

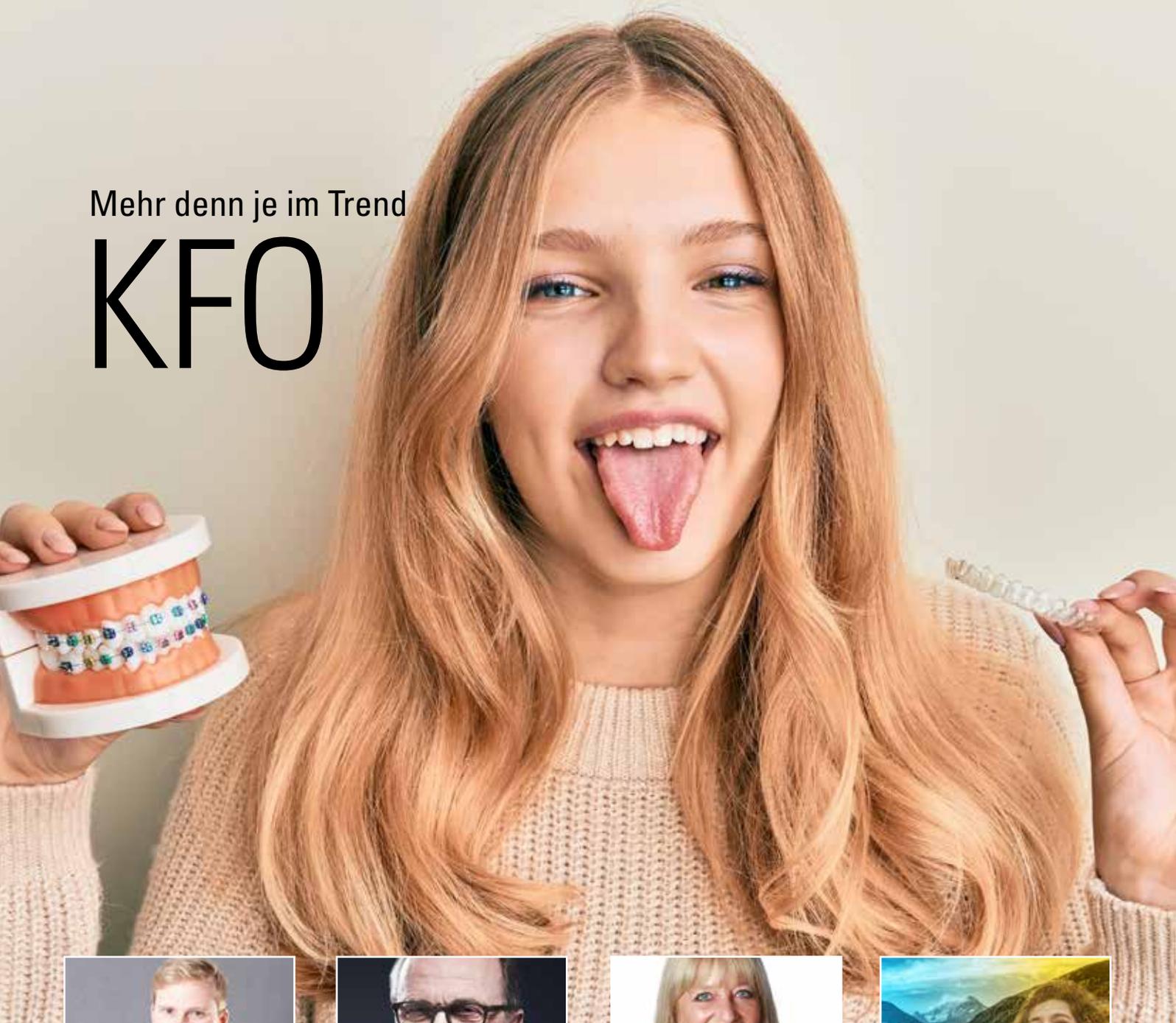
dental JOURNAL

+ Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 01/21
CHF 9,50

Mehr denn je im Trend

KFO



PRAXISUMBAU IN BADEN

*Portrait und
Gespräch mit Dr.
Christoph Keller*



TREFFEN MIT DANIEL BUSER

*Interview über die
aktuelle Situation in
der Zahnmedizin*



MARGOT BIRRER

*Empowerment des
Praxispersonal als
Zukunftschance*



DENTSPLY SIRONA

*Mobiler Showroom
unterwegs in der
ganzen Schweiz*

DENTSPLY SIRONA ON TOUR SCHWEIZ



Alles gleich, nur eben anders.

