietet eine unübertroffene Freiheit und Flexibilität im gesamten kieferorthopädischen Workflow. Nach Erfassung aller benötigten Bilddaten, können entweder alle notwendigen Mittel bei einem Anbieter für kieferorthopädische Produkte bestellen oder die Behandlungsplanung mit der entsprechenden Software gleich vor Ort fortsetzen. Die Behandler haben die Wahl – denn der Planmeca Workflow ist komplett offen.**



Scannen und Analysieren von digitalen Abdrücken geht mit Planmeca Romexis leicht von der Hand.

## Scannen und Analysieren von digitalen Abdrücken

Digitale Abdrücke sind der Weg in die Zukunft und das Planmeca Romexis Model Analyser-Modul wurde entwickelt, um die Arbeit so einfach wie möglich zu gestalten. Das Modul bietet praktische Werkzeuge zur Visualisierung und Analyse digitaler Abdrücke und optimiert das Scan- und Versand-Verfahren. Es ist kompatibel mit den Planmeca Emerald- und Planmeca Emerald S Intraoralscannern. Mit dem Modul können gescannte digitale Abdrücke problemlos an Drittanbieter gesendet werden. Das Romexis Model Analyser-Modul enthält wichtige Visualisierungswerkzeuge zur Untersuchung und Analyse von Zahnmodellen sowie Werkzeuge zur Markierung von Randlinien. Es stehen verschiedene Analysetypen zur Verfügung, wie z. B. Bolton und Space. Eine Okklusionsfarbkarte mit Kontakten und Abständen sowie dem Überbiss in sagittaler und vertikaler Ebene ist ebenfalls erhältlich. Diese können digitale Zahnmodelle in fotorealistischen und leuchtenden Farben visualisieren. Um die am besten geeignete Ansicht zu finden, können die Modelle aus verschiedenen Richtungen oder mit einem Mehrfachansichtswerkzeug untersucht werden, das alle Blickrichtungen in einer einzigen vereint. Das Modul bietet eine Vielzahl von Messooptionen – wie Punkt-zu-Punkt-, Zahnbreiten- und Zahnbogenlängenmessungen. Der Vergleich digitaler Modelle ist mit der Software ebenfalls einfach, da die Modelle durch nebeneinander positionierte Visualisierung oder durch Über-

lagerung verglichen werden können. Das Modul unterstützt den gesamten Scan- und Versand-Arbeitsablauf, daher können Sie digitale Modelle für den 3D-Druck ganz einfach erstellen, indem Sie die Modelle schließen und mit nur einem einfachen Klick eine Hohlbasis hinzufügen.

## Kieferorthopädische 3D-Werkzeuge

Das 3D Ortho Studio bietet vielseitige und innovative Werkzeuge zur 3D-Behandlungsplanung für Kieferorthopäden und Dentallabore. Mit der Software kann man digitale Dentalmodelle für Visualisierungs- und Planungszwecke auf verschiedene Weise erstellen und sie z. B. glätten und modellieren. Auch können Okklusionsanpassungen und kieferorthopädische Basisbefestigungen virtuell vorgenommen werden. Das Romexis 3D Ortho Studio enthält Werkzeuge für einfache und bequeme kieferorthopädische Messungen und Analysen – wie Punkt-zu-Punkt-, Zahnbogenlängen-, Zahnbreiten- und Silhouettenmessungen. Durch die präzise Behandlungsplanung können Kronen aus digitalen Zahnmodellen segmentieren und kieferorthopädische Behandlungen durch Bewegen und Drehen der Zähne simulieren. Die Simulationen können verbessert werden, indem man Wurzel- und Knochenoberflächen aus DVT-Bildern in die Pläne einbindet und so die Wurzelbewegung während der Behandlungssimulation verfolgen kann. Romexis 3D Ortho Studio ermöglicht es, Alinger-Modellreihen basierend auf der Behandlungssimulation auf einfache Weise zu erstellen.

Die Modellreihen können im STL - Dateiformat exportiert werden, z. B. für einen hausinternen 3D-Druck der Alingermodelle. Mit der intuitiven Behandlungsverfolgung, können die Zahnärzte den Fortschritt einer Behandlung genau verfolgen, da Patientenscans verschiedener Zeitpunkte problemlos mit Behandlungsplan-Modellreihen überlagert werden können.

## Fernröntgenanalyse

Das Planmeca Romexis Cephalometric Analysis-Softwaremodul ist das ultimative Werkzeug für die Durchführung von KFO-Analysen, chirurgischen Planungen und Behandlungsüberprüfungen in 2D. Von der Software profitieren Kieferorthopäden, Allgemeinzahnärzte und maxillofaziale Chirurgen. Romexis Cephalometric Analysis bietet leicht zu bedienende Werkzeuge, die eine schnelle und effiziente Bildanalyse ermöglichen. Die automatische Durchzeichnungsfunktion der Software identifiziert Referenzpunkte und Weichteilsilhouetten auf einer Fernröntgenaufnahme in einigen Sekunden – so hat man mehr Zeit für die Interpretation der Analyseergebnisse. Behandlungen



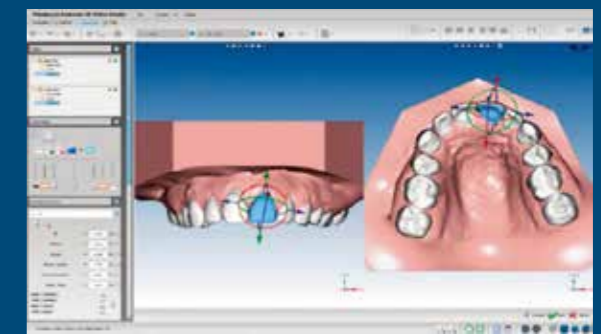
Das Romexis Model Analyser-Modul ist für die Arbeit mit digitalen Abdrücken entwickelt worden. Es ist kompatibel mit den Planmeca Emerald & Planmeca Emerald S

## Planmeca Romexis Model Analyser-Modul

- Direktes intraorales Scannen mit Planmeca Emerald- und Emerald S
- Kompatibel mit mehreren kieferorthopädischen Lösungen – die ständig wachsende Liste aller unterstützten Anbieter von kieferorthopädischen Lösungen ist auf: [planmeca.com/orthocompliance](http://planmeca.com/orthocompliance) verfügbar
- Digitale Modelle können mit vordefinierten Ansichten geprüft werden – wie z.B. frontal, rechts, links, hinten, off ener Biss, Tiefbiss und Mehrpunktansicht
- Zeigt Zahnbreite, Zahnbogenlänge, horizontalen und vertikalen Überbiss sowie freie Messungen an
- Ermöglicht Zahnmodellanalysen wie Bolton und Space sowie Bissanalysen mit einer okklusalen Farbkarte
- Komfortable Behandlungsüberwachung Modelle können nebeneinander oder überlagert verglichen werden
- Vorbereitungen zum 3D-Drucken von Modellen – wie z.B. Beschneiden, Hinzufügen einer virtuellen Basis und Schließen von Modellen

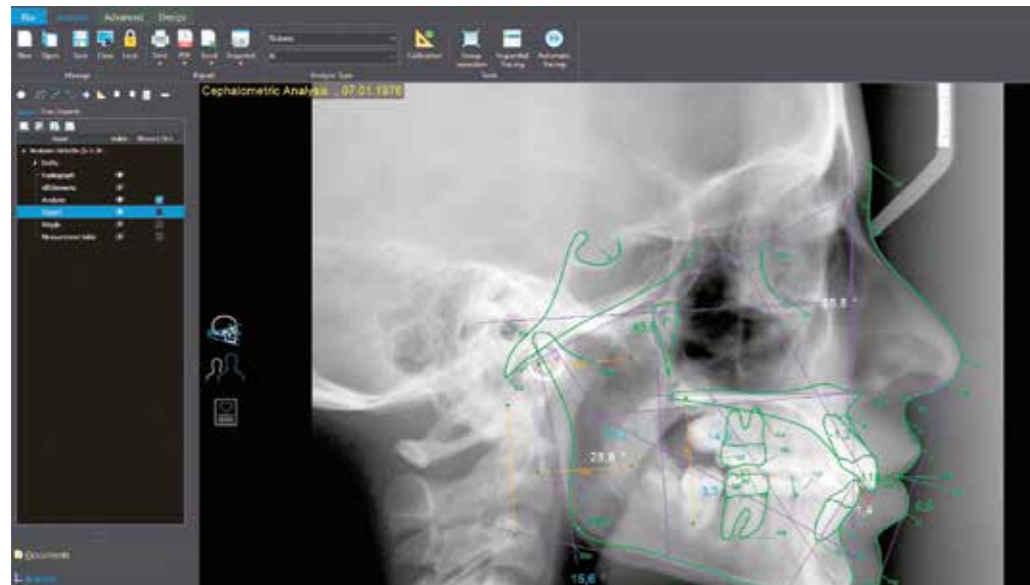
## 3D Ortho Studio

- Abdruckanalysewerkzeuge zur Untersuchung von Abständen, Zahngrößen, Querschnitten und Okklusion
- Die Kombination mit einer virtuellen Basis schafft ein Ergebnis, das einem realen Gipsmodell gleicht
- Erstellung der Behandlungspläne durch Bewegen der segmentierten Zähne zum Behandlungsziel
- Bessere Visualisierung durch Kombination segmentierter Wurzel und Knochenoberflächen aus einer DVT-Aufnahme
- Erstellung einer Zahnmodellreihe vom ersten Setup bis zum Behandlungsziel für die Herstellung von Alinger-Schienen
- 3D-Vergleiche von Behandlungsplanmodellen und Patientenscans zur Überprüfung des Behandlungsfortschritts



- Versand digitaler Zahnmodelle im STL - Format zum 3D-Drucken sowie zur Konstruktion und Fertigung maßgeschneiderter Applikationen



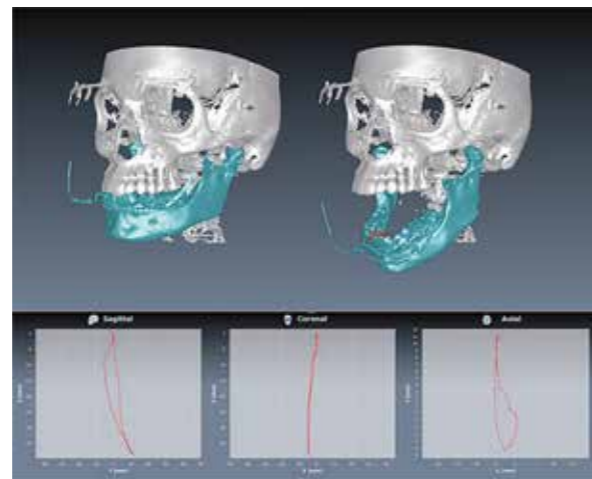


Das Romexis Cephalometric Analysis - ist das ultimative Werkzeug für die Durchführung von KFO-Analysen, chirurgischen Planungen und Behandlungsüberprüfungen in 2D.

können ganz einfach weiterverfolgt werden, da die Software Röntgenbilder, Durchzeichnungen und Profildaten aus verschiedenen Behandlungsphasen automatisch überlagert. Mit der präzisen Simulationfunktion können chirurgische und kieferorthopädische Behandlungen simulieren, indem man ein sichtbar gemachtes Fernröntgen-Behandlungsbild (VTO) mit einem Prognosebild erstellen.

### Kieferbewegungen in Echtzeit – in 3D

Planmeca 4D Jaw Motion ist das einzige DVT - integrierte System zur Verfolgung, Visualisierung und Analyse von Kieferbewegungen in 3D. Es bietet eine unvergleichliche Visualisierung der mandibulären 3D-Bewegungen in Echtzeit – eine vierte Dimension der Diagnostik. Die Anwendung bietet eine einzigartige Kieferbewegungsverfolgung. Nach der Aufnahme eines DVT-Bilds mit einer Planmeca 3D-Einheit, wobei der Patient dedizierte Tracking-Geräte trägt, zeichnen



Planmeca 4D Jaw Motion - ist das einzige DVT - integrierte System zur Verfolgung, Visualisierung und Analyse von Kieferbewegungen in 3D.



die integrierten Planmeca ProFace-Kameras die Unterkieferbewegungen im Verhältnis zum Oberkiefer auf. Planmeca 4D Jaw Motion ermöglicht das Messen und Visualisieren der Bewegungsbahnen an vordefinierten Punkten in frontalen, sagittalen und axialen Bewegungsdiagrammen und in 3D. Das Modul visualisiert Bewegungen des Unterkiefers und der

Kondylen. Das Modul kann dadurch ein unterstützendes Werkzeug für temporomandibuläre Untersuchungen (CMD), die präoperative Planung und postoperative Behandlungsüberprüfung sowie für die Artikulatorprogrammierung verwendet werden.

[www.plandent.at](http://www.plandent.at)

### Planmeca 4D Jaw Motion

- Das einzige DVT-integrierte Kiefer-Trackingsystem auf dem Markt
- Bietet unvergleichliche Visualisierungs- und Messdaten der mandibulären 3D-Bewegungen in Echtzeit – auch wenn das Planmeca Ultra Low Dose Bildgebungsprotokoll verwendet wird
- Darstellung von Bewegungen in Echtzeit in der Planmeca Romexis-Software
- Aufnahme von Bewegungen für spätere Verwendung und Analyse
- Automatische Erstellung von Kieferbewegungsberichten im PDF-Format
- Abgleich digitaler Zahnmodelle mit einer DVT-Aufnahme für eine verbesserte Visualisierung

## Kieferorthopädische Alignertherapie von Dentaurum

# prime4me Aligner

Nach sorgfältiger Entwicklungszeit präsentiert Dentaurum mit prime4me Aligner ein innovatives Schienenkonzept für optimale Behandlungsergebnisse bei der Alignertherapie. Die transparenten Aligner erweitern Dentaurums vielfältiges Orthodontie Produktportfolio um eine ästhetische und nahezu unsichtbare kieferorthopädische Behandlungsmöglichkeit für Patienten.

duelle Produkte und Dienstleistungen, zur Verfügung. Ein detaillierter Bericht gibt Auskunft, welches der drei Behandlungspakete smart, advanced und performance für den Patientenfall in Frage kommt. Zusätzlich können die einzelnen Schritte der Zahnstellung im browserbasierten OnyxCeph 3D Viewer angezeigt werden. Falls Änderungen in der Fallplanung gewünscht sind, werden diese von unseren erfahrenen Planern berücksichtigt. Nach der Freigabe des Behandlers in der Bestellplattform werden die Aligner gefertigt und an die Praxis versendet.

### Innovatives 2-Schienen Behandlungskonzept für optimale Behandlungsergebnisse.

Die digitale Behandlungsplanung in OnyxCeph3 erfolgt in enger Abstimmung mit dem Behandler. Für die Planung können entweder digitale Scandaten hochgeladen oder Gipsmodelle an Dentaurum gesendet werden. Nach Auftragseingang steht ein Behandlungsvorschlag zur Freigabe in Dentaurum Digital, der innovativen Bestellplattform für kundenindividuelle

Dabei werden pro Behandlungsschritt zwei Folienstärken verwendet, um die Bewegungen und Kräfte optimal auf die Zähne zu übertragen. Die weichen und harten Aligner werden wöchentlich gewechselt und tragen so zu einer schonenden Zahnstellung bei. Mit prime4me Aligner kann ein breites Spektrum an Zahnfehlstellungen

gen behandelt werden. Das Behandlungspaket smart beinhaltet bei der Auslieferung an die Praxis alle Aligner und nötigen Informationen für den Patienten. Bei den Behandlungspaketen advanced und performance sind Zwischenkontrollen mit Intraoralscans oder Modellscans eingeplant, um den Fortschritt der Behandlung zu beobachten. Die Behandlungsplanung kann bei Bedarf angepasst werden. Die auf Basis der aktuellen Situation angepassten Aligner werden anschließend gefertigt und an die Praxis versendet. Diese zielgerichtete Alignerfertigung ist ressourcensparend und schonet somit die Umwelt.

prime4me Aligner können ab sofort über Dentaurum Digital, <https://digital.dentaurum.de/>, bestellt werden. Die Online-Plattform lässt sich einfach und intuitiv bedienen: Auf einen Blick sieht man den Status aller offenen und abgeschlossenen Aufträge. Bei Fragen kann auftragsbezogen direkt online mit erfahrenen Supportmitarbeitern über die Bestellplattform kommuniziert werden.

[www.prime4me.com](http://www.prime4me.com)



### INFO

### Dentaurum GmbH & Co. KG

Turnstr. 31  
D - 75228 Ispringen  
Tel. +49 7231 / 803-0  
Fax: +49 7231 / 803-295  
[info@dentaurum.com](mailto:info@dentaurum.com)  
[www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com)



Dentaurum bietet ab sofort das prime4me Aligner Behandlungskonzept an.





