

dental JOURNAL

+ Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 03/20
CHF 9,50

Das UZB verwendete in der Vorbereitungsphase ein 1:1 Modell

Wie man 89 Behandlungsplätze plant



NACH CORONA LOCKDOWN

Standortbestimmung der eigenen Zahnarztpraxis



ERFAHRUNGSBERICHT

Interview zur Verwendung von Invisalign auch bei Teenagern



ZUKUNFT ZAHNMEDIZIN

Gespräch mit Dr. Thomas Müller, Schaffhausen



PRAXIS GRÜNDUNG

10 praktische Schritte um erfolgreich zu starten

Bifluorid 10

CleanJoy

VOCO Profluorid Varnish

Glasionomer Caps:
VOCO Ionofil Molar AC Quick, Ionolux, IonoStar Molar / Plus

Composite Flow Caps:
GrandioSO Flow / Heavy Flow, x-tra base

Composite Caps:
Admira Fusion / x-tra, Amaris / Flow, Alfacomp LC, Arabesk Flow, Grandio / Flow, GrandioSO / x-tra, Twinky Star, VisCalor bulk, x-tra fil

Futurabond U

Futurabond DC

VisCalor bulk Cap

DIE VOCO SINGLE DOSE EINFACH. SCHNELL. HYGIENISCH.

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



SingleDose



Liebe Leser!

The Show must go on!



Daniel Izquierdo-Hänni
Redaktor dental
journal schweiz

Die COVID-19 Pandemie und der vom Bundesrat verhängte Lock-down hat einiges auf den Kopf gestellt, auch in der Zahnmedizin. Abgesagte Events wie die Dentalbern, Kurzarbeit in vielen Zahnarztpraxen und bei der Dentalindustrie, strengere Hygienebestimmungen auch in den Praxen. Doch das war gestern, heute scheint es so – und ich weiss es von befreundeten Zahnärzten – dass der Rubel langsam wieder ins Rollen kommt.

Obwohl auch wir als Fachverlag mit den wirtschaftlichen Folgen des Coronavirus zu kämpfen haben, lassen auch wir uns nicht unterbringen und präsentieren die neuste Ausgabe des Dental Journal Schweiz.

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

Dr. Thomas Müller über die Zukunftsaussichten der Zahnarztpraxen ab Seite 22

Beachten Sie auch unser exklusives Bonusheft mit Aktionen am Cover als kleinen Ersatz zur Dental Bern.

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

Unternehmerisch denken ist nicht jedermanns respektive eines jeden Zahnarztes Sache. Aus diesem Grund haben wir den Gastbeitrag von Rico Rüttimann über die 10 Schritte bei einer Praxisgründung in dieser Ausgabe übernommen, wobei ich davon überzeugt bin, dass auch die Inhaberinnen und Inhaber bestehender Praxen die eine oder andere nützliche Information für sich herausziehen kann.

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

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

Daniel Izquierdo

Bonusheft
beiliegend

Inhalte

Ärztelasse:
Servicepaket
gegen Zahlungs-
ausfälle

20



EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

KOLUMNE

- 08 Öl ziehen - neuer Trend oder unwirksames Hausmittel?

RÖNTGEN

- 10 Carestream revolutioniert die digitale Bildgebung

ENDO

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

FÜLLUNG

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

REPORT

- 12 Wohlfühlpraxis für Angstpatienten
- 20 Ärztekasse: Servicepaket für Dentalpraxen
- 22 Gespräch über die Zukunft von Zahnarztpraxen
- 26 Dr. Julia Vogt über ihre Erfahrungen als zertifizierte Invisalign Anwenderin
- 30 Grossprojekt UZB Basel: Planung von Behandlungsboxen am 1:1 Modell
- 33 **Firla:** Intraorale Wangenschilde für ergonomisch optimiertes Absaugen
- 34 **Tay:** Injection-Moulding-Technik



16 Full-mouth Rehabilitationen aus Composite



34 Injection-Moulding-Technik

Planung von Behandlungsboxen am 1:1 Modell

30



Gespräch über die Zukunft von Zahnarztpraxen

22



„Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik“

38



12 Wohlfühlpraxis für Angstpatienten



Standortbestimmung in der Zahnarztpraxis

44

ZAHNTECHNIK

- 38 Interview R&G Dental zur PM7: „Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik“

PRAXISGRÜNDUNG

- 40 10 Schritte zur erfolgreichen Praxisgründung

PARODONTOLOGIE

- 43 Hager & Werken: Begleitende Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis

PRAXISMANAGEMENT

- 44 Standortbestimmung in der Zahnarztpraxis

VERANSTALTUNGEN

- 19 Online: Brilliant Community von Coltène klärt Anwendungsfragen
- 48 Rückblick auf das virtuelle Invisalign Scientific Symposium
- 50 International Expert Symposium - IES 2020: Fachvorträge on demand erleben
- 51 Zirkonzahnschule geht online Webinare und Live-Vorträge

Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Daniel Izquierdo-Hänni, daniel.izquierdo@dentaljournal.eu **Autoren:** Dr. Leon Golestani, Daniel Izquierdo-Hänni, Oliver Rohkamm **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Universitätsdruckerei Klampfer GmbH **Auflage:** 5.500 Stück **Vertrieb:** Asendia Schweiz. **Fotos und Grafiken:** Oliver Rohkamm, Adobe Stock Foto, Hersteller **Preis pro Ausgabe:** 9,50 CHF **Abonnement:** Preis pro Jahr 39,50 CHF (5 x plus 1 Sonderausgabe) **Erscheinungsweise:** 6 x jährlich

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

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

Formschöner Desinfektionsständer – Made in Eisenerz

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

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



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

Kooperation zwischen Young Innovations und NSK

Smilebox, eine runde Sache



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

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

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

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

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

Innovation aus dem Rheintal

Eine permanente Krone aus dem 3D-Drucker

Innovation im dentalen 3D-Druck: Saremco Print - Crowntec



Als innovatives Schweizer Unternehmen geht Saremco Dental AG konsequent seinen Weg und nimmt wiederum eine Vorreiterrolle ein.

Mit Saremco Print - Crowntec können nun erstmals auf Asiga-Druckern permanente Kronen, Inlays, Onlays und Veneers hergestellt werden. Das Material besteht mit besten physikalischen und ästhetischen Eigenschaften und ist in neun Farben verfügbar. Publierte Studien der Universität Zürich belegen die Güte der Saremco Print Materialien und sorgen so für die Sicherheit beim Patienten.

Im Punkt Verträglichkeit setzt das Material neue Massstäbe:

So ergaben Untersuchungen der Universität München, dass sich im Gegensatz zu gängigen Füllungsmaterialien im wässrigen Milieu keine Substanzen eluieren lassen, wodurch eine ausserordentliche Biokompatibilität gegeben ist.

Das langjährige und fundierte Knowhow bei lichterhärtenden Zahnkunststoffen hat Saremco in den letzten Jahren in die Entwicklung von 3D-Druck-Materialien gesteckt. Das Ergebnis sind exzellente Produkte, die hinsichtlich Physik, Ästhetik und Biokompatibilität überzeugen und ein breites Spektrum abdecken.

Kontakt:
www.saremco.ch



In eigener Sache

dental journal Bonusheft: Die Dental Bern kommt zu Ihnen!

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

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

Mit dem Ziel genau diese nicht stattgefundenen Begegnungen etwas zu kompensieren, ist das dental journal schweiz auf die Idee gekommen ein Bonusheft zusammen zu stellen. Eine Handvoll ausgewählter Unternehmen haben diese Möglichkeit ausgenutzt um den ausgefallenen Messedialog wett zu machen. Einerseits finden sich im Bonusheft attraktive «Messeangebote», andererseits soll diese auch eine Terminvereinbarung zu vereinfachen. Ist auf Messen das Umfeld oft etwas hektisch und laut, so wäre dies bei einem individuellen Termin in der eigenen Praxis das absolute Gegenteil.

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

Öl ziehen – neuer Trend oder unwirksames Hausmittel?



von Dr. Gregor Ley

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

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

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

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

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

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

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

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

Zirkonzahn®

Fallbeispiel ansehen!



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



MIT SORGFALT GEWÄHLT

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

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

Antonio Steger *Florian Steger*



Das DVT CS 9600 von Carestream Dental wurde erst im vergangenen Jahr vom renommierten Expertenkomitee des Edison Award in der Kategorie medizinische/zahnmedizinische Diagnostik ausgezeichnet.



Die Tomosharp-Technologie hebt die Bildqualität bei den CS 8100 3D Röntgengeräten auf ein völlig neues Niveau

Mehr sehen dank Upgrade auf neueste Technologien

Carestream revolutioniert die digitale Bildgebung

Diagnostische Qualität, die ihresgleichen sucht: Für diese und noch mehr steht Carestream Dental. Damit Neu- und Bestandskunden von den aktuellsten Technologie-Innovationen profitieren können, hat das Unternehmen seine extraoralen Röntengeräte der CS 8100 Familie und der CS 9600 Familie nicht nur verbessert, sondern revolutioniert.

Eine möglichst exakte Anamnese ist der Grundbaustein für eine gelungene Behandlung. Deswegen arbeitet Carestream Dental laufend daran, die bildgebenden Verfahren seiner Produkte auf dem neuesten Stand der Technik zu halten. Indem Hochfrequenzgeneratoren, hochmoderne Sensoren und Bildverarbeitung miteinander kombiniert werden, vereinen Carestream Dental-Geräte alle Technologien, um bestmögliche Ergebnisse unter Einsatz der geringsten Strahlendosis zu generieren. Dank umfassender Softwareupdates für die Produktfamilien CS 8100 und CS 9600 profitieren jetzt nicht nur

Neukunden, sondern auch Bestandskunden des Unternehmens von neuen, hilfreichen Produktfeatures und werden Zeuge einer wahrhaft revolutionierten digitalen Bildagnostik.