Der mobile Showroom - auf dem Weg zu Ihnen

www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom

AB MAI 2021

Liebe Leser!

Schwerpunktthema Kieferorthopädie



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

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

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

In Baden haben wir uns mit dem KFO-Spezialisten Dr. med. dent. Christoph Keller unterhalten, der während des vergangenen Pandemiejahres den Traum seiner eigenen Zahnarztpraxis realisiert hat. Wir haben mit ihm nicht nur über die Zahnmedizin gesprochen, sondern auch über seine Erfahrungen bei diesem Neubau und Neustart.

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

Ebenfalls ein exklusives Interview haben wir mit Daniel Buser geführt. Der Berner ist zwar als Universitätsprofessor seit über einem Jahr in Pension, was aber nicht heißt, dass er auch im Ruhestand ist und nicht einiges zu erzählen hat.

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

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

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

TESTPILOT

- 08 G-ænial A'CHORD von GC

TESTPILOT REAKTIONEN

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

KIEFERORTHOPÄDIE

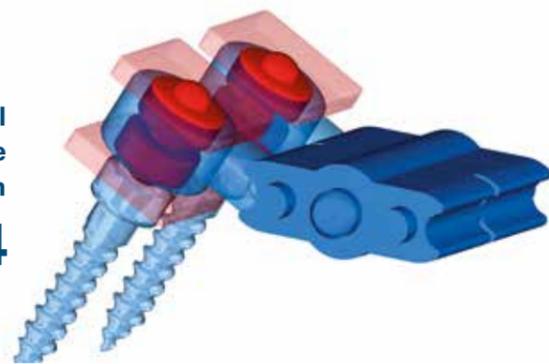
- 06 American Orthodontics präsentiert „BracePaste Band and Build LC“
- 24 Das ClearCorrect Alignersystem bewährt sich im Schweizer Markt
- 30 KFO Praxis Dr. Keller: „Für mich ist es ein Privileg selbständig arbeiten zu dürfen.“
- 34 Virtuell konstruierte KFO-Apparaturen
- 38 Konzept „ilovemysmile“
- 40 **Geserick:** Klinische Anwendung der GET-Prescription am Beispiel eines komplexen Chirurgiefalles

SWISS FOKUS

- 12 Dentsply Sirona ist in der Schweiz mit einem mobilen Showroom unterwegs
- 14 Neuste Studie zur Zahlungsmoral in der Schweiz
- 16 Bleaching in der Zahnarztpraxis
- 20 Im Gespräch mit Daniel Buser über neue, persönliche Herausforderungen, flappless im Seitenzahnbereich implantieren und Gruppenpraxen als Zukunftsmodell
- 28 Im Gespräch mit Margot Birrer, Inhaberin der dentaltraining GmbH zu Empowerment des eigenen Personals

Virtuell konstruierte KFO-Apparaturen

34



14

Neuste Studie zur Zahlungsmoral in der Schweiz



40

Klinische Anwendung der GET-Prescription

Bleaching in der Zahnarztpraxis

16



Dentsply Sirona ist in der Schweiz mit einem mobilen Showroom unterwegs

12



Spanien: Wirtschaftskrimi Zahnarztpraxis

44



30

Dr. Keller: „Für mich ist es ein Privileg selbständig arbeiten zu dürfen.“



Internationales GET-Symposium in Rom

49

REPORT

- 44 Spanien: Wirtschaftskrimi Zahnarztpraxis
- 47 Zahnarztwerbung im Zeichen der Zeit