Der Digitale Workflow. Teil 1: Scannen

# An den Schnittstellen entscheidet sich, ob der Arbeitsfluss funktioniert.

**CAD/CAM-Experte Klaus Kopetzky führt in einer 5-teiligen Serie durch den Digitalen Workflow. In Teil 1 widmet er sich der digitalen Abformung.**

Im Anfang war der Scan. Mit Scandaten fängt der Digitale Workflow an. Auf deren Basis wird konstruiert, im additiven Verfahren des 3D-Drucks gearbeitet oder mittels CNC-Maschinen gefräst. Die Technologie jedes einzelnen Schrittes ist heute ausgereift; umso wichtiger ist das gelungene Zusammenspiel der Bereiche. Denn an den Schnittstellen entscheidet sich, ob der Arbeitsfluss funktioniert oder eben ins Stocken gerät. Sie müssen kompatibel sein und so gestaltet, dass wie bei einem Staffellauf die Übergänge schnell, präzise und vollständig sind. Daher muss man bei jedem Schritt immer das Gesamte im Auge haben, sonst gibt es vielleicht ein paar theo-



retische technische Spielereien, aber kein praktisch verwertbares Ergebnis.

## Intraoralscanner

Auf den ersten Blick ist klar, welchen Vorteil die intraorale Abformung für den Patienten bietet: Sie ersetzt den herkömmlichen Abdruck, ist angenehmer und sauber. Versierte Anwender sind zudem auch schnell und scannen einen Kiefer in 1-2 Minuten. Gold, Füllungen und auch Brackets sind heute problemlos erfassbar. Beim Scannen von Implantaten geben Scanbodies Auskunft über Position und Rotation. Weiters kann die Zuverlässigkeit des Scans auch sofort beurteilt werden und dieser falls nötig direkt wiederholt werden. Auch die Parallelität des Beschliffs kann gleich kontrolliert werden. Dem Patienten kann die Bissituation in Farbe dargestellt und z.B. bei Ortho-Anwendungen auch direkt eine Simulation vorgeführt werden.

Hinzu kommt der Vorteil des zweizeitigen Protokolls: Im Vorfeld eines Eingriffes kann in entspannter Atmosphäre ein Scan der gesamten Situation genommen werden, z.B. im Anschluss an die Mundhygiene. Am Tag des Eingriffes oder Beschliffes werden nur mehr die beschliffenen Zähne in wenigen Sekunden erfasst und mit dem Gesamtscan gematcht. Diese Daten dienen später auch um auf ein-

fachste Art eine Kopie des originalen Zahnes herzustellen.

Die digitale Datenübermittlung und Kommunikation mit dem Labor gestaltet sich einfach und schnell – und nicht zuletzt auch kontaktlos, ein Bonus, der wohl auch nach der Pandemie relevant bleiben wird. Wichtig ist, dass STL-Files mit Farbinformation ausgegeben werden.

## Laborscanner

Auch im Dentallabor werden konventionell genommene Abdrücke digitalisiert und für eine Weiterverarbeitung im Konstruktionsprogramm vorbereitet. Laborscanner können dabei Gipsmodelle oder – je nach Ausstattung – auch Abdrucklöffel erfassen. Die Daten ermöglichen in weiterer Folge die CAD/CAM-Fertigung, z.B. monolytische Zirkonversorgung und individuelle Titanabutments, den digitalen Modellguss, die digitale Totalprothetik oder die Sofortversorgung aus dem 3D-Drucker. Doch bevor wir uns all diesen Arbeitsschritten widmen, werde ich in der nächsten Ausgabe zunächst erläutern, was moderne Konstruktionsprogramme heute können sollten und was Sie sich besser ersparen.

**Haben Sie Fragen zum Digitalen Workflow? Ich freue mich auf Ihre Zuschrift unter [feedback@cadcam-loesungen.at](mailto:feedback@cadcam-loesungen.at)**



*Scannen kann eine ganz entspannte Angelegenheit für die Patienten sein.*



## Klaus Kopetzky

ist seit 2005 in der Dentalbranche tätig. Mit seiner Wiener Firma CAD/CAM Lösungen unterstützt er seit 2012 Praxen und Labore mit Systemen und Verbrauchsmaterialien für den Digitalen Workflow.  
[www.cadcam-loesungen.at](http://www.cadcam-loesungen.at)

# Medit T710



**CAD/CAM  
Lösungen!**  
Klaus Kopetzky e.U.

8 Sekunden

4 µ

alle Fälle

schnell & hochpräzise  
offenes System  
keine Lizenzgebühr



# Medit i500



Alle Produkte von Medit sind beim einzigen autorisierten österreichischen Fachhändler erhältlich:

CAD/CAM Lösungen Klaus Kopetzky e.U.  
Liebknechtgasse 8/2/201, 1160 Wien  
[www.cadcam-loesungen.at](http://www.cadcam-loesungen.at)  
+43 1 35 60 008





**Roman Reichholf**  
Geschäftsführer von  
Henry Schein Dental Austria

# LUFTREINIGER - FÜR MEHR SICHERHEIT IN IHRER PRAXIS!

Luftreiniger tragen wesentlich dazu bei, die Gefahr einer Infektion durch kontaminierte Luft zu reduzieren. Die Geräte saugen verunreinigte Luft an, reinigen sie mithilfe leistungsstarker HEPA-Filter und geben aufbereitete Luft wieder ab. Dadurch können bis zu 99,99% der Viren und Bakterien abgeschieden werden. Ausgewählte Geräte desinfizieren die Luft zusätzlich über einen UV-C-Reaktor und töten Krankheitserreger somit ab.

Im Dentalbereich werden grundsätzlich zwei Luftaufbereitungsarten unterschieden: Chairside- und Raumluftaufbereitung. Prinzipiell ist natürlich bei beiden Systemen eine hohe Wirksamkeit gegeben. Entscheidend für die effektive Reinigung der kontaminierten Luft ist jedoch immer die korrekte Positionierung. Lediglich beim Einsatzgebiet liegen Unterschiede vor, denn Chairside-Systeme werden während der Behandlung angewandt. Da beispielsweise bei PA-Behandlungen besonders viele infektiöse Aerosole entstehen und sich diese direkt absaugen lassen, überwiegen die Vorteile der Chairside-Systeme.

Hingegen sind Chairside-Systeme bei Tätigkeiten im KFO-Bereich weniger relevant, da hier kaum Aerosole entstehen. Wir von Henry Schein empfehlen, die Räume möglichst nach jeder Behandlung gut durchzulüften. Da Praxisräume oft nicht so mit Fenstern ausgestattet sind wie man sich das wünschen würde, ist es in vielen Fällen schwierig, für ausreichend Luftaustausch zu sorgen. Abhilfe schaffen Lüftsysteme. Wir haben ein großes Angebot an unterschiedlichen Modellen, sodass die Luft je nach Raumgröße mehrmals stündlich aufbereitet wird.

Für eine optimale Sicherheit empfehlen wir eine Kombination beider Systeme. Während Chairside-Systeme Aerosole sofort absaugen, filtern Raumluftreiniger Aerosole, die auf anderen Wegen entstehen.

Unsere Experten beraten Sie gerne und helfen Ihnen dabei, das richtige System für Ihre Praxis zu finden.

## DF 230



### Chairside-Lufthygiene mit patentiertem Inline-Patientenfilter

- Ideal für die Verwendung an der Einheit, z. B. während der Behandlung mit Turbinen und Schnelldrehern oder bei der Prophylaxe; zur Sicherheit von Patienten, Team und Behandler
- Ebenso zur Raumluftreinigung für Räume bis zu 20 m<sup>2</sup>
- Gerätehöhe, Armlänge und Gelenkflexibilität sorgen für besonders gute Möglichkeiten zur Platzierung an der Behandlungseinheit
- Testkunden bestätigen den geräuscharmen Betrieb
- Erleichterte Geräteaufbereitung durch den patentierten Inline-Patientenfilter
- Absorbiert ebenfalls Gerüche und Gase
- Verschiedene Saugstufen einstellbar
- Einfache Bedienung (auch per Fußschalter) und einfach durchzuführende Filterwechsel



Art.Nr.: 897524

€ **2.895,-**

## HEXTIO



### Mobiles Tischgerät

- Aufgrund der vergleichsweise geringen Luftaustauschkapazität ideal als Ergänzung auf kleinen Flächen bis ca. 1,33m<sup>2</sup>, z.B. am Arbeitsplatz, an der Theke oder in kleinen Büros, dort kann der empfohlene 6-fache Luftaustausch je Stunde gewährleistet werden
- Einfache Standinstallation als Tischgerät
- Kompakt und mobil bei niedrigen Betriebskosten

#### Filterausstattung:

- Aktivkohle/HEPA-Filter (6 Monate)

#### Desinfektionsmodul (8.000h):

- 1 UV-C Lampe
- 10 Nano-TiO<sub>2</sub>-Filter



Art.Nr.: 893829

€ **285,-**

## OURAIR TK 850



### Mobile Luftreiniger für virenfreie Luft in Innenräumen

- Einzel getestete HEPA-Filter fangen mehr als 99,995 % der Viren, Bakterien und Mikroorganismen ein.
- Optionale UV-C-Stufe
- Feinstaub-Vorfilter als Standard oder mit optionaler Aktivkohleschicht zur Beseitigung von Gerüchen, Ozon, NO<sub>2</sub> und VOCs
- Optimiertes System- und Filtermedien-Design für niedrigen Stromverbrauch
- Geräuscharmer Motor und optimierter Luftstrom sorgen für hervorragende Leistung
- 7"-Touchscreen mit Bedienelementen und Filterzustandsanzeige
- Mit leichtgängigen Rädern und Fußbremsen lässt sich der TK 850 präzise und sicher positionieren



Art.Nr.: 903266

€ **3.400,-**

## VIRUSKILLER 103



### Luft-Reinigungssystem als Standgerät für Empfangsbereich oder große Räume

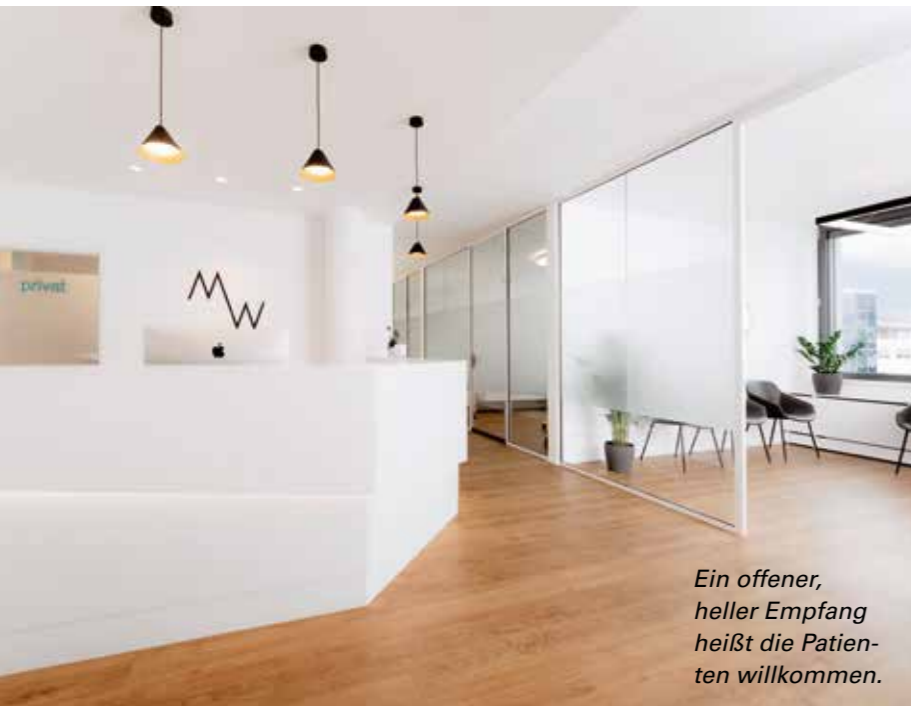
- Mit großer Luftaustauschkapazität, ideal für Wartezimmer oder den Empfangsbereich in der Zahnarztpraxis
- Für Flächen bis ca. 45 m<sup>2</sup> (Deckenhöhe: 2,5 m)  
=> somit 6-facher Luftaustausch pro Stunde möglich
- Kontaminierte Umgebungsluft wird eingesaugt, gefiltert und mit UV-C-Reaktor (ultraviolettes Licht) desinfiziert und danach wieder abgegeben
- Einfache Standinstallation und Wartung, niedrige Betriebskosten



Art.Nr.: 893835

€ **3.290,-**





Ein offener, heller Empfang heißt die Patienten willkommen.



Im Wartebereich sollen sich die Patienten wohl fühlen.



Auch an die Kleinsten ist gedacht.



Offene Garderobe im Eingangsbereich.



Das separate Röntgenzimmer bietet eine erstklassige Befundaufnahme



Viel Licht und trotzdem diskret – Blick in den Gang.

Fotos © Jenny Haimerl

Dank kompetenter Fachberatung in drei Monaten zur eigenen Zahnarztpraxis

## „Wir wussten beide gleich wohin die Reise gehen sollte.“

Im September des vergangenen Jahres eröffnete der Wahl-Innsbrucker Zahnarzt Dr. Markus Winkler seine eigene Praxis. Bei diesem Projekt tatkräftig unterstützt wurde er von Florian Issig, Dentalfachberater bei Pluradent Austria. Das dental journal unterhielt sich mit den beiden über das Projekt und ihre Zusammenarbeit.

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Nach dem Kindergarten war ich oft in Papas Zahnarztpraxis, bis mich meine Mutter abgeholt hat.“ erinnert sich Markus Winkler, dessen Vater heute noch im bayerischen Regensburg Patienten empfängt. Und auch schon Markus Großmutter war als Zahnärztin tätig, früh war ihm somit klar, dass er den gleichen Beruf erlernen und die Familientradition weiterführen wollte. Also entschied sich der heute 30-Jährige 2009 an der Medizinischen Universität Innsbruck sein Studium der Zahnmedizin anzutreten, schloss dieses 2016 ab und kehrte Mitte 2017 mit

erhaltener Approbation in die elterliche Praxis nach Regensburg zurück. Doch der frisch promovierte Zahnarzt vermisste die Tiroler Berge, also zog er 2019 in die Alpenmetropole zurück, wo er verschiedene Vertretungen übernahm.

### Klare Vorstellungen der Zahnmedizin

Dass die Zahnmedizin eine Handwerkerkomponente hat und dass das Feine und Filigrane von großer Bedeutung ist, ist einer der Gründe, weshalb Dr. Markus Winkler seinen Beruf liebt.



Zur Praxiseröffnung überreicht Florian Issig, Pluradent Austria, Dr. Markus Winkler einen selbstgebackenen Kuchen.



Die neue Praxis verfügt über insgesamt drei Behandlungszimmer.



Sämtliche Technik ist auf dem neusten Stand.

Ebenso wie die Tatsache, dass man das Ergebnis umgehend sieht und man auf diese Weise den Patienten sofort helfen kann. Er ist davon überzeugt, dass man immer und alles tun sollte, um einen Zahn zu erhalten, sei es etwa mit einer Füllungstherapie oder einer Wurzelbehandlung. Entscheidend für ihn ist es auf die Umstände und Vorstellungen eines jeden einzelnen Patienten einzugehen, wobei die individuelle Kombination von Faktoren wie Ästhetik, Kosten oder Patientenbedarf der Schlüssel ist. „Man darf nicht stur nach dem Lehrbuch gehen, sondern muss auf seine

Patienten hören.“ sagt Dr. Winkler gegenüber dem Dental Journal.

### Eigener Chef in eigener Praxis

Mit dem Wunsch seine eigenen Vorstellungen der Zahnmedizin umsetzen zu können, reifte im Wahltiroler die Idee einer eigenen Zahnarztpraxis. Obwohl – oder gerade, weil – er im väterlichen Regensburg schon einen Totalumbau mitgemacht hatte, wusste er, welche Herausforderung auf ihn zukommen würden. Also setzte er sich mit diversen Praxisberatern und Umbauspezialisten zusammen, doch erst in Florian

Issig von Pluradent Austria fand er eine kompetente Vertrauensperson. „Bei Florian habe ich sofort festgestellt, dass wir auf der gleichen Wellenlänge sind.“

Entsprechend rasch schlug ihm Florian Issig das in Innsbruck bekannte Atrium Amras-Gebäude als Standort vor, ursprünglich ein Bürogebäude am Stadtrand, in welchem sich in den vergangenen Jahren immer mehr Gesundheitsdienstleister niedergelassen haben. „Schon mein Vater hat immer gesagt, wie wichtig Parkplätze für die Patienten sind.“ begründet Markus Winkler die Bedeutung der Erreichbarkeit bei der Standortwahl.





Dr. Markus Winkler und seine Mitarbeiterinnen sind stolz auf die neue Praxis.