Die CS 8100 Familie: Mehr Präzision

Im Zuge des innovativen EVO Programmes, das mit einer Erweiterung der CS Imaging Version 8 Software einhergeht, erfährt die kompakte CS 8100er Familie umfassende Neuerungen. Hinter der Evolution der Panorama-Bildqualität der Produktfamilie verbirgt sich unter anderem die neue Tomosharp-Technologie auf Basis eines neuartigen Rekonstruktions-Algorithmus, der die Bildqualität auf ein völlig neues Niveau hebt. Das CS 8100 3D und das CS 8100SC 3D sind zudem mit dem Feature der Advanced Noise Reduction, ebenfalls ein neu entwickelter Algorithmus, ausgestattet: Dieses reduziert das Bildrauschen bei gleichzeitigem Erhalt wichtiger Details. Damit können verbesserte Aussagen zur Diagnostik des kortikalen Knochenrands, zum Parodontalspalt, Weichgewebe und

anderer feiner Details wie Minifrakturen oder Wurzelkanäle gemacht werden. Optional bietet Carestream Dental für beide Geräte mit Hilfe der exklusiven CS MAR-Technologie auch eine automatische Metall-Artefakt-Reduzierung in ihrem Software-Paket an.

Intuitiver als je zuvor

Zusätzlich wird die Benutzeroberfläche der DVT-Familie dank der CS Imaging Version 8 Software noch intuitiver. Die Patientenakte ist mit wenigen Klicks übersichtlich einsehbar, Panorama- und 3D-Bilder oder auch CAD/CAM-Daten können einzeln oder auf einem gemeinsamen Bildschirm gesehen und mit Kommentaren versehen werden. Diese und weitere Produktfeatures unterstützen nicht nur die Behandlungsplanung, sondern machen auch die Kommunikation mit Patienten und Kollegen noch einfacher: Patienten profitieren von den qualitativ hochwertigen Aufnahmen, da sie mit ihnen den Behandlungsplan besser verstehen können. Der Datenexport und -transfer ist, unter anderem dank Drag and Drop-

Funktion, kinderleicht und vereinfacht die reibungslose Kommunikation mit Überweisern und Laboren.

Das CS 9600: Ausgezeichnete Qualität

Die innovative Technologie der Produkte von Carestream Dental überzeugt. Erst im vergangenen Jahr konnte Carestream Dental auch das renommierte Expertenkomitee des Edison Award überzeugen: Das DVT CS 9600 wurde mit Bronze in der Kategorie medizinische/zahnmedizinische Diagnostik ausgezeichnet.

Genau dieses ausgezeichnete Bildgebungssystem des DVT CS 9600, dass bei jeder Untersuchung eine herausragende Präzision bei einer minimalen Strahlenbelastung für den Patienten erzielt, erfährt nun zusätzlich Neuerungen im Bereich der Hard- und Software. Genauso wie die CS 8100er Familie wird auch das CS 9600 mit den neuen Vorteilen der CS Imaging Version 8 Software, der Advanced

Noise Reduction und der Tomosharp-Technologie ausgestattet. Die exklusive CS MAR-Technologie zur Metall-Artefakt-Reduzierung ist weiterhin ein wichtiger Bestandteil der CS 9600 Familie. Zusätzlich profitieren Kunden vom AI-Powered Positioning, bei dem eine künstliche Intelligenz automatisch die Frankfurter Horizontale bei der Positionierung des Patienten erkennt, um zu gewährleisten, dass es zu konsistenten Aufnahmen kommt. Darüber hinaus ermöglicht ein neues Audio-System die Kommunikation mit dem Patienten aus einem anderen Raum während der Untersuchung.

Fernröntgen der Extraklasse

Ab Frühjahr haben Bestandskunden zusätzlich die Möglichkeit, ihr CS 9600 mit dem Scan Ceph-Fernröntgen-Arm nachzurüsten. Neukunden können die Scan Ceph-Option selbstverständlich ab diesem Zeitpunkt direkt mitkaufen. Mit dem Ceph-Arm erhält der Behandler in kürzester Zeit gestochen

scharfe Fernröntgen-Aufnahmen, die mit Hilfe der Auto Tracing Option eine automatisierte Durchzeichnung in nur 10 Sekunden erstellt und somit die Diagnostik noch einfacher machen.

Gemeinsam mit den gewohnten Produktfeatures des CS 9600, wie seiner intuitiven 3D-Software, der breiten Palette an Volumengrößen und der echten Metall-Artefakt-Reduzierung mit Vergleichsoption bietet er beste Voraussetzungen, um operative Eingriffe in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, an Kiefergelenken sowie bei traumatologischen Fällen zu planen, zu präsentieren und zu teilen.

Mit dieser Vielzahl revolutionierter Produktfeatures rüstet Carestream Dental seine Kunden für die Zukunft der digitalen Bildagnostik und stellt einmal mehr unter Beweis, dass sie mit Carestream Dental einen innovativen und zugleich verlässlichen Partner für die moderne Zahnarztpraxis an ihrer Seite haben.

www.carestreamdental.de



AKTIV SAUERSTOFF BOOSTER

bei Parodontitis und Periimplantitis

OXYSAFE® Professional

-  Anwendung bei Parodontitis und Periimplantitis: Schnelle Reduzierung der Taschentiefe
-  Zerstört schädliche anaerobe Bakterien
-  Aktive Sauerstofftechnologie beschleunigt die Wundheilung (ohne Peroxid oder Radikale)
-  Ohne Antibiotika, ohne CHX



Direkte Applikation in die Zahnfleischtasche



Fortsetzung der Behandlung durch den Patienten zuhause



www.hagerwerken.de
Tel. +49 (203) 99269-0 · Fax +49 (203) 299283



Behandlung und Einrichtung – optimal kombiniert und klar fokussiert

Wohlfühlpraxis für Angstpatienten

Von Oliver Rohkamm



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

Fotos: Oliver Rohkamm

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

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

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

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

Dr. Annemarie Stolz



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



Der Empfang ist aus jeder Perspektive ein Blickfang



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



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

Skizzen bis zur Eröffnung und darüber hinaus zur Seite stand.

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

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

Fokus Angstpatienten

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

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



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



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

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

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

Integrierte Hygieneschleuse

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

wird erst am Behandlungsstuhl und im Beisein des Patienten die Sterilverpackung mit den 4 eingeschweissten Instrumenten geöffnet. Dieses Bewusstsein für Hygiene kommt allerdings nicht von ungefähr: Dr. Annemarie Stolz startete den Beginn ihrer beruflichen Laufbahn als Zahnarztassistentin, bevor sie sich nach ersten Berufserfahrungen für das anschließende Studium der Zahnmedizin in Innsbruck und Freiburg entschied.

Angenehme, grosszügige Wohlfühlatmosphäre

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

Kontakt

Dr. Annemarie Stolz

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

Vollautomatischer CanalPro™ Jeni Endo Motor navigiert durch Behandlung

Digitale Endo-Assistenz

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

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



Elektronisch gesteuerte Aufbereitung

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

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

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

Die Gefahr eines potentiellen Ermüdungsbruchs der Feile erkennt Jeni und informiert den Zahnarzt durch ein akustisches Signal, dass ein Feilenwechsel erforderlich ist. Auch

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

Synchronisierte Endo-Instrumente

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

Immer auf dem Laufenden bleiben

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

Full-mouth-Rehabilitationen aus Composite

Zahnloses Lächeln schleicht sich langsam ein

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

Von Dr. Martin von Sontagh



Ausgangssituation der abgeknirschten Zähne.



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



Die abgesunkene Vertikale ist am Lippenprofil gut zu erkennen.

Suche nach Behandlungsmethode

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

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

Ein aufeinander abgestimmtes System

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

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

Composite entlastet Patienten

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

Gedanken gegen den Strom

Der 62-jährige Patient stellte sich in der Praxis mit stark abradieren Zähnen vor (Bild 1 und Bild 2). Die vertikale Dimension war bereits stark abgesunken (Bild 3). Doch der eigentliche Grund seines Besuches war eine gebrochene Zirkonkeramik-Brücke (Bild 4). Nach röntgenologischer und introraler Untersuchung kam jedoch die Komplexität dieses Falles ans Licht: Der Patient war starker Raucher, Bruxist, hatte eine ausgeprägte Zahnarzt-Phobie, einige Zähne waren nicht erhaltungswürdig und es lag eine weit vorangeschrittene Parodontitis vor. Erschwerend kam hinzu, dass der Patient eine skelettale Klasse-III mit Kopfbiss aufwies. Eine ausführliche und



Gebrochene Zirkonkeramik-Brücke zwischen 21 und 22.



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



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



Provisorische Phase mit Polycarbonatschienen.



Schrittweise werden die Polycarbonatschienen eingekürzt.



Konditionierung des Zahnes mit 36%-iger Phosphorsäure.



Beginn der Inkrementtechnik durch die erste Dentinschichtung.



Gestaltung der inzisal Mamelons.



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

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

Ein stabiles Fundament

Kiefergelenksbezogene, einartikulierte Modelle (Bild 5), verschiedenste Video- und Fotoanalysen waren die ersten Schritte um einen Fahrplan zu

erstellen. Auch der Zahntechniker wurde in die Planung miteinbezogen, der ein Wax up (Bild 6) anfertigte. Nach mehreren Mock-up-Einproben wurden zahrfarbene Polycarbonat-Schienen für das Ober- und Unterkiefer angefertigt (Bild 7), um die neue Situation im Mund auf Funktion, Ästhetik und Phonetik zu testen. Diese provisorische Phase dauerte insgesamt sechs Monate an. In dieser Zeit wurde der Patient öfters einbestellt, um sein Befinden zu betrachten und seine Kau- und Kiefergelenksfunktionen zu dokumentieren. In dieser sechsmonatigen Testphase konnte zudem das Zahnfleisch saniert und die wurzelbehandelten Zähne revidiert werden, um ein optimales und vor allem stabiles Fundament für die neuen Zähne zu schaffen. Nicht erhaltungswürdige Zähne konnten in dieser Zeit extrahiert und durch nötige Implantate ersetzt werden.

Auf die Plätze, fertig, minimalinvasiv

Nach einer langen Testphase konnte an die techniksensitive und herausfordernde Umsetzung mit direkt modellierten Composite-Kronen im Mund gestartet werden. Zahn um Zahn wurde die provisorische Polycarbonat-Schiene gekürzt (Bild 8) und die sich darunter befindende Keramikkrone, abgenommen. Nun kamen verschiedene Matrizen-Techniken zum Einsatz, um diese aufwändigen Composite-Kronen Schicht für Schicht mit der Inkrement-Technik zu modellieren. Dabei wurde ein hochästhetisches Composite von Ivoclar Vivadent verwendet. Herausfordernd war es, den Zahn in Form, Farbe und Transluzenz so natürlich wie möglich zu rekonstruieren. Hierfür kamen Dentin-, Schmelz- und Effektfarben zum Einsatz, um den



Fertige Situation bei Patienten mit leicht geöffnetem Mund.