ZAHNTECHNIK

- 26 Labor Homan: Über 15 Jahre Erfahrung mit dem digitalen Workflow

FÜLLUNGEN

- 50 Universal-Füllungsmaterial Admira Fusion von VOCO

VERANSTALTUNGEN

- 48 Amann Girrbach präsentiert bei virtuellem Kongress attraktive Wege in die Zukunft
- 49 Internationales GET-Symposium in Rom
- 50 Dentaurums Fortbildungsangebot für 2021

Amann Girrbach präsentiert attraktive Wege in die Zukunft

48



Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Vorarlberger Verlagsanstalt GmbH **Auflage:** 5.500 Stück. **Vertrieb:** Asendia. **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.

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

BracePaste Band and Build LC

AO's neuer Bandzement

BracePaste Band and Build LC von AO


Die BracePaste Familie von American Orthodontics wird ab sofort durch ein weiteres Produkt ergänzt! Neben der bewährten BracePaste und dem neuen Bracketkleber BracePaste Color Change mit Farbwechseleigenschaft hat AO nun auch einen neuen Bandzement im Sortiment. BracePaste Band and Build LC ist lighthärtend, fluoridabgebend und erleichtert dank seiner bläulichen Einfärbung die Überschussentfernung nach dem Debonding erheblich. Er kann ohne Anmischen verarbeitet werden und ist abrasionsfrei. BracePaste Band and Build LC kann nicht nur als Bandzement verwendet werden, sondern ist ebenfalls zum Setzen okklusaler Aufbisse geeignet. Der Bandzement ist in Spritzen erhältlich und kann bei Raumtemperatur gelagert werden. Dank der hohen Qualität aller Produkte der BracePaste Familie müssen Sie sich keine Gedanken über Klebprobleme machen und können sich somit voll und ganz auf die Behandlung konzentrieren. Für weitere Informationen oder ein persönliches Beratungsgespräch stehen wir Ihnen unter angegebenem Kontakt gern zur Verfügung.

American Orthodontics Switzerland

Thomas Timmerman
Deutschsprachige Kunden
 Tel: +41 27 322 88 83
 E-Mail: ttimmerman@americanortho.com

Marinette Gillioz
Französischsprachige Kunden
 Tel: +41 27 322 88 81
 E-Mail: mgillioz@americanortho.com



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

Prettau® 3 Dispersive® mit Gradual-Triplex Technology

Natürlicher Farbverlauf, extrem hohe Biegefestigkeit und höchst transluzente Schneide



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

Infos unter: www.zirkonzahn.com

WE ARE ONE

#DentistryUnified



register to unify:
show.aglivecon.digital

Amann Girschbach AG
 Fon +43 5523 62333-105
www.amanngirschbach.com

testpilot

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

Einfachheit, Ästhetik und Funktionalität

NEU

Machen Sie mit!



DIE AKTION

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

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

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

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

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

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



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

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

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

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

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

testpilot

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

Reaktionen

Stimmen zu FujiCEM Evolve



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

Dr. Svitlana Bough, 6900 Lugano

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

Dr. Boris Okmian, 8852 Altendorf

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

Dr. med. dent. Johannes Kampfer, 9443 Widnau

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

tig interpretiere. Dazu kommt noch der erhöhte Preis.

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

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

Dr. Linda Fiedler, 3021 Pressbaum

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

Dr. Janine Christin Dewor, 9464 Rütli

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

testpilot

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

Reaktionen

Venus Diamond ONE im Praxistest



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

Dr. Svitlana Bough, 7900 Lugano

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

Dr. med.dent. Katarzyna Grünert, 2502 Biel

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

Dr. med. dent. Johannes Kampfer, 9443 Widnau

Das Venus Diamond One hat mir eine zu feste Konsistenz.