Das Atrium-Amras Gebäude ist verkehrstechnisch optimal gelegen. Ein wichtiger Aspekt bei der Standortwahl.

### Fachkompetente Begleitung beim Neubau

Nach einem gemeinsamen Besuch im Atrium Amras-Gebäude war für den zahnmedizinischen Jungunternehmer klar, dass hier seine Praxis entstehen sollte. Umgehend setzte Florian Issig alle Hebel in Bewegung, klärte mit dem Immobilieneigentümer die Gegebenheiten und fing an die Vorstellungen von Dr. Winkler in die Tat umzusetzen. „Florian hat gleich gewusst, wie ich die Praxis haben möchte. Wir wussten beide gleich wohin die Reise gehen sollte.“

Florian Issig ist nicht einfach nur Dentalfachberater für die Bereiche Einrichtung und Medizinprodukte bei Pluradent Austria, er verfügt auch über langjährige Erfahrungen und ein gutes

Netzwerk, wenn es darum geht, Zahnarztpraxen zu renovieren oder, wie in diesem Fall, von Null auf aufzubauen. So kommentiert er: „Der Bau hatte bereits einen doppelt eingelegten Boden, so dass die technische Infrastruktur wie etwa die Druckluftleitungen mit weniger Aufwand und somit mit weniger Kosten vorgenommen werden konnten.“ Doch nicht nur darauf zu achten, dass die Kosten im Rahmen bleiben, sondern auch das Hinzuziehen von Spezialisten gehört zu Florian Issig's Aufgaben, wobei er, wenn immer möglich, das lokale und regionale Gewerbe involviert. Auch in diesem Sinne findet Dr. Markus Winkler nur gute Worte. „Beim Florian hatte ich nie das Gefühl, dass ich diesen Tischler und jenen Lieferanten nehmen müsse. Ich konnte aus unterschiedlichen, kompetenten Partnern jene aussuchen, die mir am meisten entsprachen.“

### Umbau in drei Monaten

Während den Sommermonaten des vergangenen Jahres – Juni, Juli und August – wurde die bestehende Innenstruktur vollständig abgerissen und von neu auf aufgebaut. Unter Einhaltung der Corona-Regeln und dank einer professionellen Bauleitung konnten die Baupläne bis auf den Tag genau eingehalten werden. Drei Monate jedoch, in denen Markus Winkler und Florian Issig täglich im Gespräch gewesen sind, drei Monate auch, während welchen beim Praxisberater

von Pluradent Austria das Telefon nie stillstand. „Egal ob Trockenbauer oder Elektriker, immer wieder können Fragen und Probleme auftauchen. Es ist meine Aufgabe, mich um diese Dinge zu kümmern, so dass sich die Zahnärzte auf ihre Arbeit am Patienten konzentrieren können.“

191 Quadratmeter an hellen, modern gestalteten Räumen mit drei Behandlungszimmern sowie einem vorinstallierten, vierten Raum auf Reserve: Anfang September 2020 zogen Dr. Markus Winkler und seine vier Mitarbeiterinnen in ihre neue Praxis. Bereit die ersten, eigenen Patienten willkommen zu heißen.

### Zahnarztpraxis Dr. Markus Winkler

Grabenweg 58  
6020 Innsbruck  
Tel. 0512/890 408  
www.zahnarztwinkler.at

### Florian Issig

Dentalfachberater, Einrichtung/  
Medizinprodukte  
Pluradent Austria GmbH  
Niederlassung Salzburg, Strass  
21/7, 5301 Eugendorf  
Tel. +43 6225 20010-61  
Mobil + 43 664 88523219  
Email: F.Issig@pluradent.at

Für viele ein Horror, für Florian Issig eine Herausforderung. Schnappschuss bei Baubeginn im Juni 2020.



passion and  
precision.

### Innovatives 2-Schienen Behandlungskonzept für optimale Behandlungsergebnisse.

- 1) Transparentes Alignermaterial für eine nahezu unsichtbare Behandlung.
- 2) Aligner bedeckt einen Teil der Gingiva für bessere Kraftübertragung.
- 3) Digitale Fallplanung mit OnyxCeph<sup>3TM</sup>.
- 4) Persönliche Beratung durch erfahrenes Support-Team.

Ihr Fachberater ist immer für Sie da!  
Martin Hofmann | Tel. 0676 608 78 34





Dentsply Sirona präsentiert Cercon ht ML

# Bis zu 14-gliedrige Brücken mit der neuen Cercon Multilayer-Lösung

**Dentsply Sirona erweitert sein Angebot an Zirkonoxidrohlingen um eine weitere Multilayer-Disk mit innerem Farbverlauf: Das neue Hybrid-Zirkonoxid Cercon ht Multilayer, kurz: Cercon ht ML. Mit natürlichem Dentin-Schneideverlauf steht der neue Teampartner des Cercon xt ML für Ästhetik, Festigkeit und schnellere Fertigung bis zu 14-gliedriger Brücken.**

Cercon ht ML ist ein hoch transparentes Zirkonoxid mit unterschiedlichen Farbschichten. Bei der Entwicklung von Cercon ht ML haben die Materialwissenschaftler von Dentsply Sirona auf der Basis von Kundenwünschen und ihrer über 20-jährigen Zirkonoxid-Erfahrung besonderes Augenmerk auf hohe Ästhetik und Festigkeit gelegt. Das Ergebnis: ein Hybrid-Zirkonoxid für die monolithische Anwendung von der Einzelkrone bis zur 14-gliedrigen Brücke. Dies wird möglich durch die Kombination von extra transparentem und hoch transparentem Zirkonoxid in einem speziellen Schichtverlauf (Layer) in der Disk.

## Ästhetik trifft Festigkeit

Mit Cercon ht ML lassen sich die Farbverläufe des natürlichen Zahns sehr gut darstellen. Insgesamt sind vier Schichten in die Disk integriert: Dentin (1200 MPa, das bewährte Cercon ht), zwei Übergangsschichten und Schneide (750 MPa, bewährte Ästhetik Cercon xt ML). Unabhängig von der Disk-Stärke können Brücken mit ihren Verbindern im hochfesten Dentinbereich unter Ausnutzung der Ästhetik im Inzisalbereich sicher in der Disk platziert werden. Zusammen sorgt der Aufbau der Schichten dafür, dass Re-

staurationen aus Cercon ht ML nicht zwingend bemalt werden müssen. Denn schon bei monolithischer Ausführung ergibt sich von der Schneide bis zum Dentin ein Verlauf wie bei einem natürlichen Zahn. Mit einem Glasur- und Glanzbrand ist die Endbearbeitung in der Regel schon erledigt. Dabei profitiert das Labor zudem von der Farbsicherheit der bewährten True Color Technology und der einheitlichen Sintertemperatur, wie sie bereits von Cercon Zirkonoxiden bekannt ist. Dies vereinfacht und beschleunigt die Sinterprozesse im Labor. Das neue Multilayer-Zirkonoxid ist in den bewährten 16 VITA-Farben und dem Bleachton BL2 verfügbar.

## Starkes Team für hohe Flexibilität und effiziente Prozesse

Das neue Cercon ht ML erweitert das Indikationsspektrum der Cercon Multilayer mit seiner hohen Festigkeit bei gleichzeitig natürlicher Ästhetik für weitspannige Restaurationen. Mit seiner etwas niedrigeren Transparenz im Dentinbereich eröffnet Cercon ht ML auch die Möglichkeit der Abdeckung verfärbter Zahnstümpfe, insbesondere im Frontzahnbereich, in Abhängigkeit vom Verfärbungsgrad des Stumpfes und der Wandstärke der

jeweiligen Restauration. Das bewährte Cercon xt ML, das als extra transluzenter Multilayer eine hohe Ästhetik aufweist, punktet hingegen insbesondere im Frontzahnbereich. Die Farbsicherheit, ein breites Indikationsspektrum für monolithische Restaurationen und einheitliche Sinterprozesse machen die Cercon Multilayer zu einem starken Team für eine ausgezeichnete Multilayer-Lösung. Für Labore bedeutet dies hohe Flexibilität bezüglich der gewünschten Restauration und effiziente Prozesse im Labor.

Cercon ht ML mit einem Standard-Diskdurchmesser von 98 mm ist ab sofort in verschiedenen Diskhöhen erhältlich und für die Verarbeitung in führenden offenen Fräsmaschinen geeignet. Darüber hinaus profitieren insbesondere inLab MC X5 Anwender von den auf Cercon abgestimmten Bearbeitungsstrategien auf Basis sorgfältiger Materialvalidierung bei Dentsply Sirona. Cercon ht ML ist ab inLab CAM Software Version 20.0.1 in der Materialbibliothek auswählbar. Optional können durch Scannen des aufgedruckten QR-Codes mittels einer Webcam Materialangaben wie Diskname, Farbe, Höhe, LOT und Sinterschrumpfung automatisch und damit zeitsparend und zuverlässig in die Werkstückübersicht übernommen werden. Die Multilayerrestauration kann je nach ästhetischer und funktionaler Anforderung in der Produktionsvorschau flexibel vorpositioniert und dabei in allen Raumrichtungen manuell verschoben und rotiert werden.

<https://dentsplysirona.com/cercon-ht-ml>

*Unabhängig von der Disk-Stärke können Brücken mit ihren Verbindern im hochfesten Dentinbereich unter Ausnutzung der Ästhetik im Inzisalbereich sicher platziert werden.*



Hohe Ästhetik und bis zu 14-gliedrige Brücken – ab sofort ergänzt Cercon ht ML das bewährte Cercon xt ML Team für die Cercon Multilayer-Lösung.



## IDS Heimvorteil



Profitieren Sie jetzt von attraktiven IDS-Messevorteilen bequem von Zuhause aus!

Sichern Sie sich bis zu **1.500 €** zusätzlich auf Ihre KaVo Behandlungseinheit.

**Aktionszeitraum:** Auftragserteilung bis zum 12.03.2021 und Auslieferung bis zum 31.03.2021.

Profitieren Sie jetzt von unserem Angebot:  
[www.kavo.com/de/heimvorteil](http://www.kavo.com/de/heimvorteil)



Von der Innovation zur starken Marke

# Implantmed, der Game- changer in der Implantologie

Die W&H-Innovation sorgt für effiziente und sichere Arbeitsabläufe und dafür, dass sich der Zahnarzt voll und ganz auf das Wesentliche konzentrieren kann, nämlich die Behandlung am Patienten.



Mit Implantmed verfügt W&H über den kürzesten und leistungsstärksten Implantologie-Motor am Markt.



Implantmed von W&H ist heute ein Synonym für die zahnärztliche Implantologie.

Das High-End-Gerät von W&H ist heute ein Synonym für die zahnärztliche Implantologie. Klares Design kombiniert mit technischer Finesse machen Implantmed zum absoluten Gamechanger – und das seit 20 Jahren. Es eröffnet neue Perspektiven in der Behandlung und trägt zum Fortschritt der Fachcommunity bei.

## Der Enabler für den individuellen Workflow

Technologien für die Implantatstabilitätsmessung und Smart Solutions für die digitale Vernetzung machen Implantmed heute einzigartig in der Branche. Es begleitet den Behandler beim individuellen Implantologie-Workflow und passt sich mit optional erweiterbaren Produktfeatures perfekt an klinische Anforderungen an. Vom allerersten Implantmed bis hin zum Smart Device ist es aber ein unglaublicher Entwicklungsweg, und dieser setzt sich rasant fort.

## Aller Anfang ist spektakulär

Es war ein Wettlauf gegen die Zeit. Denn die IDS würde pünktlich stattfinden. Der Newcomer war für seinen großen Auftritt aber noch nicht ganz bereit. Mit viel Engagement sorgte das Entwicklerteam für den letzten

Feinschliff und brachte Implantmed rechtzeitig in Poleposition: Planmäßig zur IDS im März 2001, wurde der neue Implantologiemotor von W&H erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Mit sterilisierbarem Motor und Kabel, 5 verschiedenen Programmen sowie der einfachen und sicheren Bedienung sorgte er für Aufsehen in der Fachcommunity. Trotz straffen Zeitfensters – es war geschafft und der Grundstein für den Erfolg gelegt.

Bereits 2005 zeigt sich Implantmed in neuem ergonomischem Design und mit verbesserter Motortechnologie. Erhältlich in zwei Gehäusefarben, ein echter Hingucker in jeder Praxis. Zahlreiche Implantathersteller erweitern ihr Portfolio mit dem W&H-Produkt. Kurz darauf unterzieht sich die Innovation einem Facelift und erstrahlt 2011 mit neuem kompaktem Gehäuse. Eine integrierte maschinelle Gewindeschneidfunktion unterstützt ab sofort bei der Implantatinsertion im Unterkiefer.

Nur fünf Jahre später zündet W&H ein Innovationsfeuerwerk: In Kooperation mit Osstell AB, heutiges Mitglied der W&H-Gruppe, wird Implantmed als erster Implantologiemotor mit der Osstell ISQ-Funktionalität für die Implantatstabilitätsmessung erweitert. Ärzte können erstmals laufend den Status der Osseointegration prüfen und so den optimalen Belastungszeit-

punkt eines Implantats bestimmen. Ein Meilenstein in Sachen Sicherheit! Doch damit nicht genug. Farbdisplay, Touchscreen, neue Kühlmittelpumpe, Personalisierbarkeit, individuelle Userprofile und Dokumentationsfunktion sind weitere Features dieser Implantmed-Generation. Eine kabellose Fußsteuerung sorgt dafür, dass mehrere W&H-Geräte (wie beispielsweise Implantmed und Piezomed) bequem und einfach mit nur einer Fußsteuerung bedient werden. Besonderes Highlight ist der Motor: Er ist mit Abstand der kürzeste und leistungsstärkste Implantologie-Motor am Markt. Die Variante mit Licht gewährleistet die perfekte Ausleuchtung in allen Behandlungssituationen.

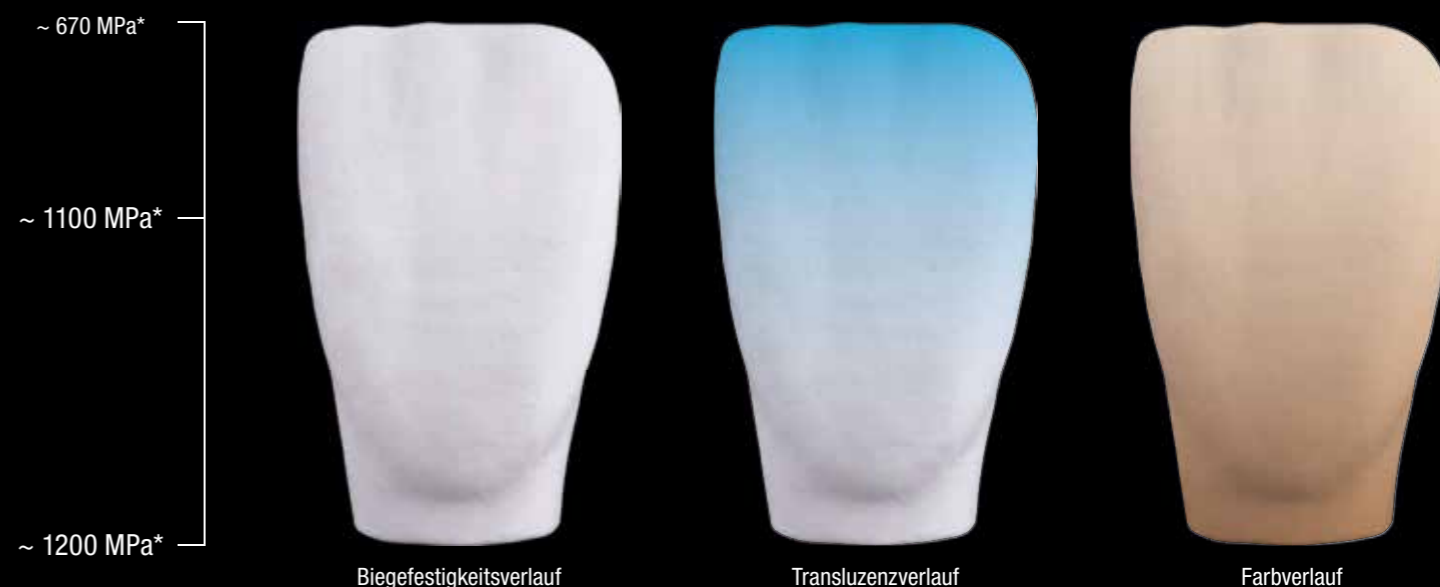
Mit der Portfolio-Erweiterung durch Implantmed Classic und Implantmed Plus stellt W&H 2018 erstmals zwei Modelle für unterschiedliche Kundenansprüche bereit.

ioDent startete die Anbindung von Implantmed an das Internet of Dental Things. Präsentiert wurde die neue digitale Lösung auf der IDS 2019 in Köln. Implantmed Plus und ioDent-System unterstützen den digitalen Implantologie-Workflow und vernetzen Arzt, Patient und High-End-Geräte. Implantmed ist in der digitalen Zukunft angekommen.

www.wh.com

# Zirkonzahn®

MEHR INFOS



## NEU! PRETTAU® 3 DISPERSIVE® MIT GRADUAL-TRIPLEX-TECHNOLOGY

- Bereits während der Werkstoffherstellung werden Farb-, Transluzenz- und Biegefestigkeitsverläufe eingearbeitet:
  1. Zervikal zunehmende Biegefestigkeit; extrem hohe Biegefestigkeit am Zahnhals
  2. Insizal ansteigende Transluzenz; höchstransluzente Schneide
  3. Natürlicher Farbverlauf vom Dentin zum Schmelz
- Keine Limitationen! Für Einzelkronen, Inlays, Onlays, Veneers, Stege und zirkuläre Brücken verwendbar (reduziert oder vollanatomisch), besonders für monolithische Gestaltung geeignet
- Schnellsinterung von Einzelkronen möglich
- Kein Keramikchipping (durch monolithische Gestaltung)
- Strukturen auf Wunsch patientenindividuell charakterisierbar mit Colour Liquid Prettau® Aquarell Intensivfarben, Keramik ICE Ceramics sowie Malfarben ICE Stains 3D by Enrico Steger





## Ästhetisch und biokompatibel Das Universal-Füllungsmaterial Admira Fusion

Mit Admira Fusion bietet der Cuxhavener Dentalhersteller VOCO ein biokompatibles Universal-Füllungsmaterial, das rein keramisch basiert ist.