Intraorale Aufnahme der fertigen Situation im Recall.



Lippenprofil mit wiederhergestellter vertikaler Höhe.

Zahn nicht monochromatisch erscheinen zu lassen.

Vorgehensweise am Beispiel eines Frontzahnes

Ein Matrizensystem von Ivoclar Vivadent wurde um den Zahn gelegt. Der Zahn wurde nicht beschliffen, sondern lediglich sandgestrahlt. Nun konnte der Schmelz für 30 Sekunden mit 36 %-iger Phosphorsäure konditioniert werden (Bild 9). Anschliessend wurde das Primer-Bonding-System Adhese Universal für 20 Sekunden einmassiert und verblasen. Im nächsten Schritt konnte mit der Dentinschichtung und den verschiedenen Dentin-farben begonnen werden (Bild 10), um einen möglichst natürlichen Effekt zu erzielen. Dafür ist auch die Gestaltung



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

von Mamelons inzisal unabdingbar (Bild 11).

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

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

Vom Modellieren zum Bildhauen

Für das natürliche Erscheinungsbild ist nicht nur die Farbe und Transluzenz ausschlaggebend, sondern auch die richtige Formgebung und Oberflächentextur (Bild 12). Je nach Oberflächengestaltung erscheint der Zahn eher breit, schmal, kurz oder lang. Für diesen Fall war das Spiel mit der Oberflächentextur ein ganz wesentlicher Faktor, da der Biss um einiges angehoben wurde, um auch den Kopfbiss überstellen zu können. Für die Politur kamen rote und gelbe Diamantpolierer, Soflex-Scheiben sowie Polierräder für den Oberflächenglanz zum Einsatz. Als Kür der ganzen Composite-Arbeit wurden die Implantate abgeformt und eingesetzt. Der Patient muss seit die-

sem Tag eine Knirscherschiene in der Nacht tragen, um einem erneuten Abknirschen entgegen zu wirken.

Ausblick für Composite-Arbeiten

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

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

Fortbilden einfach online

Brilliant Community von Coltène klärt Anwendungsfragen

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

Virtueller Expertenchat

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

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

Persönliche Praxistipps

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

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

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

www.coltene.com

ZUR PERSON

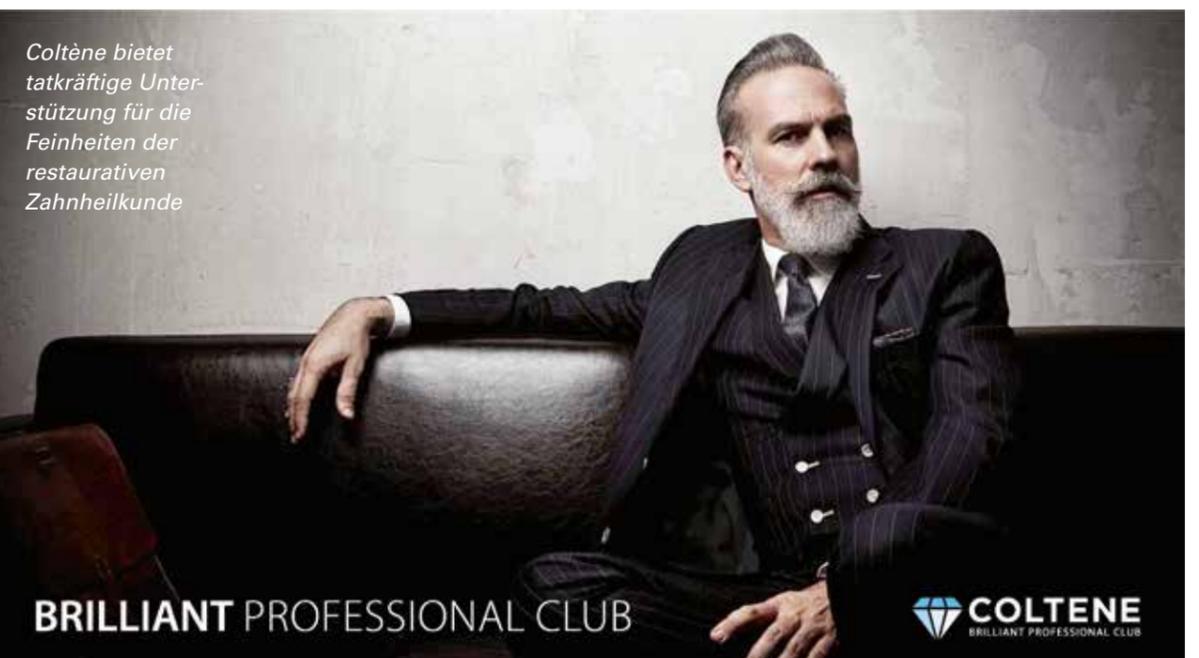
Dr. Martin von Sontagh
www.zahnarzt-vonsontagh.at



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

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

Coltène bietet tatkräftige Unterstützung für die Feinheiten der restaurativen Zahnheilkunde



BRILLIANT PROFESSIONAL CLUB

 COLTÈNE
BRILLIANT PROFESSIONAL CLUB

Erfahrungsgespräch

Die Kompetenz und Freundlichkeit des Ärztekasse-Teams überzeugen.

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Ganz nach dem Motto «Schuster, bleib bei deinen Leisten» konzentriert sich Dr. med. dent. Thomas Gusset als Zahnarzt auf seine Patienten und Behandlungen und hat administrative Aufgaben wie etwa die ganze Rechnungsstellung ausgelagert.



Für Dr. Thomas Gusset in Bassersdorf bedeutet die Zusammenarbeit mit der Ärztekasse Genossenschaft und der Inkasso Med mehr Zeit zu haben für seine Patienten.

Zahnarztpraxis

Dr. med. dent. Thomas Gusset
Winterthurerstrasse 17
8303 Bassersdorf

044 888 73 43
info@zahnarzt-gusset.ch
www.zahnarzt-gusset.ch

Seit 1998 betreibt Dr. med. dent. Thomas Gusset in Bassersdorf eine Zahnarztpraxis. Zusammen mit seiner Kollegin Dr. med. dent. Valentina Rivelli und seinem Team decken sie das gesamte Gebiet der Zahnmedizin ausser der Kieferorthopädie ab. Viel zu tun, weshalb sich Dr. Gusset auf seine Kernkompetenz als Zahnarzt konzentriert und administrative Aufgaben wie etwa die Abrechnung oder das Inkassomanagement in fachkompetente Hände ausgelagert hat.

Seit wann arbeiten Sie mit der Ärztekasse Genossenschaft zusam-

men? Und was waren hierfür Ihre Beweggründe?

Seit meiner Praxisgründung im Herbst 1998 arbeite ich mit der Ärztekasse zusammen. Da ich eine neue Praxis eröffnete, musste ich anfangs Investitions- sowie Fixkosten möglichst tief halten und gleichzeitig wollte ich meinen Patienten auch auf der administrativen Seite einen professionellen Service anbieten. Durch die Auslagerung des Debitorenmanagements und der Praxissoftware MediWinCB, die für Mitglieder kostenlos ist, erreichte ich diese Ziele. Aus meiner Zeit als Assistent kannte ich den Service der Ärztekasse, weshalb es für mich auch keine Alternative gab.

Welche Dienstleistungen der Ärztekasse sind für Sie besonders relevant? Wie nutzen Sie diese? Und welche Vorteile bieten diese Ihnen?

Die durch die Ärztekasse durchgeführte Rechnungsstellung inklusive dem Mahnwesen sowie das Inkasso Management sind Dienstleistungen, welche die Praxisadministration enorm vereinfachen und mir mehr Zeit für die Zahnmedizin geben. Aber auch die Lohnbuchhaltung ist für mich eine nicht wegzudenkende Entlastung.

Im Bereich des Debitorenmanagement respektive des Inkassos vertrauen Sie auf die Inkasso Med als Partner. Warum?

Gerade das Bonitätsprüfsystem, das mir durch die Inkasso Med kostenlos zur Verfügung gestellt wird, schätze ich sehr. Damit kann ich die Zahlungsfähigkeit durch Bonitäts- und Adressprüfung, vor allem bei neuen Patienten, schon vor der ersten Behandlung beurteilen.

Welchen Eindruck haben Sie von den Kompetenzen der Ärztekasse? Wie nehmen Sie den Service von Unternehmen, vor allem jedoch der Mitarbeitenden wahr?

Mit «Dental» bietet die Ärztekasse den Dentalpraxen ein kompetentes Servicepaket gegen Zahlungsausfälle.
iStock



Die Kompetenz und Freundlichkeit des Ärztekasse-Teams überzeugen und freuen mich immer wieder und ich bin froh, immer die gleichen Ansprechpartner zu haben.

Würden Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen die Ärztekasse weiterempfehlen? Und wenn ja, weshalb?

Die Ärztekasse empfehle ich bedingungslos weiter, weil mir mehr Zeit für meine Kernkompetenz als Zahnarzt bleibt und seit über 20 Jahren nur gute Erfahrungen gemacht habe.

ÄRZTEKASSE GENOSSENSCHAFT
Steinackerstrasse 35
8902 Urdorf
Tel. +41 44 436 17 74
marketing@aerztekasse.ch
www.aerztekasse.ch

INKASSO MED AG
Eschenstrasse 12
8603 Schwerzenbach
Tel. +41 44 806 66 66
info@inkassomed.ch
www.inkassomed.ch

XO FLEX 2020 EDITION

Mit neuem XO Ambidex-Saugschlauchhalter, einer weiter entwickelten Nackenstütze und vielen anderen Neuerungen.

Besuchen Sie xo-care.com noch heute!