Dr. Boris Okmian, 8852 Altendorf

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

Dr. Janine Christin Dewor, 9464 Rüthi

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

DDr. Heidrun Hagel, 3511 Furth

Die Farbgebung des Composites ist erstaunlich gut und bietet eine erstaunliche „Lebendigkeit“ des restaurierten Zahnes. Bei der Verarbeitung ist es auch sehr angenehm und klebt nicht. Ich habe es nur im Seitzahnbereich getestet und da war ich sehr zufrieden.

DDr. Wolf-Dietrich Kluger, 1180 Wien

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

MEHR SERVICE, WENIGER RISIKO



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



www.aerztekasse.ch

INKASSOMED

Umfassendes Forderungsmanagement im Gesundheitswesen

www.inkassomed.ch



Individuell, kompetent und – im wahrsten Sinne des Wortes – nah am Behandler

Dentsply Sirona bringt den Showroom direkt zum Interessenten

„Alles gleich, nur eben anders.“ Unter diesem Motto startet Dentsply Sirona ab Mitte Mai 2021 und für die kommenden zwölf Monate eine Tour durch die Schweiz. Gleich bleibt, dass Zahnärzte, Praxisteams und Studierende die Möglichkeit haben, sich von den Produkt-Experten von Dentsply Sirona informieren und individuell zu den hochwertigen digitalen Praxisworkflows beraten zu lassen. Anders ist, dass neben dem Dentsply Sirona Showroom in Baden-Dättwil nun die mobile Showroom-Variante auf dem Weg zu den Kunden sein wird. Diese ist ausgestattet mit Equipment wie Behandlungseinheiten, 3D-Röntengeräten und den neuesten Technologien im CAD/CAM Bereich für die digitale, zahnärztliche Praxis.

SAVE THE DATE

Bis Ende dieses Jahres wird die Dentsply Sirona Roadshow in folgenden Regionen unterwegs sein:

- Mai 2021: Region Lugano
- Juni 2021: Region Basel
- Juli 2021: Region Chur
- August 2021: Region Montreux / Genf
- September 2021: Region Luzern
- Oktober 2021: Region St. Gallen
- November 2021: Region Bern
- Dezember 2021: Region Zürich

Die Covid-19 Pandemie hat viele Selbstverständlichkeiten in der zahnärztlichen Profession zu etwas Aussergewöhnlichem gemacht. Dazu gehört zum Beispiel die Fortbildung im wissenschaftlichen und im Produktbereich. Während die klinische Weiterbildung online gut funktioniert, sieht das bei technischem Equipment oder neuen digitalen Workflows schon etwas anders aus. Aktuell finden weder Messen noch Kongresse mit Ausstellungen statt, Showrooms haben geschlossen.

Für Dentsply Sirona war das Anlass, sich ein Konzept zu überlegen, das die Zahnärzte an dieser Stelle abholt: Der neue mobile Showroom, der ab dem 17. Mai im Tessin seine Tour durch die Regionen der Schweiz starten wird, bringt die Ausstellung und vor allem die kompetente Beratung durch Produktexperten direkt zu den Zahnärzten. Der mobile Showroom in Form eines Anhänger-Expo-Cubes ist mit hochmodernem Equipment für die zahnärztliche Praxis ausgestattet: Dazu gehören die Behandlungseinheit Teneo inklusive Implantat- und Endo-Funktion, der Intraoralscanner Primescan und das komplette CEREC-System sowie mit dem Axeos auch ein extraorales Röntgengerät. Sie sind im Cube so angeordnet, dass sie in nahtlosen Workflows erlebt werden können. Besucher erfahren auf diese Weise hautnah, wie schnell und präzise eine digitale Abformung möglich ist, mit welcher Bildqualität gearbeitet werden kann und wie sehr sich auch die Behandlungseinheit durch ihre Schnittstellen in den Praxisworkflow integrieren lässt! So wird sofort erkennbar, welche Erleichterungen und welchen Mehrwert moderne Technologien in der Praxis bieten.