Ermöglicht wird dies durch die Verbindung der Nano-Hybrid- mit der ORMOCER-Technologie. Das bedeutet, dass Siliziumoxid die verwendete chemische Basis ist, und zwar sowohl für die Füllstoffe als auch bei der Harzmatrix. Diese „Pure Silicate Technology“ sorgt u.a. für eine sehr niedrige Polymerisationsschrumpfung von nur 1,25 Vol.-% und einen sehr geringen Schrumpfungstress. Auch enthält Admira Fusion keine klassischen Monomere und führt damit zu einem reduzierten Auftreten von Allergien im Vergleich zu herkömmlichen Kunststofffüllungen.



Vorher – Nachher: Schmelz-Dentin-Fraktur an Zahn 21;  
Ästhetisches Resultat nach Politur

www.voco.dental

## Wiener Internationale Dentalausstellung Die WID zum Sommerbeginn 2021

Am 25.-26. Juni öffnet die Fachmesse ihre Tore



Die WID 2021 wird 25.-26. Juni ihre Tore öffnen! Das klingt wie ein Widerspruch, wenn man an die Verlängerungen der Corona-Einschränkungen denkt. Ist es jedoch aus Sicht des Veranstalters ODV (Österreichischer Dentalverband) nicht, denn die diversen Besucherzielgruppen zeigen einen großen Bedarf an Information über die Entwicklungen im Dentalmarkt und seinen neuen Produkten und Dienstleistungen. Zudem besteht

mittlerweile ein enormer Bedarf, sich mit KollegInnen auch persönlich wieder fachlich austauschen zu können. Obwohl die Entscheidung zur Durchführung der WID 2021 erst vor wenigen Wochen gefallen ist, berichtet der ODV bereits von durchaus regem Interesse des Dentalhandels und der -industrie. Der ODV wird ab Ende Februar die bereits angemeldeten Aussteller auf seiner Website [www.wid.dental](http://www.wid.dental) publizieren. Auf dieser Plattform finden Aussteller und Besucher in gewohnter Manier auch alle weiteren Informationen zur WID 2021. So werden Besucher auf der WID wieder die Möglichkeit des Besuchs von Fachvorträgen im Rahmen des Open Forums erhalten. Der ODV ist sich seiner Verantwortung zur Ausrichtung einer infektionssicheren Ausstellung durchaus bewusst, wie der Generalsekretär, Wolfgang Fraundörfer, berichtet, und wird daher spezielle Zutrittsregeln schaffen, die Aussteller und Besucher schützen

werden. Derzeit läuft die Planung zu Maßnahmen, die die Information zu Schutzimpfung sowie die Organisation einer Teststraße im Foyer der Ausstellungshalle umfasst. Dass auf alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienemaßnahmen im Rahmen von Veranstaltungen Bedacht genommen wird ist selbstverständlich. Zusätzlich werden die Gangbereiche teilweise mehr als verdoppelt, so dass bestehende Abstandsvorschriften problemlos eingehalten werden können. Das alles lässt einen positiven Ausblick auf die WID 2021 zu.

**Interessierte Aussteller kontaktieren direkt den Österreichischer Dentalverband (ODV)**  
**Wolfgang Fraundörfer,**  
**Generalsekretär**  
**T +43 1 5128091 oder**  
**M +43 676 6100330**  
**E [fraundoerfer@dentalverband.at](mailto:fraundoerfer@dentalverband.at)**  
**[www.wid.dental](http://www.wid.dental)**



**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](http://Kulzer.at/one-journal)



**Exklusives Aktionspaket**  
**Venus Diamond ONE Basis Kit**



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP



Interview mit ZTM Manuel Gassner

# Ich finde, das „alte“ Wissen ist unbezahlbar

**Markus Pump war bei der Zahnmanufaktur in Ötztal Bahnhof bei Manuel Gassner zu Gast. Ein Interview über einen Mindestpreis von 300€ für Kronen, die Lehrlingsausbildung in Österreich und die Liebe zur analogen Zahntechnik.**

Das Interview führte Markus Pump



ZTM Manuel Gassner setzt auf die eigene Lehrlingsausbildung im Betrieb.

**Markus Pump: Du bist seit fünf Jahren selbstständig und setzt stark auf neue Technologien. Wie groß ist Euer Betrieb aktuell?**

Manuel Gassner: Wir sind insgesamt sieben Mitarbeiter, davon sind zwei Lehrlinge. Wir setzen stark auf die Ausbildung von Zahntechnikern. Das ist uns extrem wichtig, weil wir gesehen haben, dass du ganz schwer Techniker kriegst, die wirklich was können. Da packen wir das Problem bei der Wurzel und bilden die Leute gleich selbst aus.

**Markus Pump: Wie siehst du insgesamt die österreichische Lehrlingsausbildung? Findest du, dass die noch zeitgerecht ist oder könnte man da was verändern?**

Manuel Gassner: Schade, dass das analoge Zahntechnikerhandwerk immer mehr vernachlässigt wird. Es ist ja ganz nett, wenn man in der Software per Knopfdruck halbwegs eine Zahnform vorgeschlagen bekommt, aber dann, wo liegen exakt die Kontaktpunkte? Das ist doch das Hauptproblem. Also, wenn da kein guter

analoger Zahntechniker beim Designen ist, dann kommt da auch digital nichts qualitativ Hochwertiges raus. Es schaut zwar wie Zahnersatz aus, funktioniert aber nicht. Und das ist das Problem. Da sollten wir ansetzen. Das ist das, was fehlt, einfach das Analoge mehr einfließen lassen, auch wenn es nicht mehr ganz zeitgemäß erscheint. Aber gerade für das Verständnis ist das analoge Zahntechnikerhandwerk essentiell.

**Das „alte“ analoge Wissen muss erhalten bleiben**

**Markus Pump: Man muss zusätzlich bedenken, dass ein Drittel aller Zahntechniker bald in die Pension geht. Die sind ja alle zwischen 1955 bis 1965 geboren und es werden stetig weniger. Wie empfindest du das? Glaubst du, dass dieses alte Wissen noch erforderlich ist, das da unwiderbringlich verloren geht?**

Manuel Gassner: Auf alle Fälle. Das KnowHow ist unbezahlbar. Wenn ich mich mit älteren Zahntechnikerkollegen treffe, höre ich immer ganz genau zu, um von dem Wissen und den Erfahrungen zu profitieren. Viele Techniken funktionieren seit 30 Jahren. Und so handhaben wir das auch in unseren Betrieb. Nur, weil wir ein CAD/CAM System haben, setzen wir nicht automatisch auf Zirkonkronen oder gefräste Sachen. Das wäre total falsch. Wir entscheiden patientenindividuell, aus welchem Material wir was am besten fertigen. Ob analog oder digital. Man muss da objektiv bleiben. Ich finde das „alte“ Wissen ist unbezahlbar. Wenn das verloren geht, ist das extrem schade. Daher ist es wichtig, dass das Wissen im Betrieb an die

Lehrlinge weitergegeben wird und eben nicht ausstirbt.

**Digitalisierung um Lehrlingsmangel auszugleichen**

**Markus Pump: Auch bei den Zahnmedizinern wird es ja eine sehr starke Pensionsflut geben. Es ist ja das Gleiche wie bei den Zahntechnikern.**

Manuel Gassner: Das ist wieder sehr regionsbezogen. In manchen Regionen gibt es gar keine Probleme. Das ist standortabhängig. Bei uns in der Region ist es noch relativ gut. Und zum Thema Zahntechniker: Ja es ist ganz klar, du brauchst nur mit der Direktion der Berufsschule in Wien oder in Baden telefonieren wie die Zahlen zurückgegangen sind. Wichtig ist, wie viele bleiben. Da fallen ja noch über 50 Prozent weg und von den 50 Prozent noch einmal 20 Prozent. Da bleibt uns nichts anderes übrig als stärker auf die Digitalisierung zu setzen.

**Markus Pump: Was wird das für einen Einfluss auf die Laborlandschaft haben?**

Manuel Gassner: Ich glaube einfach, die Sache mit den kleinen Laboren wird sich über kurz oder lang aufhören. Es werden Zusammenschlüsse stattfinden. Es werden sich größere Labore platzieren und dann mit 20 bis 30 Mitarbeitern und aktueller digitaler Technik die Zahnärzte immer noch entsprechend versorgen können. Ich sehe das auch bei uns. Seit wir das neue CAD/CAM System (Ivoclar PM7) haben, ist die Arbeit für uns stressfreier geworden. Ich kann viel mehr Arbeit bewältigen, komme aber pünktlich nach Hause. Die Maschine bringt Ruhe ins Labor. Ich kann die Qualität reproduzierbar machen. Ich kann die Laborqualität steigern und auf einem gleichmäßigen Level halten.

**Markus Pump: Stichwort Topqualität. Wie findest du die österreichische Meisterprüfung oder der Zahntechnikermeister in Österreich? Welche Chancen, welche Zukunft und was muss er dazu tun, dass er ein richtiger Meister ist?**

Manuel Gassner: Das ist ein schwieriges Thema und ich möchte jetzt auch niemandem auf den Schlipps treten.

Generell finde ich die österreichische Meisterprüfung wird immer leichter. Im Gegensatz zu der vor ein paar Jahren. Wenn man sich die aktuelle Meisterprüfung anschaut und die Frontkronen sind in Zirkonoxid, teilweise drei Stellen davon monolithisch, die muss man nur noch anmalen. Da geht es um gar nichts mehr. Im Seitenzahnbereich dann die Stegriegelarbeit, Konusarbeit, das ist ein praxisfernes Werkstück, welches so nie hergestellt würde. Drei bis vier verschiedene Anmischverhältnisse der Einbettmasse für einen Guss. Vor 15 Jahren ist keiner einen Tag früher fertig gewesen. Oder fünf Stunden oder einen halben Tag früher. Was ich so von der letzten Prüfung gehört habe, sind so ziemlich alle früher fertig gewesen und durchgekommen. Was glaube ich nicht daran liegt das die Prüfungskandidaten immer besser werden, sondern die Prüfung immer leichter.

**Markus Pump: Wie meinst Du das?**

Ich möchte hier von niemandem die Leistung schmälern, finde diese Entwicklung aber sehr seltsam. Die Meisterprüfung sollte schon noch eine Hürde sein. Es soll nicht jeder, der sich die Kurse leisten kann, durchkommen können. Da sind Leute dabei, die dann in der Selbständigkeit voll einfahren. Zu einem richtigen Meister gehört nicht nur einfach eine Prüfungsarbeit abzulegen, sondern wirklich unter Stress im Alltag Qualität zu liefern. Das ist für mich ein wahrer Meister. Einer der wirklich alles kann und nicht nur mittels CAD-CAM eine 3D gedruckte Schienen per Knopfdruck herstellen kann. So wie aktuell das Kieferorthopädiemodul: Eine 3D gedruckte Schiene. Was sagt das bitte über orthopädiotechnische Fähigkeiten aus? Nichts, rein gar nichts.

**Eine sauber kalkulierte hochqualitative Krone muss mindestens 300€ Kosten**

**Markus Pump: Topqualität muss einfach mehr kosten?**

Manuel Gassner: Ich frage mich, wie teilweise gewisse Kollegen kalkulieren. Wenn ich Preise für eine monolithische Krone höre, sagen wir mal zwischen 80 und 100 Euro. Die Materialkosten in Österreich sind so ziemlich überall gleich, die Steuern auch.

## So einfach werden Sie Komplettanbieter für Teleskoptechnik

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

- ✓ flexibler Leistungsumfang: präzise Sekundärkäppchen 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](mailto:cadcam@labor-lang.at)

 Labor Lang



Die Kalkulation kann nicht aufgehen. Wenn ich jetzt in Österreich relativ leicht zum Meistertitel komme und dann keine Spitzenprodukte liefern kann, dann muss ich das letztendlich über den Preis machen. Das ist ganz klar.

**Markus Pump: Warum sollte eine CAD/CAM gefertigte Krone günstiger sein?** Wenn, dann müsste sie eigentlich teurer sein. Ich muss das System kaufen, ich zahle Softwaregebühren, ich muss das bedienen können und so weiter und so fort. Wenn der Kronenpreis um die 100 Euro ist, dann kann ich meine Mitarbeiter auch nicht adäquat bezahlen. Ergo kriege ich keine guten Mitarbeiter. Es ist eine Abwärtsspirale und die schlägt sich dann wieder in der Gesamtqualität in Österreich wieder. Wir sind da momentan ganz gut dabei. Es gibt aber so einige Kollegen, die das so praktizieren und einfach teilweise in gewissen Regionen für wirkliche Top-Techniker in der gleichen Region die Preise ruinieren und das ist extrem frustrierend. Ein Mindestpreis wäre hierfür eine Überlegung. Was sollte eine Krone mindestens kosten (mit Luft nach oben) und die extra Leistungen?

Kommt beispielsweise der Patient zu mir zu individuellen Anpassung, dann ist es eine extra Leistung. Die soll auch extra verrechnet werden können. Ein Mindestpreis um die 300 Euro österreichweit wäre eine seriöse Kalkulation. Wenn der Betrieb einen höheren Deckungsbeitrag erwirtschaftet, wird der Mitarbeiter mehr verdienen. Ich kenne Leute die weit unter ihrem Wert abgespeist werden. Das ist ein Riesenproblem, das mich extrem stört. Es ist ja so ein schöner Beruf, aber teilweise die selbstgemachten Bedingungen, die wir aushalten müssen. Das finde ich nicht super. Da sind unter anderem die Preisdumper schuld. Die Labore müssen dann mit dem Preis unten hineinfahren, weil sie keine adäquate Qualität liefern können.

**Ab einer Betriebsgröße von 5 Mitarbeitern sollten Lehrlinge verpflichtend sein**

**Markus Pump: Die Qualität, die ich liefere, ist meine Visitenkarte und**



**so trete ich auch am Markt auf. Ist das das Leitbild für die Lehrlingsausbildung?**

Manuel Gassner: Ja, deswegen ist die Lehrlingsausbildung so wichtig, den Lehrling krieg ich mit 15 Jahren. Da ist der Charakter noch gut zu formen. Den fordere und fördere ich von 15 bis 19 so lange der bei mir in der Firma ist. „Super, du kannst das gut“ oder „Da müssen wir noch was tun“. Den richte ich mir her, dass er eine Charakterpersönlichkeit wird. Dann weiß er einfach, was er kann. Der geht selbstbewusst zur Lehrabschlussprüfung hin und fragt sich nicht, ob er durchkommt. Der sagt, ich schaff das. Meiner Meinung nach sollte es verpflichtend sein ab einer gewissen Größe Lehrlinge aufzunehmen. Ab fünf Personen mindestens einen Lehrling, ab zehn der zweite. Da sollte es einen verpflichtenden Schlüssel geben.

**Markus Pump: Wie beim Fussball. Wenn Du eine Kampfmannschaft hast, dann musst auch eine Nachwuchsmannschaft haben...**

Manuel Gassner: ...ganz genau. Fussball ist das beste Vorbild dafür. Und die Topleute werden immer Arbeit haben. Wir haben genug Arbeit. Kunden akquirieren? Das hat es bei uns nie gegeben. Die Kunden rufen bei uns an, stellen sich vor und fragen: „Können wir mit ihnen zusammenarbeiten?“ Dann schauen wir uns das zusammen an und dann läuft es. So soll es sein. Ich finde das ist ein Qualitätsmerkmal, welches nur mit top ausgebildeten Leuten umgesetzt werden kann.