EXTRAORDINARY DENTISTRY



Gespräch über die Zukunft der Zahnarztpraxen

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

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

Das Interview führte Daniel Izquierdo-Hänni

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

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

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

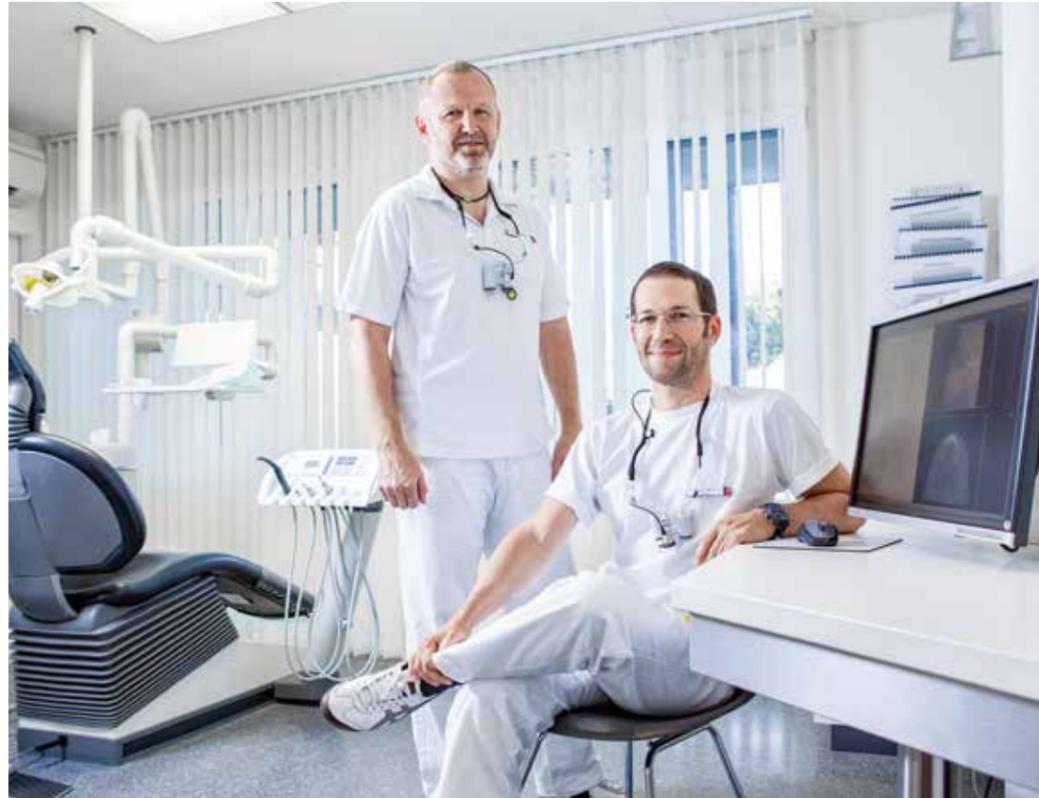
tologie sowie Prothetik erfordern ein hohes Mass an anamnestischen und auch psychologischen Fähigkeiten, um überhaupt zur eigentlichen Therapie zu kommen. Aber ja, dominierend in der Zahnmedizin sind immer noch feinhandwerkliche Eingriffe, manchmal auch kunsthandwerkliche.

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

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

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

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



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



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

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

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

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

Und wie sieht es bei einem zahnmedizinischen Eingriff aus?

Auch viele zahnärztliche Eingriffe

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

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

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

Welche Rolle spielt dabei das Praxisteam?

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



xis als «Lebewesen», wird klar, dass jedes seiner Organe von der Gesundheit und Funktionstüchtigkeit der anderen Organe abhängen. Das zentrale Nervensystem oder das Herz allein reichen nicht dazu aus, um den Körper in Bewegung zu halten. Das ZNS wie auch das Herz «hören» ständig zu und interagieren mit dem Rest des Körpers. Dies zu Gunsten des ganzen sich bewegenden, kämpfenden oder flüchtenden beziehungsweise sich anpassenden Lebewesens.

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

Ich verstehe meine Rolle in der Praxis mehr als Spielertrainer denn als Gene-

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

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

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

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

onstechnologien erheblich vertieftes Wissen zum ganzen Gastro-Intestinal-System bereitstehen wird. Ich denke da etwa auch an die Mikrobiom-Wissenschaften.

Eine direkte Relation zwischen Prävention und Ernährung?

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

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

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

ZUR PERSON

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



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

www.mueller-weidmann.ch

PrograMill® PM7

Die kraftvolle und souveräne Systemlösung



Ivoclar Vivadent GmbH | Tech Gate Vienna | Donau-City-Strasse 1 | 1120 Wien | Austria | Tel. +43 1 263 191 10

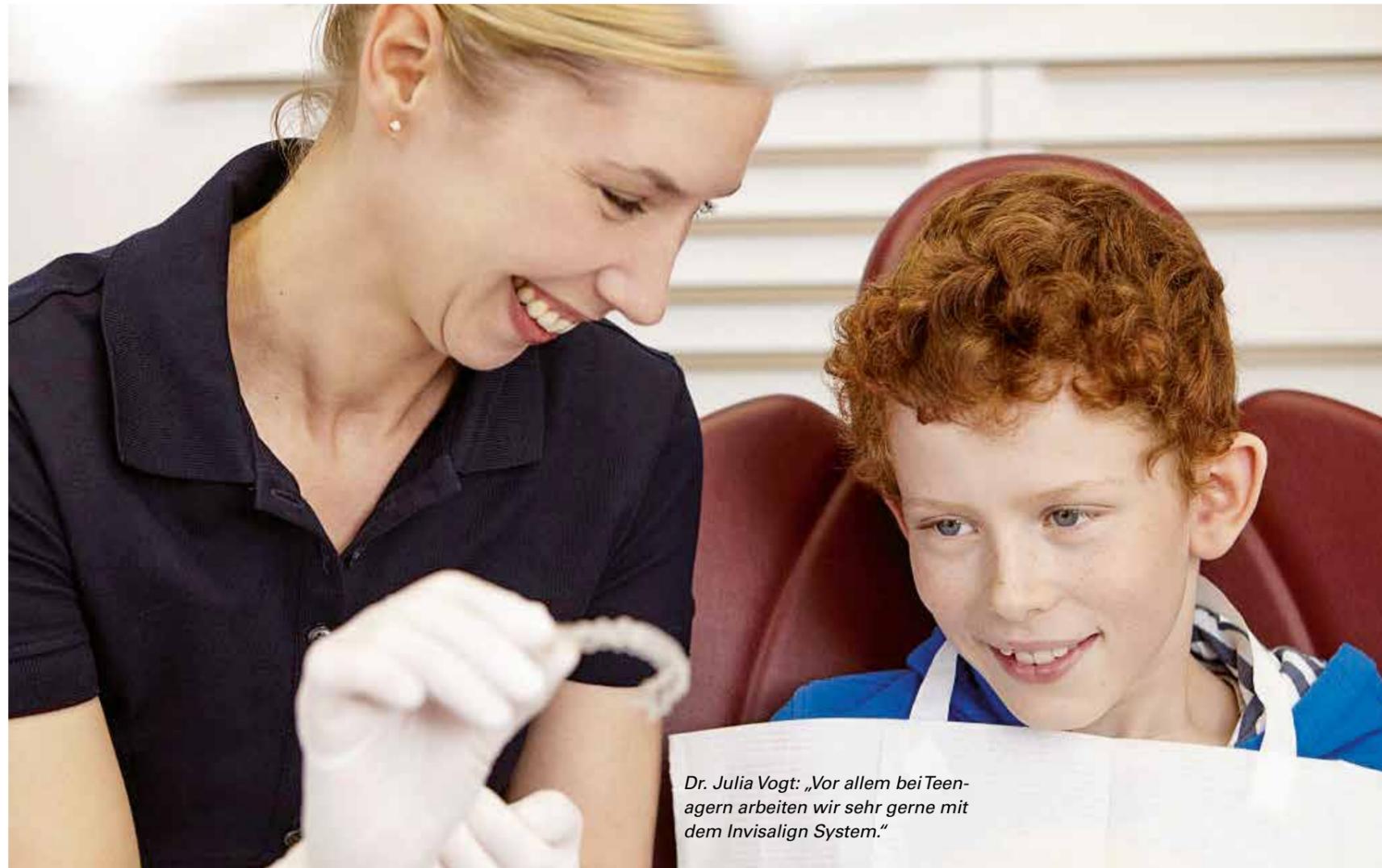
**PRÄZISION UND
PRODUKTIVITÄT FÜR
IHRE DENTALE ZUKUNFT**

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

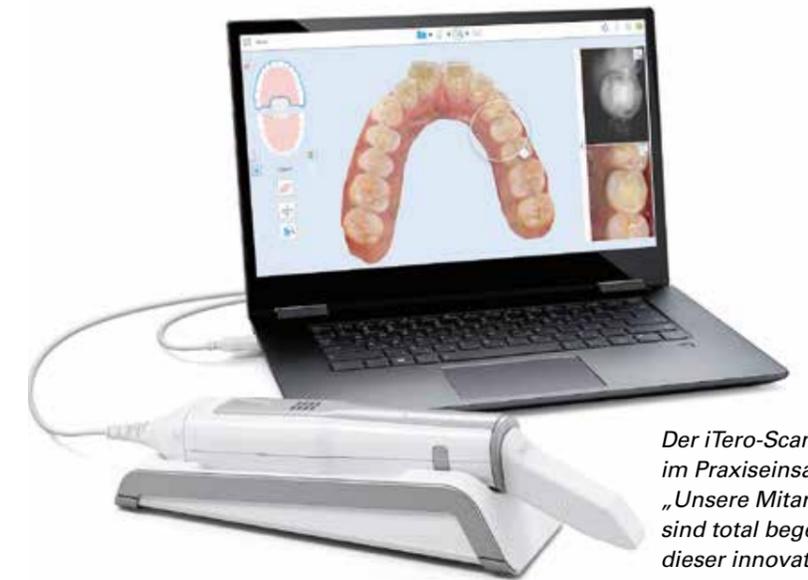
→ Connected to you

ivoclardigital.com

ivoclar
digital®



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



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

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

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

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

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

Nutzen Sie das Invisalign System auch bei jungen Zielgruppen?

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

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

Erfahrungs- und Anwenderinnenbericht

„Meine Erwartungen wurden weit übertroffen“

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

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

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

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

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

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

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

Zugegebenermassen standen wir dem Gesamtkonzept einer transparenten Aligner Therapie anfangs



Dr. Julia Vogt (Mitte) mit ihrem Praxisteam

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

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

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

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

zu Align Technology oder dem Dental-labor viele Prozesse überflüssig – vom „Päckchenpacken“ bis hin zur Abholungsvereinbarung.

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

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

www.aligntech.com



GLUMA® Desensitizer & GLUMA® Desensitizer PowerGel
Sie gewinnen, der Schmerz verliert!