**Markus Pump: Was sind deine Wünsche für die Zukunft?**

Manuel Gassner: Im Grunde genommen ist es einfach. Wenn jemand die Liebe zum Beruf hat und etwas gerne tut, dann braucht es nicht viel mehr. Dann liefert man automatisch gute Qualität und bildet sich fort. Fortbildungen und immer wieder mal über den Tellerrand schauen. Auch wenn man meint, man ist ein super Zahn-Techniker. Es gibt immer noch Leute, die noch besser sind. Perfekt ist man ohnehin nie. Mehr Netzwerken untereinander. Es gibt speziell in Österreich sehr viele gute Kollegen mit denen man sich austauschen sollte. Das ist für mich das Wichtigste. Und eine Liebe zum Beruf, dann hat man schon halb gewonnen.

**Markus Pump: Würdest Du sagen, Dein Beruf ist Dein Hobby?**

Manuel Gassner: Ja, das darf jetzt mal meine Frau nicht hören, aber es ist so.

#### KONTAKT

##### Zahnmanufaktur Ges.b.R.

Die Zahnmanufaktur Ges.b.R. gibt es seit 2015 und wurde von den beiden ZTM Manuel Gassner und Gerald Föger gegründet. Neben den Gründern beschäftigt die Firma sieben weitere Mitarbeiter.



##### ZTM Manuel Gassner

Tel. +43 664 91 34 444  
gassner@die-zahnmanufaktur.at  
Gewerbestraße 2  
6430 Ötztal Bahnhof

**WID** WIENER  
INTERNATIONALE  
DENTALAUSSTELLUNG

25.-26. Juni 2021

Ihre Teilnahme. Ihr Erfolg.  
Unser Ziel. ÖSTERREICHISCHER  
DENTALVERBAND



www.wid.dental



Porträt Labor Lang in Hollabrunn

# Warum Qualität (fast) kein Zufall ist

**Seine Teleskope sind weit über die Grenzen von Hollabrunn hinaus bekannt, die Kunden kommen mittlerweile aus ganz Österreich.**

Das Interview führte Oliver Rohkamm

Als 15-jähriger hatte Thomas Lang exakte Vorstellungen von seinem späteren Beruf - allein die Zahntechnik war nicht darunter. Von Anfang an gab es den Wunsch von Hand etwas kreatives Neues zu schaffen. An erster Stelle stand Tischler, aber er wollte in erster Linie mit Vollholz arbeiten. An zweiter Stelle Goldschmied, doch für beide Berufe fanden sich keine passenden Lehrstellen. Doch dann kam ihm der Zufall zu Hilfe. Der nächste naheliegende Beruf war damit Zahntechniker und der erwies sich für ihn als Volltreffer.

Bei den renommierten Österreichischen Wipla Laboratorien in Wien absolvierte er seine Lehrjahre und war nach acht Jahren bereits Abteilungsleiter. Doch das reichte dem ehrgeizigen jungen Mann noch nicht und so hatte er nach vierzehn Jahren bei Wipla neben dem Lehrabschluss und der Meisterprüfung auch noch die Unternehmerprüfung in der Tasche. Doch seine weiteren beruflichen Pläne und

Ziele liessen sich nicht mehr in einem Grossbetrieb umsetzen und so eröffnete er 2001 in Maria Roggendorf, Niederösterreich, seinen eigenen zahntechnischen Meisterbetrieb.

Die Gründung des Einmann-Betriebes war jedenfalls der Startschuss für eine rasante Unternehmensentwicklung, die immer umfangreicheren Anforderungen machten schon bald die Suche nach einem neuen, deutlich größeren Standort unausweichlich. 2004 fand der Umzug in die Räumlichkeiten in Hollabrunn statt, im selben Jahr wurde die Einzelfirma in eine GmbH umgewandelt.

## Frühzeitiger Einstieg in die digitale Frästechnik

Längst haben sich Thomas Lang und sein Unternehmen in der Branche einen Namen gemacht. Einer der Gründe dafür ist, dass sich der ZTM immer schon für die neusten Technologien interessiert und entsprechend frühzeitig investiert hat. Bereits 2005 erfolgt mit dem CEREC-Inlab aus dem Hause Sirona der Einstieg in die Digitalisierung, 2010 kam die Imes Icore 350i mit simultaner 5-Achsenbearbeitung dazu, 2019 die Imes-Icore 650i. Im gleichen Jahr hat das Hollabrunner Unternehmen sein Angebot erweitert und beliefert auch andere Labore mit CNC gefertigtem Zahnersatz.

Mit den Jahren haben sich Thomas Lang und sein Team auf die Herstellung von Doppelkronen (Teleskope) spezialisiert, welche

vollständig digital gefertigt werden. „Es liegt es oft am Zeitmangel, aber viele Labore haben sich auch auf die Verblendung spezialisiert und haben kein Interesse Teleskope selbst herzustellen,“ kommentiert ZTM Lang gegenüber dem dental journal Austria, und erklärt: „Es stellt sich auch die Frage, ab welcher Laborgröße und Auftragslage es sich wirtschaftlich rechnet in die Digitale Fertigung von Teleskopen zu investieren. Darum übernehmen wir gerne die Bereiche, die unsere Kunden aus verschiedenen Gründen auslagern möchten.“

## Teleskope erfordern eine Genauigkeit von 2-3µ

Worin liegt nun die Problematik bei der Herstellung von Teleskopen, frage ich ihn. „Das Knowhow bei Teleskopen liegt darin, dass aufgrund der hochglänzenden Konstruktion und der erforderlichen Genauigkeit von max. 2-3µ, die Teleskope nicht optisch gescannt werden können. Aufgrund verschiedener Faktoren ist die Ungenauigkeit einfach viel zu gross. Die einzige Alternative liegt in der taktilen Abtastung. Doch das ist nicht alles: Das Modell wird optisch gescannt, aber es muss sichergestellt sein, dass Teleskope und Kappchen trotz unterschiedlicher Scantechnik

100% exakt zu einander passen.“

Allein der technische Aufwand ist enorm. So gibt es im Labor neben den zwei Fräsmaschinen und zwei optischen Scannern auch zwei taktile Scanner. Die Erfahrung des Teams garantiert das perfekte Zusammenspiel. Labore, die ausschließlich optische Scanner für Teleskope verwenden, erreichen die notwendige Präzision nicht.

„Normalerweise braucht man für die Produktion von Teleskopen einen Zahntechniker und ein Fräszentrum. Wir bieten alles aus einer Hand. Das ist eines unserer Erfolgsgeheimnisse“, ergänzt er. Auch bei den Fräsmaschinen geht er keine Kompromisse ein. So verfügt seine neueste 5-Achsfräsmaschine über ein Absolutmesssystem mittels Laser, welches auch bei langen Produktionszeiten Präzision garantiert. Eine technische Besonderheit, die vorallem für das Fräsen Abutments mit geometrischem Anschluß eine unabdingbare Voraussetzung ist.

## Hochqualitative Zahntechnik ist immer Teamarbeit

Sichtlich stolz ist ZTM Thomas Lang auf sein Team. So werben ausgebildete Maschinenbautechniker, Zerspantechniker und Zahntechniker

Hand in Hand, um die technische Basis auszureizen und auf konstant hohem technischen Niveau zu arbeiten. 2021 bilden wir auch Zerspantechniker in unserem Betrieb aus

Sein Ziel für die Zukunft? Sein Wunsch ist, speziell für die Teleskope als Fachlabor für Zahnärzte und deren Zahntechniker zur Verfügung zu stehen. Von einzelnen Arbeitsschritten bis zur sofort einsetzbaren Arbeit ist alles denkbar.

Am Ende kann man den damaligen Zufall bei der Berufswahl heute wohl nur noch als Glück bezeichnen. Glück, wie es nur die Tüchtigen haben.



*Taktile Scanner: Essentiell für eine gleichbleibende und einstellbare Friktion (wie z.B. für Teleskope).*



*Für Implantatsgeometrien ist eine 5µ Präzisionsmaschine von Vorteil.*



*Kein verkleben, schweißen, löten oder lasern notwendig, da Sekundärteile inkl. des Metallgerüsts in einem gefräst werden. Auch die Gestaltung ist graziler.*



*Kontrolle der einzelnen Teleskope muss trotz moderner CNC Technik immer noch per Hand durchgeführt werden.*

## KONTAKT

Labor Lang GmbH

2020 Hollabrunn, Anton Ehrenfried-Straße 6  
+43 2952 20 775  
info@labor-lang.at



Interview mit Johann Homan über den Einsatz der PM7

# Über 15 Jahre digitaler Workflow

**Vor 40 Jahren wurde das zahntechnische Labor von Johann Homan Sen. gegründet und etablierte sich sehr rasch in der Region Klagenfurt. Der Weg für den Sohn schien damit langfristig ohne Probleme vorgezeichnet. Doch es kam anders.**

Das Interview führte Oliver Rohkamm



Kobaltchrombrücke auf Titanabutments

**Homan Dental wurde vor über 40 Jahren von ihrem Vater gegründet. Dennoch war die Nachfolge keine einfache Sache...**

Mein Vater hatte das Labor 1980 gegründet und war von Anfang an erfolgreich. Doch kaum war ich als Lehrling in den Betrieb eingestiegen, verunglückte er 2006 tödlich. Damit hatte sich der Druck auf meine Mutter, meinen Cousin Klaus Schneeweiß - die beide auch im Unternehmen waren - und mich quasi über Nacht erhöht, das Unternehmen erfolgreich fortzuführen. Zunächst führte Klaus Schneeweiß nach bestandener Befähigungsprüfung die Firma. 2018 konnte ich dann die Meisterprüfung absolvieren und bin heute der alleinige Geschäftsführer mit meiner Mutter als Gesellschafterin. Heute sind wir ein gut eingespieltes Team von sechs Mitarbeitern und decken den Klagenfurter Raum mit unseren Leistungen ab. Aber wir haben sehr treue Kunden

in ganz Kärnten und sogar Salzburg und Oberösterreich.

**Schon ihr Vater hatte sich 2004 stark mit der Digitalisierung beschäftigt...**

...genau. Die Anschaffung eines CE-REC 3 Inlab ging noch auf seine strategischen Überlegungen zurück, die später auf eine MCXL upgegradet wurde. Die Zukunft ist digital und wir formulierten schon früh die Strategie lokaler Fräsdienstleister in Kärnten und ev. auch Steiermark zu werden. Vor 2-3 Jahren investierten wir in einen Laborscanner von CADStar und liessen zunächst unsere Arbeiten in deren Fräszentrum ausarbeiten. Doch mit steigendem Umsatz war die Anschaffung einer eigenen CNC Maschine nur eine Frage der Zeit. 2020 folgte dann als entscheidender Schritt der Umstieg auf eine PM7 von Ivoclar Digital. Damit setzen wir auf zwei Standbeine: Das eigene Labor und



Lithiumdisilikat Inlay



Titansteg

als regionales Fräszentrum. Ziel ist auch, dass es nicht bei einer Maschine bleibt - vielleicht auch schon 2021. Damit könnte man Nass- und Trockenarbeiten trennen und Zeit gewinnen.

## Eine für (fast) alles

### Für welche Arbeiten wird die PM7 eingesetzt?

Nahezu alles. Von Zirkon über Titan, Kobaltchrom bis hin zu e.max CAD, und Vivodent CAD Multi. Die Fräsergebnisse sind sensationell und das, obwohl die Maschine zugleich sehr schnell arbeitet. Vor allem funktionieren die Titanstege und großspannige Brücken sehr gut, die wir früher ausser Haus fertigen lassen mußten. Peek hingegen ist für uns aktuell keine Thema.

### Was würden Sie Kollegen raten, die nicht vom Start weg eine so gro-



Lockere Teamatmosphäre bei Homan Dental: Daniel Markowitz, Sergiu Stefanut, Schneeweiß Klaus, Roswitha Homan, Johann Homan, Alfred Kandur (v.l.n.r.)

**Empower<sup>2</sup>**  
Self Ligating



**Aktuell attraktive Paketpreisangebote!**

### ße Investition tätigen können oder wollen?

Am schnellsten und risikolosesten funktioniert der Einstieg mit einem Laborscanner inklusive Software. Eine Fräsmaschine, wie z.B. unsere PM7 von Ivoclar ist nicht vom Start weg notwendig - man kann auch auf ein Fräszentrum ausweichen oder auf regionale Anbieter wie uns. Mittlerweile gibt es zahlreiche Kollegen, die unsere Fräsdienstleistungen nutzen. Später, wenn die Auftragslage passt, kann man immer noch den Gerätepark erweitern.

### Haben Sie für die PM7 eine bestimmte Einsatzstrategie?

Normalerweise fräsen wir PMMA, Wachs und vor allem Zirkonoxid tagsüber, weil die Gerüste ja noch in den Sinterofen müssen. Kobaltchrom wird auch über Nacht gefräst, wenn es viele Stellen sind oder große, da auch hier lange Strategien erforderlich sind. Das funktioniert hervorragend.

### Haben Sie bisher irgendwelche Verbesserungspotentiale der PM7 entdeckt?

Man kann zwar leicht zwischen trocken und nass wechseln, aber im umgekehrten Fall verlassen wir uns nicht auf die Reinigungsautomatik allein, sondern wischen immer noch etwas nach. Ein leichter Film des Kühlmittels bleibt immer in der Maschine zurück und sie ist auch trotzdem noch leicht nass. Aber das ist schnell erledigt.

## BEHANDLUNGSOPTIONEN

- Rein interaktives System für hervorragende Torque- und Rotationskontrolle während der gesamten Behandlung
- Rein passives System ermöglicht weniger Reibung und geringere mechanische Kräfte im Behandlungsverlauf
- Empower Dual Activation™ kombiniert interaktive Brackets im Frontzahnbereich und passive Brackets im Seitenzahnbereich in einem einzigen System



Spanien gehört zu den aggressivsten Dentalmärkten weltweit

# Wirtschaftskrimi Zahnarztpraxis

**Bis zum 4. Januar hatten die Gläubiger der spanischen Dentix-Zahnarztpraxis Zeit ihre Forderungen beim Insolvenzverwalter in Madrid anzumelden. Einmal mehr geht ein großspurig auftretendes Dentalunternehmen Pleite und lässt Patienten, angefangene Behandlungen und Mitarbeiter hängen.**

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Die Zeiten ändern sich, und damit auch die Art Geschäfte zu machen. Wirtschaftlich orientierte, unternehmerisch geführte Zahnarztpraxen, sei es in Form von eigenen Niederlassungen oder als Franchise-Ketten, buhlen in unterschiedlichsten Ländern um Patienten. Gutes Beispiel ist die zur Jacobs Holding gehörende Colosseum Dental, die von Zürich aus über 300 Zahnarztpraxen in acht Ländern wie etwa Deutschland, Großbritannien, Frankreich oder Italien betreibt.

## Verdrängungsmarkt Spanien

Spricht man von Zahnarztpraxen und -ketten, so ist Spanien zweifelsohne

der am härtesten umkämpfte Dentalmarkt in Europa. Allein die Zahl der praktizierenden Odontologen hat sich von 17'538 zur Jahrtausendwende auf 39'709 im Jahr 2020 mehr als verdoppelt, die Bevölkerung hingegen ist in dieser Zeitspanne gerade mal um 8% gewachsen ist. Grund für diese Schwemme an Studienabgängern ist die Liberalisierung des Bildungswesens und das Aufkommen von privaten Universitäten.

Eine weitere Eigenheit des spanischen Dentalmarktes ist die Tatsache, dass das staatliche Gesundheitssystem zahnmedizinische Behandlungen nur in den wenigsten Fällen abdeckt, je nach Region wird etwa die Dentalhygiene bei Schwangeren oder die Extraktionen vom Staat übernommen. Für alles andere müssen die Patienten selbst aufkommen, gerade aus diesem Grund sind Ratenzahlungen bei kostspieligen Behandlungen gang und gebe.

## Fußballstars und Lockvögel

Der portugiesische Fußballspieler Luis Figo, der einstige Barça-Star Andrés Iniesta oder der frühere Kapitän der spanischen Nationalmannschaft und Fußballweltmeister Iker Casillas, sie alle waren in allabendlichen TV-Spots und auf breitgestreuten Plakatwänden zu sehen, wie sie für „Dentix“ warben. Die Zahnarztpraxis trat mit der Botschaft auf, dass sie deshalb so tiefe Preise anbieten können, weil es sich nicht um eine Franchiseket-

te handeln würde, sondern weil alle Praxen einem einzigen Unternehmer gehören würden. Doch man muss weder Zahnarzt sein noch Wirtschaft studiert haben, um zu erkennen, dass das Dentix-Angebot von Zahnimplantaten ab 222€ ein klassisches Lockvogelangebot gewesen ist. Doch die massiven Marketinginvestitionen und die aggressive Werbekampagne zeigten Wirkung: Dentix-Gründer Ángel Lorenzo, der einst in einem Madrider Außenbezirk seine erste Praxis eröffnete, wurde mit den Jahren Herr über rund 180 Zahnarztpraxen in ganz Spanien, und ungefähr nochmals so vielen in Ländern wie Mexiko, Italien oder Großbritannien. Will man Medienberichten glauben, so betrug der Umsatz von Dentix in den Spitzenjahren rund 480 Millionen Euro, Ángel Lorenzo sammelte derweil Luxuskarossen.

## Tiefer Fall

Es gehört zum unternehmerischen Einmaleins, dass bei tiefen Preisen die Gewinnmarge sehr gering ist und dass kaum finanzielle Reserven aufgebaut werden können. In nur fünf Jahren von einer einfachen Zahnarztpraxis zu einem international tätigen Dentalunternehmen, das ist ohne Millioneninvestitionen nicht möglich. Dieses Geld kam unter anderem von einem internationalen Investmentfonds Namens „KKR“, welcher mit der Zeit rund 160 Millionen Euro in Dentix investiert hatte. Doch dann, Anfang des

vergangenen Jahres, wollten die KKR-Investoren kein weiteres Geld mehr in das Geschäftsmodell Dentix einschießen und drehten nach gescheiterten Verhandlungen mit Ángel Lorenzo den Geldhahn zu. So meldete im Oktober des vergangenen Jahres die Zahnarztpraxis Konkurs an.

## Geschädigte: Mitarbeiter und Patienten

Anfang 3. Dezember 2020 publizierte das offizielle, spanische Amtsblatt die Eröffnung des Konkursverfahrens gegenüber Dentix, 3'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen seither auf der Straße. Gleich doppelt betroffen von dieser Pleite sind hunderte, wenn nicht tausende von

Patienten, die mitten in einer zahnmedizinischen respektive implantologischen Behandlungen stecken, jetzt aber niemanden haben, der diese zu ende führt. Eine Behandlung, die sie – meistens sogar auf Vermittlung der Dentix-Patientenberater – extern finanziert haben. Konkret heißt dies: In dem Moment, in welchem der Patient den Kredit unterschreibt, überweist der Kreditgeber den vollen Betrag an die Zahnarztpraxis und zieht dann bei den Gläubigern den geschuldeten Betrag in monatlichen Quoten ein. Kein Wunder gehen die Verbraucherorganisationen in Spanien auf die Barrikaden, zumal die Dentix-Patienten weiter ihre Raten abzahlen müssen, auch wenn die Behandlungen nicht mehr weitergeführt werden.

## Hamburger-Restaurant oder Zahnarztpraxis?

Die Werbebotschaft, dass es sich bei Dentix um kein Franchise-Unternehmen handle und alle Zahnarztpraxen im Eigenbesitz seien, war bewusst gewählt und zielte auf das Konkurrenzunternehmen „Vitaldent“ ab. 1989 ließ sich ein 28-jähriger Zahn-techniker aus Uruguay in Spanien nieder und eröffnete kurz darauf in Madrid seine erste Zahnarztpraxis. Seine Idee bestand darin, preisgünstige Behandlungen an hochfrequentierten Standorten anzubieten. Damit sind wir wieder beim unternehmerischen Einmaleins der geringen Gewinnmargen und der Vorgabe sich laufend vergrößern zu müssen, um zu über-



Bild: Screenshot Youtube

Ex-Barça-Star Andrés Iniesta in einem Werbespot für die spanische Dentix-Zahnarztpraxis.



## Video „Praxismarketing: andere Länder, andere Sitten“

Dental Journal Redaktor berichtet über das Dentalbusiness in Spanien, Deutschland und der Schweiz.



Strategische Firmenerweiterung oder Größenwahn? Filiale von Dentix in Mexico City.





**Fragwürdige Werbeaussage:**  
„Kennst du einen Zahnarzt, der mehr als 800.000 Implantate durchgeführt hat?“

leben. Um dieses rasche Wachstum zu ermöglichen setzte der umtriebige Südamerikaner auf das Modell der Unternehmensfranchisen. Dieses war in den 1990er-Jahren in Spanien besonders populär: entweder man investierte sein Geld in Immobilien oder in eine Franchise – egal ob ein Hamburgerrestaurant, ein PC-Shop oder eben eine Vitaldent-Praxis. Auch wenn man von der Odontologie keine Ahnung hatte, man musste nur einen Zahnarzt als Geschäftsführer engagieren, und schon konnte man loslegen.

### Tiefer Fall – zum Zweiten

Je nach Quelle zählten zwischen 300 und 450 Praxen im In- und Ausland zum damaligen Vitaldent-Netzwerk. Auch den Sprung über den Ozean scheuten Ernesto Colman und seine Managerriege nicht und eröffneten in New York die erste US-Niederlassung. Zwei Jahre später, in der Juli-Ausgabe von 2006, betitelte das renommierte US-Magazin „Times“ den Dentalunternehmer Colman als „McDentist“. Zehn Jahre lief alles gut, bis am 17. Februar 2016 spanische Staatsanwaltschaft zuschlug. Die Policia Nacional verhaftete Ernesto Colman und die Führungsriege von Vitaldent mit dem Vorwurf der Steuerhinterziehung und der Geldwäsche. Behandlungen, die in bar bezahlt wurden, liefen an der offiziellen Kasse vorbei, Teile



**Ladrones – Gauner:** Fassade einer geschlossenen Vitaldent Zahnarztpraxis

der monatlichen Franchisegebühren mussten ebenfalls am Fiskus vorbei in Euroscheinen abgeliefert werden. Gemäß Anklageschrift waren es 17,2 Millionen Euro, die alleine von den 146 eigenen Vitaldent-Praxen so in die Taschen von Besitzer und Manager flossen. Es verwundert deshalb nicht, dass bei der Razzia der spanischen Polizei mehrere Anwesen, 36 Luxuslimousinen und ein Flugzeug beschlagnahmt worden sind.

### Glück im Unglück?

Auch die Patienten von Vitaldent standen damals vor einem Scherbenhaufen, hatten aber insofern Glück, dass neue Investoren das Dentalunternehmen übernahmen. Heutzutage findet

man in jeder größeren Ortschaft in Spanien eine Vitaldent-Praxis, auch wenn die Gesamtzahl lange nicht mehr mit jener von einst vergleichbar ist. Und obwohl die Zahnarztpraxis auch in Sachen Werbeauftritt bescheiden geworden ist, so ist die Botschaft die gleiche geblieben: Implantologiebehandlung für weniger als 1€ pro Tag. Gleich geblieben ist auch das Kleingedruckte: Kostet die Behandlung 1'599€, beläuft sich die Gesamtsumme der Ratenzahlung auf 1'801,94€. Schließlich wollen ja nicht nur die Investoren von Vitaldent Geld verdienen, sondern auch die Kreditbank „Cetelem España“, welche eine Tochter der französischen Großbank „BNP Paribas“ ist.



**Rollladen unten – die spanische Dentix-Zahnpraxiskette ist pleite.**



**Proto-Cam Smart – Schutzschild mit Anti-Beschlag-Beschichtung**

**S**chutzschilder sind in der heutigen Zeit aus der Zahnarztpraxis nicht mehr wegzudenken. Sie bieten in Kombination mit einem gut abgedichteten Mund-Nasen-Schutz eine weitere Sicherheit gegen eine virale Infektion. Proto-Cam@Smart, mit Anti-Beschlag-Beschichtung, bietet einen umfassenden Schutz durch vollständige Gesichtsaddeckung. Durch einen hochwertigen Kunststoff ist eine sehr

## Proto-Cam Smart mit Anti-Beschlag-Beschichtung Optimaler Gesichtsschutz für Nase, Mund und Augen

**Schutzmaßnahmen wie das Tragen von Schutzbrillen, Gesichtsvisieren, Handschuhen sowie einem Mund-Nasen-Schutz mit hoher bakterieller Filterleistung sind für das gesamte, am Patienten tätige, Praxisteam unabdingbar.**

gute optische Sicht gewährleistet. Das schlanke Design (23,50 cm x 16,5 cm) sorgt für ein uneingeschränktes Sichtfeld. Proto-Cam Smart hat eine hohe Kratzfestigkeit und ist zudem reflexionsarm. Im Lieferumfang sind neben dem Brillenbügel (in Weiß und Blau erhältlich) zudem 12 Wechselschilde enthalten.

Die Firma Hager & Werken ist auch in Krisenzeiten ein zuverlässiger Part-

ner und hat es sich zur Aufgabe gemacht, stetig neue Schutzausrüstung auf den Markt zu bringen. In der Hager & Werken Newsletter wird immer wieder über Blitzangebote berichtet und informiert, wenn neue Schutzausrüstungen eingetroffen sind: [www.hagerwerken.de/newsletter/](http://www.hagerwerken.de/newsletter/)

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

## Einfach schön, einfach durchdacht

## Komfortableres, vorhersagbares Debonding

**American Orthodontics präsentiert sein neues, selbstligierendes, kosmetisches Bracket „Empower 2 Clear“**



**„Empower 2 Clear“ von AO ist überaus vielseitig und anwenderfreundlich**

Empower 2 Clear Brackets wahren die Schönheit der ersten Generation und bieten gleichzeitig ein verbessertes Bracketdesign für eine höhere Stabilität und vorhersagbare Debonding Ergebnisse. Die Rotationskontrolle und die Kraftübertragung des Bogens werden durch die Verwendung des branchenweit bekannten Empower 2 Dreizack-Clips verbessert. Dank der patentierten Quad Matte Mechanical Lock Base Technologie ist ein komfortableres und besser vorhersagbares Debonding möglich. Diese patientenfreundliche, ästhetische Option bietet die Vielseitigkeit und die Anwendungsfreundlichkeit der selbstligierenden Technik und ermöglicht Patienten das schöne Lächeln, das sie verdienen.

Um den Behandlern stets den bestmöglichen Service bieten zu können, setzt AO in Österreich auf ein hervorragend ausgebildetes Außendienstteam. Matthias Heider, Sales Manager Österreich, hat die Mobiltelefonnummer 0664 455 8729, seine Kollegin Visnja Jekic ist unter der Nummer 0676 637 9016 erreichbar. Beide stehen den Behandlern gerne jederzeit beratend zur Verfügung.

E-Mail: [mheider@americanortho.com](mailto:mheider@americanortho.com)

E-Mail: [vjekic@americanortho.com](mailto:vjekic@americanortho.com)



Neue, persönliche Herausforderungen, flappless im Seitenzahnbereich implantieren und Gruppenpraxen als Zukunftsmodell...

# Mit Daniel Buser im Gespräch

Bei einem Treffen in der Schweizer Hauptstadt Bern hat sich das Dental Journal mit Daniel Buser unterhalten und ihn nach seiner Meinung zur aktuellen Zahnmedizin gefragt.

Das Interview führte Daniel Izquierdo-Hänni

**Sie sind vor etwas mehr als einem Jahr als Direktor der Klinik für Oralchirurgie und Stomatologie an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern in Pension gegangen. Sind Sie denn aber auch im Ruhestand?**

Nein, natürlich nicht! Ich bin einfach anders beschäftigt als früher. So bin ich seit 2016 Verwaltungsratspräsident des Kursaals Bern, mit welchem wir wegen der Pandemie große Probleme haben. Weiter präsidiere ich ja



Ist zwar als Universitätsprofessor in Pension, trotzdem ist Daniel Buser nicht im Ruhestand.

## Videointerview mit Daniel Buser

Am Rande des 5. Schweizer Implantat Kongresses im vergangenen November in Bern sprach das Dental Journal mit dem Präsidenten des Implantat Stiftung Schweiz über die Bedeutung der digitalen Transformation.



die Implantat Stiftung Schweiz und habe 2019 auf Anfrage der Berner Regierung auch das Präsidium des Verwaltungsrats der «Sitem-Insel» übernommen.

**Sitem-Insel, was ist das?**

Sitem-Insel ist ein Public-Private Partnership Projekt in Form einer AG, bei welcher unter anderem das Inselspital, die Universität Bern, der Bund, der Kanton Bern und diverse private Firmen mit dabei sind mit dem Ziel, die Translation in der Medizin, das heißt die Zusammenarbeit, zu verbessern. In der Sitem-Insel gibt es 32 Plattformen, unter ihnen auch die Zahnmedizin. So haben die Zahnmedizinischen Kliniken (ZMK) der Universität Bern im August 2019 ihre sechs Forschungslaboratorien in das Sitem-Insel Gebäude gezeugelt und haben jetzt dort rund 600 m<sup>2</sup> top-moderne Installationen mit dem Namen «Dental Research Center», kurz DRC genannt.

**Womit wir wieder bei der Zahnmedizin wären. Welche sind Ihrer Meinung die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung der Implantologie in den, sagen wir mal, letzten zwanzig Jahren?**

Die ganz großen Entwicklungen in der zahnmedizinischen Implantologie wurden meiner Meinung in den 1980er und 1990er Jahren gemacht, seit 2000 ist die Digitaltechnik die größte, zusätzliche Entwicklung gewesen. Diese wurde primär durch die digitale Volumentomographie ausgelöst, die eine hochpräzise, digitale Radiologie ermöglichte. Danach sind die intraoralen Scan Devices gekommen, welche die konventionellen Abbrücke in gewissen Situationen ersetzen

werden. Und der dritte Punkt waren die Softwareprogramme der Industrie, mit denen man die beiden digitalen Datenfiles miteinander verbinden konnte.

**Und welches ist heutzutage, aus Ihrer Sicht, die wichtigste Innovation?**

Für mich ist die «CAIS», also die «Computer Assisted Implant Chirurgie», der größte Fortschritt, den wir derzeit in der Implantatchirurgie haben. Wir können damit vermehrt «flapless» operieren, das heißt, wir können bei den Patienten in einem gewissen Prozentsatz ohne Aufklappung implantieren, was für diese wesentlich weniger belastend ist. Dies geht allerdings nur, wenn genügend Knochen vorhanden ist, so dass das Implantat auch einwachsen kann.

**Stecken in der digitalen Technik auch Gefahren?**

Prinzipiell muss die Technik wirklich gut sein. Ein unscharfes DVT Bild, zum Beispiel, ist natürlich eine Katastrophe, denn es schaukelt dem Kliniker eine falsche Sicherheit vor, die man in Wirklichkeit gar nicht hat. Das heißt, der Kliniker muss auch am Computer gut zu arbeiten wissen, etwa beim Matching der Aufnahmen. Klar ist, dass man auf jeden Fall die wichtigsten, chirurgischen Prinzipien kennen und einhalten muss, damit ein Implantat die größtmögliche Chance hat für einen 30-jährigen Langzeiterfolg. Die digitale Technik kann ein fehlendes chirurgisches Talent oder fehlende Erfahrung nicht kompensieren.

**Wie meinen Sie das?**

Wenn man hundert Patienten hat, so behandelt man diese nicht immer mit

der gleichen Methode. Beim ersten Patienten verwendest du ein «Socket Grafting», beim nächsten eine GBR, beim dritten einen Sinus-Lift. Das heißt, dass man als Behandler eben genügend Talent und Erfahrung haben muss, um in genau einer bestimmten Situation die richtigen Entscheidungen zu treffen. Das macht die Implantologie heute anspruchsvoller für den Zahnarzt, obwohl die einzelne Therapie einfacher ist als vor zwanzig Jahren.

**Sie haben von «flapless» gesprochen. Wie funktioniert diese Methode?**

Diese Vorgehensweise verwende ich in Bern seit mehr als 15 Jahren, zuerst «brain-guided», seit 2010 mit der Digitaltechnik. In den letzten vier Jahren wurden große Fortschritte gemacht, weshalb der Anteil der «flapless» Chirurgie ständig steigt. Das ist vor allem bei älteren Patienten oder solchen mit medizinischen Risikofaktoren ein Segen. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wir müssen oft untere 6-er auf Grund von Endo- oder Paroläsionen extrahieren. Bisher hat man diesen Zahn rausgenommen, hat das Ganze zwei

bis drei Monate abheilen lassen, dann aufgeklappt, mit simultaner GBR implantiert und nochmals zwei Monate gewartet bis zur prothetischen Versorgung. Heute nimmt man den Zahn ohne Aufklappung raus, macht ein Socket Grafting mit einem geeigneten Knochenfüller wie etwa «Bio-Oss Collagen» und lässt das Ganze für vier Monate abheilen. Das «Socket Grafting» reduziert die eintretende Knochenatrophie deutlich, weshalb in den meisten Fällen eine Flapless-Chirurgie mit der CAIS möglich ist.