- » **Desensibilisiert:** GLUMA ist der einzige Desensibilisator, der nachweislich bis zu 200 µm in Dentintubuli eindringt, wo es mehrere Schichten an Proteinsepten ausbildet. Dadurch werden Flüssigkeitsbewegungen zwischen den Tubuli durch osmotische Veränderungen verhindert..
- » **Bakterienhemmend:** GLUMA sorgt für eine dichte Versiegelung, die als Bakteriensperre wirkt und das Bakterienwachstum hemmt.
- » **Rückfeuchtung:** GLUMA richtet kollabierte Kollagenfasern wieder auf und verbessert so die Haftfestigkeit vieler Adhäsive.

Mundgesundheit in besten Händen.



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



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

Am 1:1 Modell konnte jedes Detail ausgetestet werden

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

Von Daniel Izquierdo-Hänni

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

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

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

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

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

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

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

und als Inspiration bei der eigenen Praxisplanung dienlich sein könnten.

Durchsicht versus Diskretion

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

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

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

im 1-zu-1 Modell dafür, grafische Elemente wie etwa Piktogramme oder Zimmernummerierung zusätzlich zu integrieren. Und um neugierige Blicke von aussen abzuwenden, wurde sogenanntes «Riffelglas» als Ergänzung verwendet. Bei der Herstellung von so grossen Fensterflächen musste beim Neubau auf ein Rillenglas mit ähnlichen Eigenschaften gewechselt werden.

Welches ist der richtige Behandlungsstuhl?

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



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



Der Sichtschutz kann durchaus auch informativen und ästhetischen Anforderungen entsprechen.



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



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



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



Verschiedensten Modelle wurden ausprobiert und ausgemessen.



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



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

entsprach. Hierzu Andreas Stutz, CEO des UZB: «Das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel UZB hat sich im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung für Dentsply Sirona entschieden, da das Angebot die Kriterien am besten erfüllte.»

Farben und Licht

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

Bei einem Grossprojekt wie das UZB spielen beim Beleuchtungskonzept betriebswirtschaftliche Aspekte wie etwa Stromverbrauch oder Un-

terhalt eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Versuche im 1-zu-1 Modell dienten jedoch auch dazu, den ästhetischen respektive «benutzerfreundlichen» Aspekten der Licht- und Raumgestaltung gerecht zu werden.

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

Gute Planung lohnt sich

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

Simple, aber äusserst praktisch - Pink Petal

Intraorale Wangenschilder für ein ergonomisch optimiertes Absaugen

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

Von Dr. Markus Th. Firla

Aufschieben – Platzieren – Absaugen

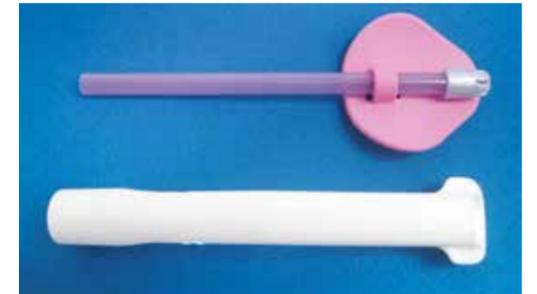
Mit diesem äusserst einfachen Handhabungshinweis von Zirc, dem US-amerikanischen Hersteller von sehr nützlichen Hilfsmitteln für das Behandlungsteam, ist tatsächlich alles gesagt, was für einen reibungslosen professionellen Einsatz von Pink Petal notwendig ist. Das formstabile, dennoch elastische Silikon-Wangenschild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

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

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

Effektiv bei komplexen Behandlungen – angenehmer für den Patienten

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



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



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

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

Dr. Markus Th. Firla

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

Fallstudie und technischer Leitfaden

Injection-Moulding-Technik

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

Von Dr. Anthony Tay, Singapur

ZUR PERSON

Dr. Anthony Tay

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



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

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



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



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



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



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



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



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

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

Klinische Tipps

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

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

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

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

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



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



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



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



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



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



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



Abb. 13: Ausarbeitung mit Interdentalstreifen.



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



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



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



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



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



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



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

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

8. Überschüssiges Material kann mit einem Skalpell (Klinge Nr. 12), Finierstreifen und Polierscheiben entfernt werden.

9. Den Patienten wird empfohlen und verschrieben, nachts eine Schiene zu tragen, um ein Chipping des Composites in der Anfangsphase zu verhindern, insbesondere wenn die Patienten nachts mit den Zähnen knirschen.

Technik:

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

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

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

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

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

LEAR-Stent hindurch erfolgte.

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

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

«Ohne CNC geht es nicht mehr.»

Patienten verlangen heute mehr Qualität und Ästhetik

Von Oliver Rohkamm

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

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

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

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

Mit einer 4 Achsenmaschine können gewisse Anwendungen nicht pro-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Meint ihr damit den 3D Druck?

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

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

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



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

Gefräster Steg für einen Krebspatienten

KONTAKT

R&G Dentallabor
Meisterbetrieb

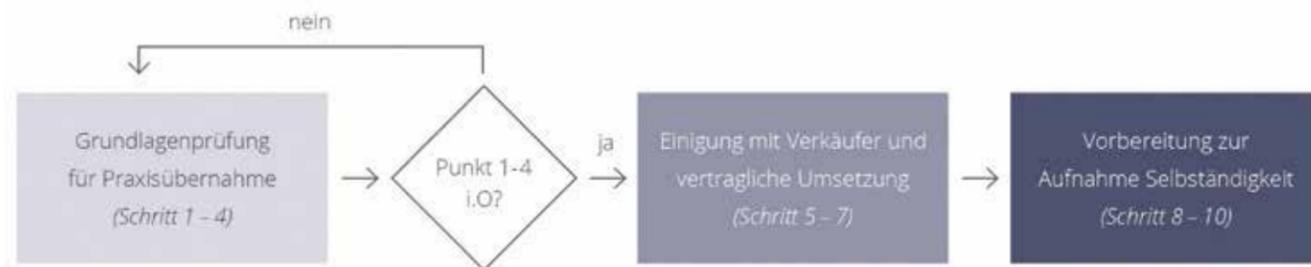
Eduard-Bodem-Gasse 2/3
6020 Innsbruck
Tel: +43 512 571359
www.rg-dentallabor.at
info.rogazahn@praschberger.at

Der Schritt in die Selbständigkeit muss gut überlegt und geplant sein

10 Schritte zur erfolgreichen Praxisgründung

Von Rico Rüttimann

Viele Mediziner hegen den Wunsch nach einer eigenen Praxis. Der Weg dahin ist häufig spannend und aufregend, aber auch herausfordernd. Es lauern Stolpersteine, welche die Aufnahme der selbständigen Tätigkeit erschweren, hinauszögern oder gar verhindern. Wir zeigen Ihnen, wie die Praxisübernahme strukturiert und reibungslos verläuft.



Die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit ist für viele Zahnärzte das angestrebte Ziel. Die neidhart rüttimann & partner ag wird häufig beigezogen, um den Prozess der Praxisgründung respektive Praxisübernahme als Partner mit holistischem Blick zu begleiten. Die dabei gemachten Erfahrungen zeigen, dass bei einer Praxisübernahme ohne strukturierte Beratung und Begleitung vielfach Fehler gemacht werden, die im Nachhinein oft nur mit grossem Aufwand (Zeit und Geld) zu korrigieren sind. Die miteinzubeziehenden Themengebiete und deren Vernetzung untereinander erfordern eine stark interdisziplinäre Betrachtung.

Obwohl die jeweilige Ausgangslage immer unterschiedlich ist, kristallisieren sich in jeder Situation Schritte heraus, die den Prozess stark strukturieren und vereinfachen können. Deshalb habe ich mich in meiner Abschlussarbeit zum Dipl. Finanzplanungsexperten NDS HF der Thematik angenommen und den Gründungsfahrplan der neidhart rüttimann & partner ag ausgearbeitet. Dieser erlaubt es, den Prozess der Praxisübernahme Schritt für Schritt zu strukturieren und dabei

sämtliche relevanten Themenfelder abzudecken. Der Gründungsfahrplan umfasst 10 Schritte und wurde in den letzten Jahren in der Praxis erfolgreich auf Herz und Nieren geprüft.

Vorprüfung

Unabdingbare Voraussetzung für die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit respektive die Gründung der eigenen Praxis ist eine gute Gesundheit. Prüfen Sie deshalb vor dem Schritt in die eigene Praxis, ob Sie aufgrund Ihrer Gesundheitssituation eine vorbehaltlose Versicherungsdeckung erhalten.

Schritt 1: Prüfung der Anerkennung der Selbständigkeit und Bewilligungsvoraussetzungen

Für die fachliche und eigenverantwortliche zahnärztliche Berufsausübung bedarf es einer Bewilligung der jeweiligen kantonalen Gesundheitsdirektion. Die Bedingungen für deren Ausstellung sind kantonal unterschiedlich und gilt es deshalb bei der jeweiligen

kantonalen Gesundheitsdirektion zu prüfen. Beachten Sie dabei regionale und vom Fachgebiet abhängige Zulassungsstopps oder -einschränkungen.

Die Anerkennung der selbständigen Erwerbstätigkeit muss bei der zuständigen Ausgleichskasse beantragt werden. Zahnärzte mit eigener Praxis erhalten die entsprechende Erlaubnis in aller Regel. Soll die Zahnarztpraxis als AG oder GmbH geführt werden, muss keine Anerkennung bei der Ausgleichskasse vorgenommen werden.

Schritt 2: Beurteilung Praxismarkt und Praxisschätzung

Beurteilen Sie die Attraktivität der konkreten Praxis im Kontext zu deren geographischer Lage, Fachrichtung, finanziellen Kennzahlen, Erfolgsaussichten sowie Konkurrenzsituation. Zudem gilt es, politische Entwicklungen zu beachten. Eine Praxisschätzung beantwortet möglicherweise einige Ihrer Fragen. Schätzungen basieren jedoch in aller Regel sehr stark auf Kennzahlen der Vergangenheit. Machen Sie sich deshalb vertiefte Gedanken über die künftigen Erfolgsaussichten.

Schritt 3: Prüfung der wichtigsten Verträge

Prüfen Sie zuerst Ihren eigenen Arbeitsvertrag hinsichtlich der geltenden Kündigungsfristen sowie allfälliger Konkurrenz- und Abwerbungsverbote. Dadurch lässt sich das zeitliche Vorgehen optimal abstimmen.