**Im Sinne der minimalinvasiven Chirurgie ist dieses Vorgehen für den Patienten eine interessante Behandlungsalternative.**

Vor allem im Seitenzahnbereich ist «flapless» ideal, denn wenn man einen Molaren oder Premolaren verliert, der nicht sichtbar ist, so ist dies nicht dramatisch. Viele Patienten sind bereit während vier Monaten keinen Zahn zu haben, wenn sie dafür vier Monate später eine viel einfachere und auch kostengünstigere Implantatoperation haben können. Ein wichtiger Aspekt sind dabei auf durchmesser-reduzierte Implantate für den Prämolarenbe-

reich

**Es gibt Stimmen, die behaupten, die Implantologie würde auf Grund des immer besser werdenden Gesundheitszustanden der Patienten verschwinden. Was halten Sie von dieser Theorie?**

Es ist absolut richtig, dass mit der besseren Versorgung und der besseren Hygiene die Zahl der Patienten mit eigenen Zähnen massiv steigen werden wird, respektive zum Teil schon gestiegen ist. Parallel wird der prozentuale Anteil an Totalprothesen abnehmen. Vor 50 Jahren hatten all unsere Großeltern mit 60 eine Totalprothese. Das hat sich komplett geändert. Heute werden die Menschen mit ihren eigenen Zähnen viel älter und sie sind in der Regel auch viel fitter und in einem viel besseren Gesundheitszustand. Dazu hat auch die Zahnmedizin dank den Prophylaxebemühungen maßgeblich beigetragen.

**Also eine neue Alterszahnmedizin?**

An den ZMK Bern behandeln wir rund 800 Patienten im Jahr mit Zahnimplantaten. Dabei haben wir festgestellt, dass der Anteil der über 70- und



Daniel Buser steht als Verwaltungsratspräsident dem Medtech-Innovationsprojekt «Sitem-Insel» in der Schweizer Hauptstadt Bern vor.





*Flappless-Implantologie erleichtert den Eingriff sowohl für den Behandler wie auch für den Patienten.*

80-jährigen bei knapp 25% liegt. Vor 20 Jahren lag dieser Anteil noch unter 10%. Zudem ist der Anteil an Einzelzahn­lücken bei rund 50%, weshalb in solchen Situationen das Implantat dazu dient, diese Lücken zu schließen. Mit den heutigen Techniken ist die Implantatlösung nicht nur die bessere Option, sondern auch die kostengünstigere.

#### **Zurück zur Theorie des Verschwindens der dentalen Implantologie...**

Ja, das ist Mumpitz. Das wird in 50 Jahren vielleicht mal so sein. Die heutigen 60+ jährigen Patienten gehören zur Baby Boomer Generation, welche

in ihrer Kindheit noch keine Prophylaxeprogramme in der Schule hatten und deshalb in ihrer Kindheit erste Kariesschäden eingefangen haben. Da zähle ich mich auch dazu. Viele dieser Patienten werden in den kommenden zwanzig Jahren einzelne oder mehrere Zähne verlieren, werden aber keine Totalprothese tragen wollen. Dieser Zahnersatz wird heute oft mit Implantaten gelöst.

#### **Wie sehen Sie die Zukunft der Zahnarztpraxen in der Schweiz?**

Der Anteil der Frauen im Studium beträgt jetzt rund 65-70%, womit sich die Zahnmedizin zu einem frauendominierten Beruf gewandelt hat. Es ist absehbar, dass viele dieser zukünftigen Zahnärztinnen, wenn sie auch eine familiäre Karriere als Mütter machen, nur 40% oder 60% arbeiten werden. Die Zukunft wird daher in großen Gruppenpraxen liegen, wie dies ja bereits bei den Juristen oder den Medizinern der Fall ist. Der Patient wird in eine Gruppenpraxis gehen, bestehend aus drei oder vier Zahnärztinnen und Zahnärzten, wobei jede und jeder seine Spezialität hat. Gemeinsam teilen sie sich die Praxiskosten und Investitionen, speziell auch im Bereich der Digitaltechnik, und sie lösen gemeinsam auch komplexe Fälle. Ich denke, die Idee der Gruppenpra-

xen wird in der Schweiz zunehmend an Fahrt aufnehmen.

#### **Damit wir uns richtig verstehen: Gruppenpraxen sind nicht Praxisketten?**

Die Zukunft der Zahnmedizin werden nicht die Ketten sein, denn diese weisen oft Wechsel bei den Zahnärzten auf. Die meisten Patienten suchen eine Praxis, in welcher sie eine Vertrauensperson finden, die sich über viele Jahre hinweg um sie kümmert.

#### **Und zum Schluss: Wie stehen Sie zum Thema Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin?**

Die KI wird uns vor allem in der Diagnostik helfen, also in der Erkennung von Röntgenbefunden, in der Erkennung von stomatologischen Befunden. In diesen Bereichen wird ja der primäre Effort gemacht. Aber bei der Beurteilung von komplexen Situationen, etwa ob man Zähne behalten kann oder nicht, wie man mit einer Dreifachlücke umgehen soll, braucht es das Fachwissen der Spezialisten. Ich wage zu bezweifeln, dass man Diskussionen zwischen dem chirurgischen Topspezialisten, dem prothetischen Topspezialisten und dem Zahntechniker an die Künstliche Intelligenz delegieren kann. Die Digitaltechnik ist dazu da, das zahnmedizinische Team zu unterstützen, aber nicht zu ersetzen.

# 3D-Weltmarktführer Röntgen 2019 Vatech

Höchste Qualität – längste Garantie – bester Service – unschlagbare Preise



PaX-i3D 8/12/16/18 Green<sup>next</sup>

- **WELTREKORD**  
3D Umlauf: 4,9 Sek.  
→ Minimale Bewegungsartefakte
- **WELTREKORD:**  
Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- **WELTKLASSE** in Bildqualität, Homogenität und Geometrie!
- **Minimale Metallartefakte und Strahlendosis!**

**Jetzt NEU: Übernahme Ihrer vorhandenen Röntgen-Bilddaten in das byzz<sup>next</sup>-Bildarchiv.\***



Bitte fragen Sie Ihren orangedental Fachhändler nach einem individuellen Angebot.

#### On Demand bis Ende März 2021

Der 5. Schweizer Implantat Kongresses ist bis Ende März online und abrufbar sein. Dies ist nicht nur für solche interessant, welche die Liveübertragung verpasst haben, sondern auch für jene, die einzelne Schlüsselthemen und Referate zur Vertiefung ein zweites oder drittes Mal anschauen wollen. Und genau wie bei Netflix & Co kann man sich die Aufnahmen dann anschauen, wenn man Zeit dafür und Lust darauf hat.







dental journal Chefredakteur Oliver Rohkamm im Gespräch mit Petra Drabo und Leon Golestani (v.r.n.l.)

## Zahnärztekammerwahl Wien

# Liste „NOVUM 21“ fordert aktuelle Standesvertretung heraus

Bei der diesjährigen Zahnärztekammerwahl im Frühling fordert mit NOVUM 21 erstmals eine Gruppe engagierter Zahnärzte die aktuelle Standesvertretung in Wien heraus. Das dental journal austria traf zwei prominente Mitglieder der Liste: Petra Drabo und Leon Golestani.

### Wer steht hinter NOVUM 21?

PETRA DRABO: Nach einigen Überlegungen und Vorgesprächen unter engagierten Kolleginnen und Kollegen formierte sich mit Beginn der Corona-Krise vor rund einem Jahr eine Gruppe von Wiener Zahnärzten, die mit den Äußerungen und Aktionen ihrer Standesvertretung einfach nicht mehr zufrieden waren.

LEON GOLESTANI: Mittlerweile sind wir eine Bewegung mit beeindruckender Dynamik, aktuell bereits mehr als 100 Unterstützer und einem Team-Spirit, der seinesgleichen sucht.

### War die Corona-Pandemie also der Auslöser?

GOLESTANI: Unzufriedenheit gab es mit Sicherheit vorher schon. Vor allem bei den Jungen, die den Wegfall des

sogenannten „Welpenschutzes“ natürlich besonders hart spürten. Aber der Kulminationspunkt war sicher die Performance der Kammer und vor allem das fehlende Krisenmanagement während der Pandemie.

DRABO: Da gibt es jetzt sehr viele Kolleginnen und Kollegen, die sagen: So geht das einfach nicht, so kann eine Standesvertretung mit ihren Mitgliedern nicht umgehen. Wir sind keine Bittsteller, sondern erwarten als Mitglieder der Wiener Zahnärztekammer präzise Antworten auf unsere klaren Fragen. Das muss einfach besser gehen!

### Was möchten Sie verändern?

DRABO: Wir brauchen eine serviceorientierte und moderne Standespolitik, die sich an den Bedürfnissen der Kol-

leginnen und Kollegen orientiert und entsprechend danach handelt. Eine Standesvertretung muss für ihre Mitglieder da sein und nicht umgekehrt. Wir wollen diese Verantwortung übernehmen.

### Was bedeutet das im Detail?

GOLESTANI: Die Kernforderungen von NOVUM 21 sind vor allem eine Verbesserung der Kommunikation zwischen Standesvertretung und Mitgliedern sowie ein transparenteres Vorgehen in nahezu allen Belangen. Zum Beispiel ein deutlich verbessertes Service für Ordinationsgründer sowie klare Konzepte für Spezialisierungen innerhalb der Zahnärzteschaft. Es gilt ein modernes und familienfreundliches Berufsbild zu etablieren und umzusetzen.

### Das heißt, es gibt schon ein Wahlprogramm?

DRABO: Unser Wahlprogramm ist weitestgehend fertig und in zwölf

Punkte gegliedert. Es findet sich auch auf der Homepage [www.novum21.com](http://www.novum21.com). Dort sind auch Porträts der Teammitglieder abrufbar. Wir suchen aber auch noch aktiv nach Kolleginnen und Kollegen, die sich vorstellen können, unsere Bewegung zu unterstützen, unsere Bewegung zu unterstützen. Entweder indem sie eine aktive Rolle als Referenten oder Sukzessoren einnehmen wollen oder weil sie unterstützend und beratend in unserer Gruppe Wirkung erlangen möchten. Es gibt noch sehr viel zu tun. (lacht)

### Was sind Ihre nächsten Schritte?

GOLESTANI: Neben der intensiven Diskussion und Kommunikation innerhalb der Gruppe zur Festigung des Meinungsbildes, brauchen wir zunächst einmal 120 Unterstützer, also in Wien niedergelassene Zahnärzte, die wir in einem als durchaus komplex zu nennenden Verfahren in unsere Unterstützer-Liste eintragen müssen. 120 Kollegen ist bei rund 1.500 niedergelassenen Zahnärzten in Wien eine

sehr hohe Hürde, die wir aber fast schon überwunden haben.

DRABO: Nachdem wir diese Wahl aber unbedingt gewinnen wollen, sind diese Unterstützungserklärungen eigentlich ein willkommenes „Warmlaufen“ der Bewegung, da wir für einen Wahlsieg deutlich mehr Stimmen brauchen werden.

### Was machen Sie als erstes, wenn Sie hören sollten, dass Sie die Wahl gewonnen haben?

GOLESTANI: Wir werden an diesem Abend feiern....

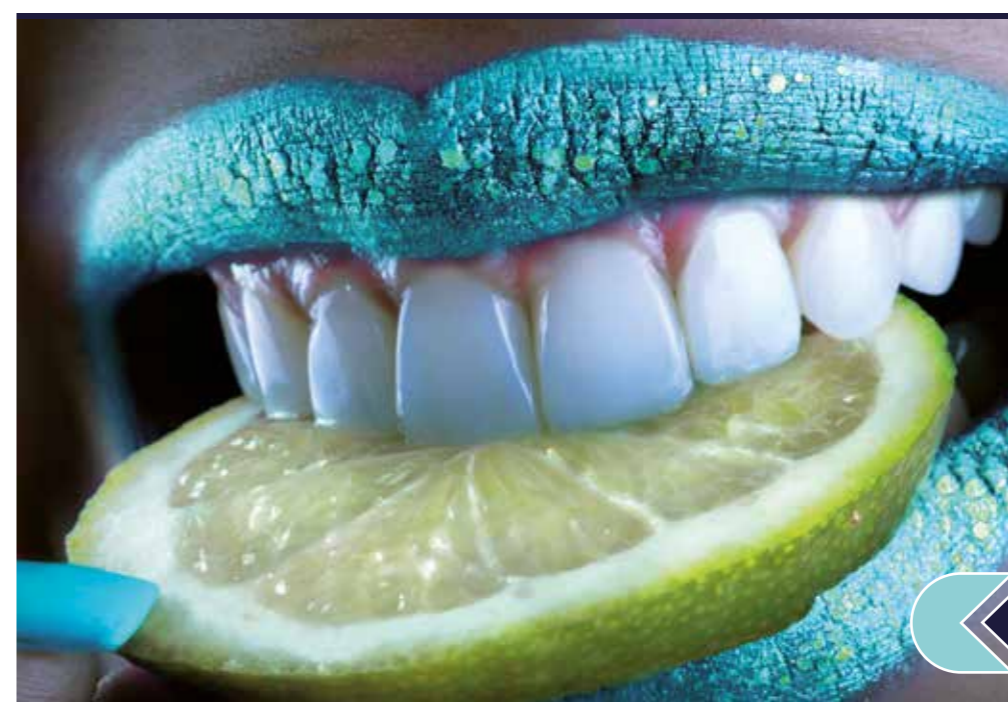
DRABO .... aber die Sachen sind dann sicher schon gepackt und wir ziehen am Kohlmarkt ein... (lacht).

[www.novum21.com](http://www.novum21.com)



## Erfrischend anders...

Ihr sympathischer Partner für Praxis & Labor!



### C. Klöss Dental GmbH

Hauptstraße 24, A-2482 Münchendorf  
Tel.: +43 2259 76677, Fax: +43 2259 766 77 77  
E-Mail: [info@kloess-dental.at](mailto:info@kloess-dental.at)

[www.kloess-dental.at](http://www.kloess-dental.at)



Spendenaktion von Amann Girschbach zugunsten der Cleft Kinderhilfe

# Ein Lächeln für Spaltkinder



**Amann Girschbach unterstützt seit 2018 mit zahlreichen Aktionen die Deutsche und Austrian Cleft Kinderhilfe. Gaumenspalatkinder erhalten dank dieser Organisationen in 12 Projektländern, mit mehr als 250 einheimischen Ärzten und Therapeuten, höchst professionell und seriös medizinische Versorgung vor Ort.**

„Was wir mit einer Charity Olympiade zum Vertriebsmeeting 2018 begonnen haben, ist inzwischen mit vielfältigen Projekten zu einer gemeinsamen Erfolgsstory geworden. Trotz Corona, Wirtschaftskrise und politischer Unsicherheit kann Amann Girschbach aus der Aktion ein großartiges Resümee ziehen: Die Spendenbereitschaft der Dental-Branche ist beispiellos – und zwar weltweit“, sagt Stephanie Günther, Marketing/Charity bei Amann Girschbach.

Dabei sind die Spendenaktionen sehr vielschichtig: So sponsort das Unternehmen zum Beispiel im Rahmen des Programmes „Give a smile“ Operationen, Mitarbeiter veranstalten aber auch Spendentombolas für ein gefördertes Kinderkrankenhaus in Bangladesch. Mit der Gründung der Austrian Cleft Kinderhilfe unweit des Headquarters von Amann Girschbach in Koblach (Österreich) wurde die Nachhaltigkeit der Zusammenarbeit in diesem Jahr bestätigt.

„Besonders 2020 haben wir gelernt, dass die Bereitschaft zur Hilfe keine Grenze kennt, weder auf privater noch geschäftlicher Ebene. Demnach durften wir nach und nach die unglaubliche Summe von 50.000 Euro stellvertretend für alle Beteiligten überweisen.“ erklärt Kai Kietz, Vertrieb international Amann Girschbach und meint weiter: „Auch die Ceramill-Händler tragen bis heute zu dieser Spende in Form von Verzicht auf Ein-

kaufsrabatte bei. So sind bis dato an der bereits 2019 begonnenen Initiative weltweit 32 Händler beteiligt. Zusammen mit unserem indischen Handelspartner Denspro sind wir dabei, ein neues Projekt zu starten, in dem wir Schienen für pre-operative Therapien (rapid NAM – Nasoalveolar Molding) mit 3D-Druck herstellen werden. Auf diese Weise können wir kostenlos Schienen-Sets, die helfen den Eingriff zum Teil drastisch zu reduzieren, an betroffene Kleinkinder abgeben.“

## Fakten zum Projekt

In zahlreichen Ländern der Dritten Welt leben Kinder mit Lippen-Kiefer-Gaumenspalte am Rande der Gesellschaft, dabei leiden viele unter schwerwiegenden gesundheitlichen Problemen, wobei es je nach Ausprägung ums schlichte Überleben gehen kann. Die Kleinen können kaum Nahrung aufnehmen, werden ausgegrenzt, stigmatisiert, weshalb eine Operation weit mehr als ein kosmetischer Eingriff ist. Selbst in einem schwierigen Jahr wie 2020 konnten die Deutsche & Austrian Cleft Kinderhilfe weltweit rund 4'000 Operationen und zahlreiche Begleittherapien ermöglichen. Wer Interesse an diesem Projekt oder eine gute Idee hat, wie den Spaltkindern weltweit noch geholfen werden könnte, kontaktiert am besten das Projektteam von Amann Girschbach unter [charity@amanngirschbach.com](mailto:charity@amanngirschbach.com).



Ha: Vietnam

*In zahlreichen Ländern der Dritten Welt leben Kinder mit Lippen-Kiefer-Gaumenspalte am Rande der Gesellschaft.*



Aracely: Bolivia

*Selbst in einem schwierigen Jahr wie 2020 konnten die Deutsche & Austrian Cleft Kinderhilfe weltweit rund 4'000 Operationen und zahlreiche Begleittherapien ermöglichen.*



**Livento® press und Soprano® 10.**  
Das Lithium-Disilikat Presskeramiksystem.  
Der perfekte Match.

**CENDRES+  
MÉTAUX**

Cendres+Métaux SA  
+41 58 360 20 00  
[info@cmsa.ch](mailto:info@cmsa.ch)  
[www.cmsa.ch](http://www.cmsa.ch)

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



ZPP Dentalmedizintechnik GmbH  
Vordernbergerstraße 31  
8790 Eisenerz  
Österreich  
Telefon +43 (0) 3848 60007  
[office@zpp.at](mailto:office@zpp.at)  
[www.zpp.at](http://www.zpp.at)





Virale Außenwerbung: Das Kampagnenbild der Berliner KFO-Praxis «Biss 45» wurde binnen kürzester Zeit drei Millionen Mal angeklickt.

Zahnarztwerbung im Zeichen der Zeit

## Ein Werbeposter geht viral

**Dass Werbung für Zahnarztpraxen nicht tabu ist, sollte mittlerweile überall angekommen sein. Dass diese auch kreativ und aktualitätsbezogen sein darf, ist hingegen nicht selbstverständlich. Hohe Aufmerksamkeit in den Sozialen Medien hat eine „Plakatkampagne“ einer Berliner KFO-Praxis gefunden.**

Von Daniel Izquierdo-Hänni

„Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.“ Dieses Zitat stammt von Henry Ford (1863-1945), dem legendären Autobauer und für viele Vater des modernen Marketings. Besondere Relevanz erhält diese Aussage in unsicheren, schwierigen

Zeiten, bei welchen oftmals gerade am Werbebudget gespart wird. Antizyklisch zu handeln kann jedoch vielversprechend sein, besonders wenn man die Zeichen der Zeit richtig interpretiert.

Eine Werbekampagne in den USA hat Philipp Gebhardt auf eine zündende Idee gebracht. Der 35-jährige KFO-Spezialist betreibt in Berlin zwei Zahnarztpraxen mit einem Dutzend Behandlungsstühlen und rund zwanzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dr. Gebhardt unterscheidet von anderen Odontologen die Tatsache, dass er zusätzlich BWL studiert und Kurse in Harvard respektive am MIT (Massachusetts Institut of Technology) besucht hat. „Ich wollte schon immer Wirtschaft studieren. Ich finde es einfach spannend zu verstehen, wie die Dinge funktionieren.“ erklärt Philipp Gebhardt dem Dental Journal, der als Sohn eines Zahnarztes bei der Studienwahl zuerst der Familientradition nachkam.

Social Media-Kanäle wie etwas Facebook werden von Philipp Gebhardt gezielt für die Mitarbeiterakquisition verwendet, da jedoch 85% der Patienten in seiner KFO-Praxis in Berlin-Mitte Erwachsene sind, musste über

eine andere, zielgruppenkonforme Mediastrategie nachgedacht werden. Mehrere Wochen hat Gebhardt versucht in Berlin eine – wie er sagt – coole Werbefläche zu finden, attraktive LED-Wände etwa waren jedoch bis Ende 2021 ausgebucht. Also brauchte es eine andere Idee... „Ich habe für fünf Euro online ein Stockbild der Berliner Innenstadt gekauft und für hundert Euro die Anzeige als Plakatwand rein retuschieren lassen.“ Das waren die ganzen Ausgaben.“ kommentiert Dr. Gebhardt schmunzelnd, hat man doch die Fotoaufnahme unter Freunden realisiert, ebenso die digitale Weiterverbreitung. Entsprechend der erwachsenen Zielgruppe entschied er sich bewusst für das Business-Network LinkedIn als Diffusionsmedium. Sicher ein richtiger Entscheid, hat die Kampagne bisher über drei Millionen Views verbuchen können. Erhofft hatte sich Philipp Gebhardt etwas um die 50.000 Zugriffe. „Mit dieser Kampagne möchte ich die aktuelle Krise nicht zu Werbezwecken ausnutzen, vielmehr mit einem zwinkernden Auge auf eine Zeit schauen, die für alle sehr anspruchsvoll ist.“ kommentiert der Berliner KFO-Spezialist seine Werbeidee.

### ZUR PERSON

Dr. Philipp F. Gebhardt

Fachzahnarzt für  
Kieferorthopädie  
Gründer BISS45 Mitte &  
Charlottenburg  
www.biss45.de



 **Itis-Protect®**  
Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

„Mit Itis-Protect können Entzündungen des Zahnhalteapparates effektiv bekämpft werden.“

Wiebke Volkmann, Geschäftsführerin hypo-A GmbH

## Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

### 60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

- ✓ unterstützt ein gesundes Mikrobiom
- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ stabilisiert das Immunsystem



Infos anfordern auf [hypo-a.de/infos](http://hypo-a.de/infos)  
oder per Fax +49 (0)451 30 41 79  
Praxisstempel

hypo-A GmbH, [www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)  
Tel. +49 (0)451 307 21 21, [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de)

[www.itis-protect.de](http://www.itis-protect.de)



## Seminar zur effizienten Kieferorthopädie Vom Straight-Wire bis Aligner in der täglichen Praxis



Dr. Stefano Troiani, KFO-Spezialist und international tätiger Referent, leitet das Seminar, das von der ZAFI und GC angeboten wird

**GC und ZAFI organisieren in Kooperationen ein mehrteiliges Seminar, welches von dem in Zürich lebenden KFO-Spezialisten Dr. Stefano Troiani geleitet wird. Und obwohl diese Module erst im Herbst beginnen, sollte man sich jetzt schon dafür anmelden.**

An zehn Tagen, verteilt über fünf Wochenenden und knapp einem Jahr, wird die von Dr. Stefano Troiani bestrittene Weiterbildung eine überaus vielseitige Vertiefung im Bereich der Kieferorthopädie ermöglichen, wobei nicht nur Theorie vermittelt wird, sondern auch praktische Elemente integriert sind.

Modul 1 (1./2.10.21) deckt diverse Themen wie die Epidemiologie der Malokklusionen, Überlagerungstechnik und Wachstumsvorhersage oder die Bracketabnahmetechnik ab. Modul 2 (3./4.12.21) fokussiert sich auf Aspekte wie die Probleme der Klasse 1/GET Prescription, die Metallurgie und Bogendrahtauswahl oder impaktierte Eckzähne. Im dritten Modul (11./12.3.22) wird auf Fragestellungen

wie die Eruptionsequenz respektive die interzeptive Behandlung oder die Klasse III Behandlung/Interzeptiv und Straight-Wire Behandlung eingegangen. In Modul 4 (20./21.5.22) referiert Dr. Troiani unter anderem über die Extraktionstherapie, die Tiefbissbehandlung oder die Behandlung von transversalen Problemen. Zum Schluss wird in Modul 5 (16./17.9.22) über Kieferorthopädie und TMD, Alignerbehandlung sowie kieferorthopädische Vorbereitung für die orthognathe Chirurgie gesprochen. Während der ganzen Zeit werden immer wieder die Teilnehmerfälle besprochen.

Die Teilnehmerzahl bei diesem KFO-Seminar ist auf 20 Personen beschränkt. Der gesamte Kurs kostet 3'150 € und wird mit 75 ZFP-Fortbildungspunkten bewertet.

[www.zafi.at](http://www.zafi.at)

## Internationales GET-Symposium in Rom

### Sich den Herausforderungen der neuen Zeiten stellen

**Unter dem englischsprachigen Titel „adapting your practice in a changing world“ plant GC am 10./11. September ihren internationalen GET-Fachkongress in Rom. GET steht für „goals“, „evidence“ und „treatments“, hochkarätige Referenten aus zehn Ländern werden an zwei Tagen ihre Erkenntnisse und ihr Fachwissen in der Orthodontie mit dem interessierten Fachpublikum teilen.**

Virtuelle Kongresse sind in der aktuellen Situation sicherlich eine interessante Alternative, doch einen wirklichen Austausch an Erfahrungen und Erkenntnissen gewinnt man nur von Angesicht zu Angesicht. In diesem Sinne und in der Hoffnung, dass sich die

aktuelle Situation über den Sommer entspannen wird, plant GC für das zweite Septemberwochenende ihr internationales GET-Symposium in Rom.

Dabei sollen ganz unterschiedliche Themen angesprochen werden: Dr. Raphael Filippi (Frankreich) wird über neue Lösungen bei der Unterkieferverankerung referieren, Dr. Michael Visse (Deutschland) wird über die Kommunikation zwischen Arzt und Patient sprechen und Prof. Birte Melsen (Dänemark) wird in ihrem Vortrag die Vergangenheit und die Zukunft der Orthodontie thematisieren. Doch diese Referenten sind nur drei der insgesamt siebzehn Spezialistinnen und Spezialisten aus Ländern wie Italien, Israel, Türkei oder der Schweiz, die in Rom sein werden.

Da die Anzahl Plätze im Kongressgebäude nahe der spanischen Treppe im Herzen von Rom limitiert ist, gilt es sich so schnell wie möglich anzumelden. Die Einschreibgebühr für die zwei Tage beträgt 520€ (Steuern inbegriffen), wer sich jedoch bis zum 30. April anmeldet, bezahlt nur 450€. Einschreibschluss ist der 30.6.2021.

Informationen und Registrierung:  
<https://get-the-concept.com/symposium/>



Alle Wege führen nach Rom – zum GET-Symposium, gesponsort von GC, am 10. und 11. September dieses Jahres

So profitieren Labore von der Digitalisierung

# Amann Girrbach präsentiert bei virtuellem Kongress attraktive Wege in die Zukunft

**Digitalisierung ist für die Dentalbranche das zentrale Zukunftsthema. Sie erfordert Veränderungen, bietet aber lukrative Chancen. Wie diese einfach zu erschließen sind, zeigt Amann Girrbach vom 20. bis 24. April im innovativen virtuellen Kongress AG.Live CON. Renommierte Zahntechniker und Behandler treffen mit führenden Köpfen der Forschung zusammen, um attraktive Wege in die fortgeschrittene Digitalisierung kennenzulernen.**

Schon seit vielen Jahren begleitet Amann Girrbach mit seiner Innovationskraft Zahntechniker bei der Digitalisierung ihrer Workflows. Aus dieser Vorreiterrolle heraus unterstützt das österreichische Unternehmen die Labore und Behandler auch beim nächsten Schritt in Richtung digitale Transformation. Der Trend ist eindeutig: Die Nachfrage nach Direktversorgungen bei einfachen Restaurationen wird immer größer. Dadurch drohen etablierte Strukturen und klassische Grenzen zwischen Labor und Behandler aufzubrechen. Doch die Digitalisierung eignet sich optimal, um mit neuen Formen der Zusammenarbeit die Win-Win-Situation von Zahntechnikern und Behandlern auszubauen. Das Wohl des Patienten bleibt dabei stets im Mittelpunkt.

Für die optimale Vernetzung beider

Seiten hat Amann Girrbach die Plattform AG.Live entwickelt, die nun im Rahmen des virtuellen Kongresses und Expo vorgestellt wird. AG.Live bietet ein Infrastruktur- und Patientenfallmanagement in einer bisher nicht realisierbaren Durchgängigkeit und Effizienz. Dadurch wird es z.B. möglich, hochqualitative Direktversorgungen in Zusammenarbeit mit dem Labor anzubieten. Die Expertise vom Zahntechniker ist für Zahnärzte stets abrufbereit. Selbst bei einfachen Restaurationen kann sehr schnell gemeinsam entschieden werden, ob eine direkte Umsetzung möglich ist, oder der Spezialist im Labor gefragt ist.

Weitere Informationen und Registrierung zum virtuellen Kongress mit Expo: [show.aglivecon.digital](http://show.aglivecon.digital)





Das virtuelle Symposium von Henry Schein bot umfassende Einblicke in die Welt der digitalen Zahnmedizin.

Erfolgreiche Online-Veranstaltung

# Dentology lieferte Einblicke in die digitale Zahnmedizin

Am 29. und 30. Januar 2021 fand „Dentology – powered by Henry Schein“ statt, eine Live-Online-Veranstaltung rund um die Digitalisierung der Zahnmedizin.

Das erste vollständig digitale virtuelle Symposium von Henry Schein erwies sich als reichhaltige Quelle an Inhalten mit umfassenden Einblicken in die sich rasch wandelnde Welt der digitalen Zahnmedizin. Eine Auswahl von 14 internationalen, renommierten Experten bot aktuelle Fortbildungsinhalte zu Themen, die vom digitalen Workflow über die digitale Implantologie und Kieferorthopädie bis hin zum Erkennen digitaler Pathologie reichten. Antworten auf Fragen, etwa wie man am besten in die Digitalisierung einsteigt, einen Intraoralscanner bestmöglich nutzt und wie man die sozialen Medien zur Kommunikation mit den Patienten einsetzen kann, sind nur einige Beispiele für die Vielfalt und den Fokus der behandelten Themen. Im Anschluss an die Vorträge setzten Teilnehmer und Experten die Gespräche in Live-Diskussionen und Fragerunden fort.

Zu den Keynote-Speakern gehörten

Prof. Dr. Irena Sailer (Schweiz) und Dr. Simon Chard (Großbritannien). In ihren Vorträgen erläuterten sie die bisherigen Auswirkungen der Digitalisierung auf die Zahnmedizin und gaben einen Ausblick auf deren Zukunft sowie Anregungen zur Patientenkommunikation über soziale Medien. Darüber hinaus teilten 12 Experten aus acht Ländern ihr außergewöhnliches Fachwissen mit den Teilnehmern. Zu ihnen gehörten Wouter Reybrouck (Belgien), Dr. Jacques Vermeulen und Dr. Christian Moussally (Frankreich), Dr. Ole Schmitt und Dr. Andreas Kurbad (Deutschland), Stefano Negrini und Dr. Mauro Fazoni (Italien), Prof. Dr. Guillermo Pradiés und Dr. Ferran Llansana (Spanien), Prof. Dr. Daniël Wismeijer (Niederlande), Dr. Ian Buckle (Großbritannien) und Dr. Katya Archambault (USA).

Ehrgast bei Dentology war Randi Zuckerberg, Tochter des Zahnarztes Edward Zuckerberg und ehemalige Leiterin der Marktentwicklung und

Sprecherin von Facebook, einem von ihrem Bruder Marc mitgegründeten Unternehmen. Sie wird vom „Hollywood Reporter“ zu den „50 Digital Power Players“ gezählt. Mit ihrer lebhaften und inspirierenden Rede, gespickt mit Anekdoten aus ihrer eigenen Berufslaufbahn und den daraus resultierenden Erfolgen, bot sie informativen Input zu Themen wie Geschäftsoptimierung und Effizienz in der Praxis.

Letzter Programmpunkt der beiden Veranstaltungstage war die hochinformative und interessante Live-Podiumsdiskussion unter Leitung von Dr. Simon Chard - sicherlich einer der Höhepunkte der Veranstaltung. Dr. Chard wurde unterstützt von Prof. Dr. Markus Blatz, Professor of Restorative Dentistry und Dr. Kyle Stanley, der vom Seattle Study Club unter die „Top Ten Young Educators in Dentistry“ gewählt wurde.

[www.henryschein.at](http://www.henryschein.at)

IPS e.max Press in weiteren 5 Farben erhältlich: A3.5, B2, C1, C2, D2



## IPS e.max®

### Press

Langlebig, wirtschaftlich, ästhetisch – genau das Richtige für Sie!

- hochfest: 470 MPa<sup>1</sup>
- minimalinvasiv: 1 mm-Krone und 0,3 mm-Veneer
- klinisch bewährt: 96,2 % Überlebensrate<sup>2</sup>

All ceramic,  
all you need.

<sup>1</sup> typischer Mittelwert der biaxialen Biegefestigkeit über 10 Jahre, F&E Ivoclar Vivadent, Schaan, Liechtenstein

<sup>2</sup> IPS e.max Scientific Report Vol. 03/2001-2017

[www.ivoclarvivadent.at](http://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