Da Sie als Mediziner sehr stark vom Standort der Praxis abhängen, kommt dem Mietvertrag grosse Bedeutung zu. Prüfen und verhandeln Sie vor allem den Mietzins, die Dauer des Mietverhältnisses sowie die Kündigungsfristen. Sofern eine Rückbauklausel im Vertrag enthalten ist, könnten zu einem späteren Zeitpunkt hohe Kosten auf Sie zukommen.

Prüfen Sie auch die Arbeitsverträge der bestehenden Mitarbeiter genau. Analysieren Sie die Pensen- und Lohnstruktur sowie die bestehenden Sozial- und Nebenlohnkomponenten, weil Sie bei einer Praxisübernahme von Rechten wegen in die bestehenden Arbeitsverträge eintreten.

Schritt 4: Erstellung Businessplan, Prüfung Finanzierbarkeit & Entscheid Rechtsform

Eine zentrale Frage für den Erfolg Ihrer eigenen Praxis ist, wie Sie die Praxis in Zukunft auslasten können. Entsprechend wichtig ist der Businessplan. In diesem wird u.a. festgehalten, welche finanziellen Mittel zur Verfügung stehen (z.B. freie Mittel, Vorsorgegelder, Darlehen), wie hoch der Finanzierungsbedarf ist (Kaufpreis, Um- oder Ausbau, Überbrückung der ersten Monate) und wie ein allfälliger Praxiskredit amortisiert wird.

Als Teil des Businessplanes werden mit einer Planerfolgsrechnung die geplanten Einnahmen den zu erwartenden Kosten gegenübergestellt. So wird unter anderem ermittelt, ob der Kredit innerhalb der vorgegebenen Frist amortisiert und die Lebenshaltungskosten finanziert werden können. Aus dem Businessplan lässt sich das für Sie passende Finanzierungskonzept herleiten. Dank diesem kann der notwendige Kreditbedarf bei Banken beantragt und die Konditionen und Rahmenbedingungen erfolgreich verhandelt werden. Schliesslich gibt Ihnen Ihr Businessplan auch eine fundierte Entscheidungsgrundlage zur

- 1 Prüfung der Anerkennung der Selbständigkeit und Bewilligungsvoraussetzungen
- 2 Beurteilung Praxismarkt und Praxisschätzung
- 3 Prüfung der wichtigsten Verträge
- 4 Erstellung Businessplan, Prüfung Finanzierbarkeit & Entscheid Rechtsform
- 5 Ablaufkonzept zur Praxisübernahme
- 6 Verhandlung und Festlegung Kaufpreis
- 7 Ausarbeitung und Umsetzung Kaufvertrag
- 8 Patientenübernahme und Aussenauftritt
- 9 Umsetzung Businessplan
- 10 Gründung und Aufnahme der Tätigkeit

Beantwortung der Frage, in welcher Rechtsform Sie Ihre Praxis gründen sollen.

Nachdem die elementaren Grundlagenschritte eins bis und mit vier erfolgreich geprüft und zufriedenstellend ausgefallen respektive verhandelt sind, können Sie die Praxisübernahme anstreben und die nächsten Schritte (fünf bis und mit zehn) angehen.

Schritt 5: Ablaufkonzept zur Praxisübernahme

Erstellen Sie mit einer Fachperson einen Plan, in welchem Sie stichwortartig und mit Angabe eines Zeitraumes die Schritte sechs bis zehn in kleine Subschriffe unterteilen. Dieses Ablaufkonzept hilft, keine elementaren Schritte zu verpassen.

Schritt 6: Verhandlung und Festlegung Kaufpreis

In der Zahnmedizin existieren mit den SSO-Schätzungen eine breit akzeptierte Schätzmethode. Bei den Kaufpreisverhandlungen können Sie sich darauf sowie auf die Erkenntnisse aus

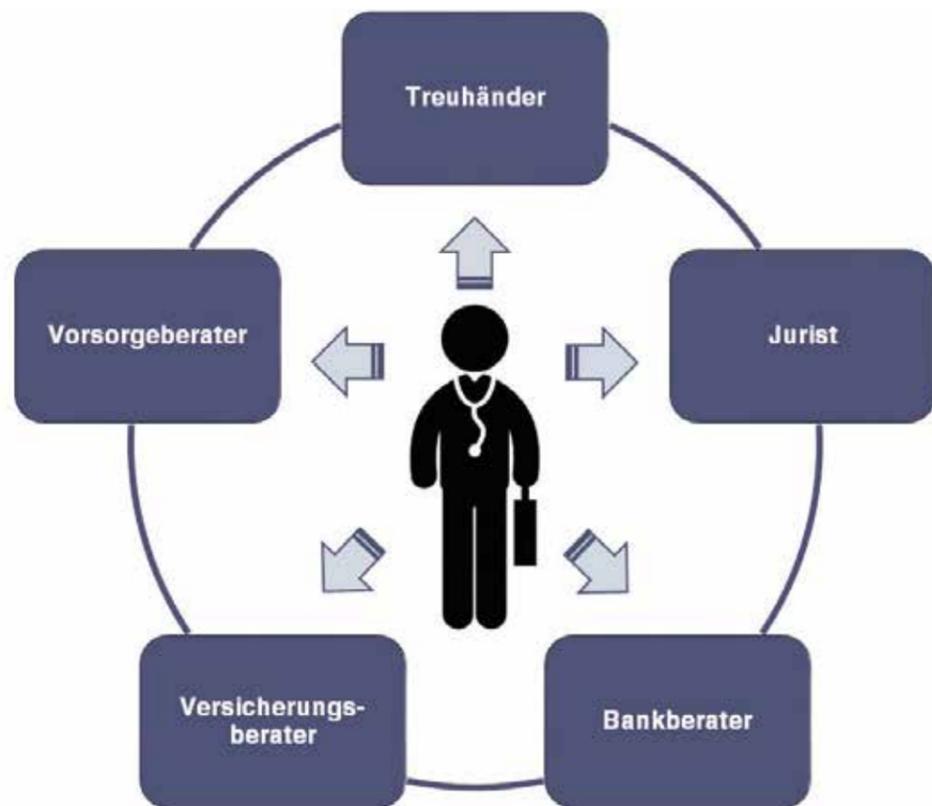
den Schritten eins bis vier abstützen. Beispielsweise lassen sich Nachteile aus bestehenden und zu übernehmenden Verträgen bei den Verhandlungen häufig positiv nutzen.

Schritt 7: Ausarbeitung und Umsetzung Kaufvertrag

Sämtliche Spezialitäten und Eigenheiten der geplanten Transaktion sollten in den Kaufvertrag einfließen und aufgrund der Relevanz dieses Vertrages durch einen Fachanwalt geprüft werden. Die wichtigsten, zu regelnden Punkte sind unter anderem die Aufstellung eines Inventars, der Kaufpreis mit Angabe des Zahlungstermins, allfällige aufschiebende- oder auflösende Bedingungen, der Übergang von Nutzen und Gefahr sowie die Regelung und Sicherstellung des Zugangs zu den Patientendossiers.

Schritt 8: Patientenübernahme und Aussenauftritt

Neupatienten zu gewinnen ist schwieriger als bestehende Patienten zu halten. Entsprechend sollten Sie bei der Praxisübernahme einen Fokus auf die



und langfristigen Erwerbsunfähigkeit sowie für den Todesfall.

- Vereinbaren Sie mit dem Finanzierungsinstitut die notwendigen Kreditprodukte.

Schritt 10: Gründung und Aufnahme der Tätigkeit

Bedenken Sie folgende Punkte und treffen Sie die entsprechenden Massnahmen:

- Berücksichtigung der individuellen, rechtlichen Anforderungen an die Gründung (Rechtsform einer Zahnarztpraxis) und Sicherstellung aller Bewilligungen
- Abnahme Mietobjekt (Schnittstellenprotokoll)
- Organisation und Umsetzung eines Praxis-Appéros
- Organisation der Einarbeitung in die Praxis
- Inventur und Prüfung der Funktionsfähigkeit der medizinischen Geräte

Empfohlene Vorgehensweise zur erfolgreichen Praxisübernahme/Praxisgründung:

- Wählen Sie bei der Aufnahme Ihrer Selbständigkeit ein strukturiertes Vorgehen
- Prüfen Sie vor der Verhandlung von Kaufpreis und Kaufvertrag elementare Grundlagen wie bestehende Miet- und Arbeitsverträge (Schritte eins bis vier)
- Erstellen Sie einen sauberen Businessplan und passen Sie diesen den sich ändernden Parametern an
- Planen Sie für den Prozess genügend Zeit ein
- Holen Sie sich für die Erarbeitung einzelner Schritte wo nötig professionelle Hilfe
- Mit einem holistischen Vorgehen sparen Sie bei der Gründung der Praxis und in den darauffolgenden Jahren mit Hilfe eines unabhängigen Beraters mehrere 10'000 Franken.

Übernahme der bestehenden Patienten legen. Häufig wird dieser enorm wichtigen Thematik in der Praxis zu wenig Gewicht beigemessen.

Arbeiten Sie eng mit dem Verkäufer zusammen, stellen Sie dafür einen konkreten Plan auf und halten Sie sich an diesen. Zu den wichtigsten Punkten gehört die gemeinsame Kommunikation, die persönliche Bekanntmachung bei Netzwerkpartnern, die rechtskonforme Übertragung der Patientendossiers sowie eine umfassende Einführung durch den Verkäufer.

Schritt 9: Umsetzung Businessplan

- Nach Unterzeichnung des Kaufvertrags kann der Businessplan finalisiert und umgesetzt werden.
- Schliessen Sie die notwendigen Versicherungen ab und nehmen Sie die definitiven Anmeldungen bei der 1. und allenfalls 2. Säule vor.
- Treffen Sie Vorkehrungen zur persönlichen Absicherung und derjenigen Ihrer Familie für den Fall einer kurz-

ZUR PERSON

Rico Rüttimann

bringt als Partner bei Neidhart Rüttimann & Partner AG einen Erfahrungsschatz von mehr als 500 beratenen Ärztinnen und Ärzten im Bereich der Human-, Tier- und Zahnmedizin mit. Dank dieser Spezialisierung besteht ein grosses, auf Mediziner ausgerichtetes Netzwerk in den Bereichen Treuhand-, Steuer-, Versicherungs-, Vorsorge-, Bankdienstleistung und Rechtsberatung. Die Beratung erfolgt ausschliesslich auf Honorarbasis. Courtagen und Provisionen für Produktentschädigungen werden transparent ausgewiesen und dem Kunden komplett zurückvergütet

neidhart rüttimann & partner ag
Bankstrasse 4
8400 Winterthur
044 226 90 91

rico.ruettimann@nrup.ch
www.nrup.ch



Optimieren Sie Ihre Arbeitsweise

Injizieren Sie unser stärkstes Material für direkte Restaurationen

G-ænial® Universal Injectable

Aktivsauerstoffprodukte getestet

Zur begleitenden Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis

In regelmässigen Abständen werden in der Facebook Gruppe „Prophy Check“ einzelne Produkte verschiedener Hersteller zu einem kostenlosen Test angeboten. Zuletzt konnte man die Oxysafe Professional Reihe von Hager & Werken testen.

67% der Tester haben Oxysafe Professional bei einer moderaten bis schweren Parodontistherapie angewandt, wobei die Taschen laut Angaben ca. 5 mm tief waren. Die Tester waren zu 77% mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Oxysafe Professional ist schnell und einfach in der Anwendung, was 82% als sehr positiv und 18% mit positiv beurteilten. Die Ergiebigkeit des Gels wurde zu 60% als sehr gut, zu 38% mit gut und nur mit 2% als befriedigend bewertet. 87% der behandelten Patienten gaben an, dass sie die Anwendung von Oxysafe Professional als sehr angenehm empfanden. Im Patientenrecall ergaben sich folgende Ergebnisse: Die allgemeine Verbesserung wurde zu 66% als sehr gut, zu 29% als gut und nur zu 5% als befriedigend beurteilt. BOP reduzierte sich bei 97% aller Fälle sehr gut. Insgesamt wurde Oxysafe Professional zu 73% mit sehr gut bis gut beurteilt.

Oxysafe Professional Produkte enthalten die patentierte Ardox-X Technologie auf Aktivsauerstoffbasis (Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex), die durch Kontakt mit der Haut oder Schleimhaut aktiviert wird. Dieser Komplex fungiert als Matrix, die den Aktivsauerstoff in dem zu behandelnden Bereich freisetzt. Hierdurch wird sofort die Anzahl der gram-negativen Bakterien reduziert.

Oxysafe eliminiert schädliche, anaerobe Bakterien (auch in der Tasche), die für Parodontitis und Periimplantitis verantwortlich sind. Das mit Sauerstoff angereicherte Mikromilieu hat einen nachweislich positiven Effekt auf die Behandlung entzündeter



Oxysafe Professional ist schnell und einfach in der Anwendung, was 82% als sehr positiv beurteilten.

Zahnfleischtaschen.

Bewusst wurde auf körperschädigende Inhaltsstoffe, wie z.B. Wasserstoffperoxide und Radikale, verzichtet. Die Applikation von Oxysafe Gel Professional unterstützt die parodontale Regenerationstherapie von Weichgewebe, das durch Periimplantitis geschädigt wurde. Oxysafe Professional wirkt sowohl antibakteriell als auch antifungizid und unterstützt durch seinen erhöhten Sauerstoffanteil die Regeneration von entzündetem Gewebe. Es schützt die Mundflora und verursacht keinen Zelltod bei Erythrozyten oder Leukozyten. Ebenso werden weder Mucosazellen noch Osteoblasten angegriffen

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

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

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



Standortbestimmung in der Zahnarztpraxis

Wo sind wir? Und wo wollen wir hin?

Auf Grund der Coronavirus-Krise war man zum Nichtstun verdammt und hatte plötzlich das, was einem in der Alltagshektik oftmals fehlt: Zeit! Zeit, um mit der Familie zu verbringen, Zeit, um sich aber auch Gedanken über dieses und jenes zu machen. Genau dieses Innehalten um über den Status Quo sowie die Zukunftsaussichten der eigenen Praxis zu sinnieren, sollte man sich auch ohne COVID 19-Stillstand alle paar Jahre nehmen. Denn Situationsanalyse und Zieldefinition sind die Grundlage einer jeden erfolgreichen Marketingstrategie – auch in der Zahnmedizin.

Von Daniel Izquierdo-Hänni



Manchmal ist es ganz gut inne zu halten und sich die Zeit zu nehmen seine Lebenslage zu hinterfragen. Wo befinde ich mich? Sowohl privat wie auch beruflich als Zahnarzt? Ist das, was ich tue, wirklich das, was mir vorschwebte? Und, in Folge: Wo will ich als Mensch und Mediziner hin? Wo sehe ich meine Praxis in acht oder zehn Jahren?

SWOT Analyse

Die wohl populärste – weil relativ einfache – Vorgehensweise, um eine Momentaufnahme der eigenen Situation zu erstellen, ist die sogenannte «SWOT» Analyse. Der Begriff setzt sich aus den vier englischen Worten «Strengths», «Weaknesses», «Opportunities», «Threats» zusammen, also Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren. Um eine solche Situations-

analyse durchzuführen braucht es weder Marktforschungsagenturen noch irgendwelche Wirtschaftsspezialisten, sondern lediglich genügend Weitsicht und – dies ist der Knackpunkt – die Fähigkeit wirklich kritisch mit einem selbst zu sein.

Praktisches Vorgehen

Am besten man legt vier leere A4-Blätter vor sich auf den Tisch und fängt an alles aufzuschreiben, was einem in den Sinn kommt. Dabei gilt die Brainstorming-Regel: alles aufschreiben, was einem in den Sinn kommt. Alles gilt, sei es noch so nebensächlich oder absurd. Erst später werden die aufgeschriebenen Gedanken gewichtet, allenfalls sogar weggelassen.

Erste Frage, erstes Blatt: Welches sind die Vorteile, Pluspunkte und Stärken, welche die Zahnarztpraxis

auszeichnen? Dabei geht es nicht nur um rein zahnmedizinische Kriterien, sondern auch um Aspekte wie etwa Erfahrung, Kenntnisstand und Sozialkompetenz des Praxisteams. Ebenfalls notiert werden sollen die nicht-medizinische Aspekte rund um die Zahnarztpraxis. Sind die Praxisräume besonders oder nach Feng-Shui Wohlfühlregeln eingerichtet? Bieten wir besondere Öffnungszeiten? Oder sind in unseren Behandlungszimmern TV-Bildschirme an der Decke montiert, so dass dort den Patienten Ablenkung geboten wird?

Zweite Frage, zweites Blatt: Jetzt gilt es mit sich ehrlich zu sein und auch Zweitmeinungen zu akzeptieren. Wo sind wir schwach auf der Brust? Was klappt überhaupt nicht in unserer Praxis? Wo haben wir Nachholbedarf? Gleich wie bei der ersten Frage müssen alle Facetten der Zahnarztpraxis

SWOT
STRENGTHS WEAKNESS OPPORTUNITIES THREATS

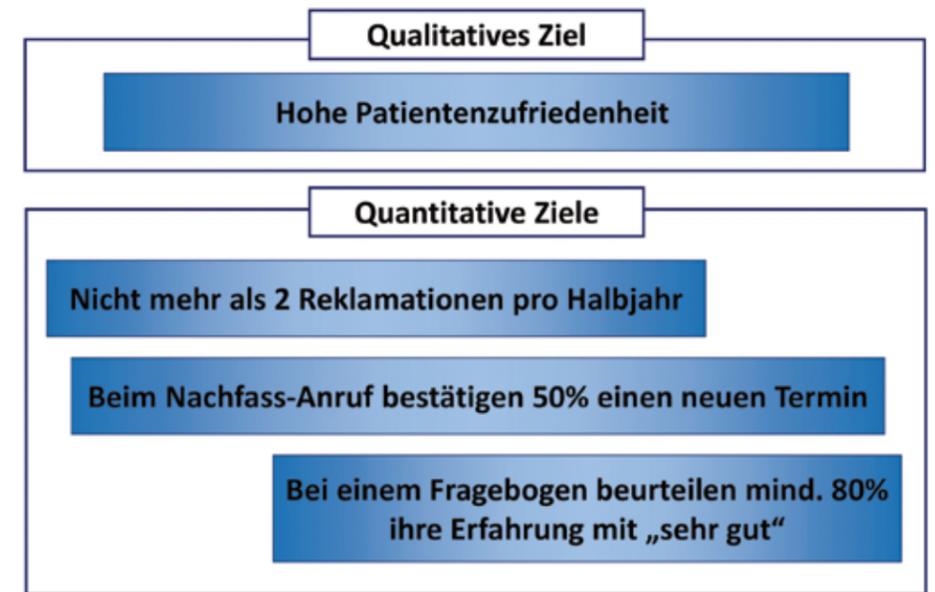
analysiert werden – medizinischen wie nicht-medizinischen. Wer weiss, vielleicht sind die Stühle im Wartezimmer die unbequemsten der Welt?

Dritte Fragestellung, drittes Blatt: Um die kommenden zwei Fragen beantworten zu können, sollte man am Puls der Zeit sein und über einen entsprechenden Weitblick verfügen. Welche Chancen kann die Zukunft uns und unserer Zahnarztpraxis bieten? Einerseits im zahnmedizinischen Sinne wie etwa neue Materialien, innovative Techniken oder zukunftssträchtige Behandlungsangebote. Andererseits sollte auch aufnotiert werden, welche wirtschaftlichen, gesellschaftlichen oder juristischen Umwelteinflüsse positiven Einfluss auf den Beruf des Zahnarztes und auf den Betrieb der Zahnarztpraxis haben könnten. Ich denke da zum Beispiel an die Liberalisierung etwa von Behandlungszeiten oder Geschäftsmodellen, aber auch an gesellschaftliche Trends wie Schönheitskultur oder Umweltbewusstsein.

Vierte Fragestellung, viertes Blatt: Welche Gefahren können die soeben erwähnten zahnmedizinischen, wirtschaftlichen, gesellschaftlichen oder politischen Umweltfaktoren für unsere Praxis bedeuten? Gibt es zum Beispiel immer mehr Privatuniversitäten und somit immer mehr Zahnärzte respektive Konkurrenten? Werden neue Geschäftsmodelle auf den Markt kommen? Fragen über Fragen, die man sich in Ruhe durch den Kopf gehen lassen und auf notieren sollte.

Meinungsvielfalt ist gefragt

Selbstkritik ist ja nicht wirklich eine der ausgeprägtesten Tugenden des Menschen. Genau aus diesem Grund ist es wichtig die SWOT-Analyse nicht für sich allein im stillen Kämmerchen



Qualitative Ziele müssen, damit sie wirklich verifiziert werden können, in messbare, quantitative Unterziele heruntergebrochen werden.

durchzuführen, um eine wirklichkeitsnahe Momentaufnahme zu schaffen sind vielmehr unterschiedliche Meinungen und Sichtweisen gefragt. Konkret heisst dies, dass man jeden einzelnen Praxismitarbeiter hinzuziehen sollte mit der Bitte, sich die gleichen Gedanken zu machen und niederzuschreiben. So können unterschiedliche Sichtweisen und Meinungen zusammengetragen und dann gemeinsam kommentiert werden.

Und jetzt, wie weiter?

Bei der SWOT-Analyse der eigenen Zahnarztpraxis gibt es kein richtig oder falsch, ist doch jede Situation, jeder Zahnarzt und jede Wertevorstellung anders. Doch diese Momentaufnahme kann einem ganz gut aufzeigen, ob man auf dem richtigen Weg ist und – vor allem – wo man ansetzen muss, um Fehler und Missstände zu beheben. Also: Wie weiter? Wohin sollen die Zukunftsperspektiven der eigenen Zahnarztpraxis hinweisen? Was wollen wir erreichen, was sind unsere ganz konkreten Ziele?

Genau hier, bei der konkreten Bestimmung der Endabsichten, bleibt man nicht selten wagen – irgendwas, irgendwann. Dabei sind klare Ziele die Grundvoraussetzung, um auch

im zahnmedizinischen respektive unternehmerischen Sinne den richtigen Weg nicht nur einzuschlagen, sondern auch beizubehalten. Gleich wie ein Kompass. Es ist daher zwingend die unterschiedlichen Zielnuancen zu kennen, möchte man ernsthaft die Zukunft seiner Praxis planen.

Quantitative versus qualitative Ziele

Die Anzahl an Neupatienten, die man im Verlaufe eines Jahres in die Praxis holen möchte, oder die Höhe des Umsatzes pro Monat sind klassische Beispiele für Ziele, die man in Zahlen messen und somit quantifizieren kann. Das gleiche gilt etwa für die Akzeptanzrate von Kostenvoranschlägen oder die Anzahl Mitarbeiter, die in fünf Jahren in der Praxis tätig sein sollen. Etwas komplizierter, weil eben nicht direkt messbar, sind die sogenannten qualitativen Ziele wie etwa die Zufriedenheit der Patienten, die Qualität der zahnmedizinischen Intervention oder das Image der Praxis.

Wer sich also Gedanken darüber macht, was man eines Tages erreichen möchte, muss als aller erstes diese Differenzierung vornehmen. Mathematik spielt jedoch bei beiden Zieldefinitionen eine Rolle, denn nur



Veränderte Wertevorstellungen: Die Odontologie von heute wandelt sich nicht nur im medizinischen und technologischen Sinne, auch im sozialen und gesellschaftlichen Umfeld gibt es Veränderungen.

über das Herunterbrechen der qualitativen Ziele in messbare Parameter lassen sich diese auch wirklich verifizieren. Wie kann man also feststellen, ob die Zufriedenheit unserer Patienten so hoch ist wie wir es uns wünschen? Zum Beispiel über das Zählen von Beanstandungen, die im Verlaufe einer definierten Zeitspanne eingehen: Reklamieren mehr als zwei Patienten in einem Monat, so hapert es vermutlich mit der Zielerreichung. Besser noch wäre eine schriftliche Umfrage, bei welcher die Patienten mindestens zu 80% die Praxis mit «sehr gut» bewerten. Sind es weniger als acht von zehn befragten Patienten, so weiss man, dass man das gesteckte Ziel verfehlt hat.

Muss, sollte oder kann

Egal ob Geldmittel, Lebensenergie oder Stunden am Tag, die Ressourcen eines Menschen und einer Zahnarztpraxis sind nicht unbegrenzt. Daher gilt es diese möglichst effizient einzusetzen in dem man auch bei der Definition von Zielen Prioritäten setzt. Was ist zwingend, was eine Option und was eher nebensächlich? Oder, einfacher formuliert, welche Ziele müssen, welche sollen und welche können erreicht werden?

Das bekannte Sprichwort «weniger ist mehr» kommt auch bei der Definition von Zielen zum Tragen, kommt

es doch nicht selten vor, dass man sich Zuviel vornimmt und die Muss-Ziele zu zahlreich sind. Die Folge: Man läuft Gefahr sich zu «verzetteln» - wie man so schön in der Schweiz sagt. Genau aus diesem Grund fordere ich die Teilnehmer an meinen Fortbildungskursen immer auf sich maximal drei Dinge aufzuschreiben, die sie in Folge des Kurses in ihrer Praxis in die Tat umsetzen wollen. Hat man diese drei Vorhaben erst mal erreicht, so darf man gerne drei weitere Ziele aus der Kategorie «soll» ins «muss» hochbefördern und – bestätigt durch den Erfolg der ersten Massnahmen - angehen.

Morgen oder erst in zwei Jahren?

Was haben die Tour-de-France Fahrradfahrer mit den Pilgern auf dem Jakobsweg gemeinsam? Beide haben ein klares Ziel vor Augen, wissen aber auch, dass sie, um nach Paris respektive nach Santiago de Compostela zu gelangen, dies in Etappen tun müssen. Langfristige, strategische Ziele sind wichtig, um eine Vision zu entwickeln und, wie vorgängig schon beschrieben, um über eine klare Richtungsvorgabe zu verfügen – Stichwort «Kompass». Die kurz- und mittelfristigen, also die operativen und taktischen, Ziele sollen hingegen den Weg zum Fernziel ebnen. Überaus wichtig

bei diesen kurz- und mittelfristigen Zielen ist, dass diese wirklich realistisch definiert werden. Von Anfang an zu hoch gesteckte Ziele, von denen man weiss, dass sie kaum – oder gar nicht – erreichbar sind, sind fatal, denn sie können nur Frustrationen auslösen. Die operativen und taktischen Ziele sollen zwar anspornen, aber eben auch motivieren – sich selbst wie auch das ganze Team der Zahnarztpraxis.

Veränderte Wertevorstellungen

Die Odontologie von heute wandelt sich nicht nur im medizinischen und technologischen Sinne, auch im sozialen und gesellschaftlichen Umfeld gibt es Veränderungen. Viele ältere Zahnärzte kommentieren, dass die jüngere Generation nicht mehr gewillt ist ihre ganze Zeit in den Aufbau respektive Weiterführung einer Praxis zu investieren. Stichwort «Life-Work-Balance». Der Erfolg von neuen Praxismodellen wie etwa Dentalketten gründet sich nicht nur in deren Preisstrategie, sondern eben auch auf dieser veränderten Lebenseinstellung der jüngeren Generation, inklusive der Feminisierung der Zahnmedizin. Warum sich nach der Arbeit am Patienten noch hinsetzen, um den Papierkram zu erledigen, wenn man zu genau definierten Zeiten rein und raus kann und Ende Monat einen, wenn nicht hohen, dafür jedoch regelmässigen Lohn aufs Konto überwiesen bekommt?

Harmonie und Balance

Bei der SWOT-Analyse respektive Zieldefinition gibt es kein richtig oder falsch, so wies auch beim Praxismarketing verschiedene Philosophieansätze und Vorgehensweisen gibt. Wichtig ist nur, dass jeder ehrlich mit sich selbst ist und die für sich stimmige Balance zwischen Arbeit und Privatleben findet. Und, wenn die Welt wieder in die Gänge kommt, nicht vergisst gelegentlich wieder mal inne zu halten und darüber nachzudenken, ob man immer noch auf dem richtigen Wege ist.

www.swissdentalmarketing.com

Rückblick auf das virtuelle Invisalign Scientific Symposium

Behandlung komplexer Fälle bei Erwachsenen und heranwachsenden Patienten mit Invisalign Alignern

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

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

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

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

Lee Taylor, Vice President of Mar-

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

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

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

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



Das virtuelle Symposium wurde von einem echten Studio aus geleitet.



Aus Canada zugeschaltet sprach auch Dr. Sandra Tai

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

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

www.aligntech.com



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

„Mit Invisalign können wir auf die veränderten Bedürfnisse unserer Patienten eingehen“

Dr. Michaela Sehnert

Zahnärztin in Halle, Deutschland

Erreichen Sie ein neues Niveau der Patientenversorgung

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

Mit Invisalign neue Masstäbe setzen.

www.invisalign-go.de

© 2020 ALIGN TECHNOLOGY SWITZERLAND (GmbH). ALLE RECHTE VORBEHALTEN. INVISALIGN, ITERO, ITERO ELEMENT, das ITERO Logo sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder dessen Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können. Align Technology Switzerland GmbH, Sturzdorff 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz. Der iTero Element 5D Intraoralscanner ist in den USA zurzeit nicht zum Verkauf verfügbar. iTero Element 5D ist zurzeit erhältlich in: Kanada, in der Europäischen Union und in anderen Ländern, die die CE-Kennzeichnung akzeptieren, einschließlich Australien, Neuseeland und Hongkong.



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

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

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

International Expert Symposium – IES 2020

Jetzt Fachvorträge on demand erleben

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

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

Was die Dentalwelt bewegt

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

experten bereichern:

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

Gemeinsam voran

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



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

nings und Weiterbildungen, wird uns alle zu neuen Chancen und Möglichkeiten führen.

Event-Dokumentation online

Wer sich fachlich auf den neuesten Stand bringen möchte, das IES aber verpasst hat, kann die Vorträge ab sofort kostenlos on demand abrufen

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

Zirkonzahn Schule geht Online

Webinare und Live-Vorträge

Virtuelle Weiterbildung für Zahntechniker und Behandler

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

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

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



MEHR SERVICE, WENIGER RISIKO



Die professionelle Prophylaxe gegen Zahlungsausfälle:
Dental, das Servicepaket der Ärztekasse



DENTAL

www.aerztekasse.ch

INKASSOMED
Umfassendes Forderungsmanagement im Gesundheitswesen

www.inkassomed.ch