Fixe Tourdaten und individuelle Termine: so kommt Dentsply Sirona in die Nähe

Geplant ist, dass der mobile Showroom jeden Monat eine neue Region ansteuert. Um den Hygieneregeln des Bundesamts für Gesundheit (BAG) zu entsprechen und höchstmögliche Sicherheit für alle Beteiligten zu bieten, werden für die fixierten Standorte Termine vergeben, die über die Website www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom gebucht werden können. Zusätzlich haben Zahnärzte die Möglichkeit, die mobile Ausstellung in der jeweiligen Region auch direkt zu sich an die Praxis kommen zu lassen.

Die Anmeldung dafür erfolgt ganz unkompliziert per E-Mail über info.ch@dentsplysirona.com oder telefonisch über 056 4833040. Der Vorteil: Der mobile Showroom gehört für eine bestimmte Zeit dem Praxisteam ganz allein. Ohne Reisestress und ohne Publikum können sich dann Behandler und Assistenz über das Equipment-Portfolio informieren. Das Dentsply Sirona Team steht den Besuchern in dieser Zeit exklusiv zu Verfügung und kann individuell beraten. Auch der Schweizer Dentalhandel ist in das Konzept eingebunden: Der Cube kann vom Handel auch für Präsentationen und Beratungsangebote genutzt werden.

www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom



MARKUS ANSELM,
SENIOR SALES & MARKETING
MANAGER BEI DENTSPLY
SIRONA, ERKLÄRT DIE
HINTERGRÜNDE UND ZIELE
DIESES AUSSERGEWÖHNLICHEN
KONZEPTS.



Herr Anselm, wie sind Sie auf die Idee gekommen, den Showroom in Teilen in eine mobile Lösung zu verlagern?

Die Pandemie hat die Möglichkeiten, mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen, stark eingeschränkt. Einerseits finden aktuell keine Messen oder Kongresse statt, auch unser Showroom in Baden-Dättwil ist derzeit geschlossen. Andererseits haben unsere Kunden ihr Reiseverhalten verständlicherweise verändert. Um also unsere Produkte und Lösungen zeigen und vor allem dazu beraten zu können, haben wir uns überlegt, uns auf den Weg zu unseren Kunden zu begeben. Dementsprechend lautet auch unser Motto „Dentsply Sirona – für Sie unterwegs!“ Wir möchten mit unseren Kunden ins Gespräch kommen, hören, was sie bewegt und was sie benötigen. Denn nur mit diesem Wissen können wir massgeschneiderte Lösungsvorschläge entwickeln.

Wie gelingt es Ihnen, in Ihrem mobilen Showroom neben den Produkten selbst auch die Workflows zu zeigen?

Die einzelnen Produktlösungen sind im Cube so angeordnet, dass wir tatsächlich den Workflow für ausgewählte Behandlungen zeigen können. Wir haben beispielsweise das CEREC-System an Bord, können mit der Primescan abformen, eine Restauration designen und auch mit der neuen CEREC Prime-mill ausschleifen. Zudem haben wir auch eine Teneo Behandlungseinheit und ein Grossröntgengerät dabei, somit können wir den gesamten Praxisworkflow zeigen.

Es ist unser Ziel, dass unsere Kunden die Produkte nicht nur sehen, sondern berühren und auch ausprobieren können. Investitionsgüterentscheidungen treffen Sie nicht, ohne die Handhabung einmal selbst erlebt zu haben. Unsere beiden Produktspezialisten an Bord stehen dabei mit Rat und Tat zur Seite.

Weshalb sollte kein Zahnarzt versäumen, Ihren mobilen Showroom aufzusuchen?

Der entscheidende Vorteil ist aus meiner Sicht, dass Zahnärzte ohne besonderen Aufwand eine sehr kompetente und individuelle Beratung erhalten. Die Ausstellungsfläche ist gross genug, ohne dabei unübersichtlich zu werden, sodass das Beraterteam den Kunden und Interessenten uneingeschränkt zur Verfügung steht. Zahnärzte, übrigens auch Studierende der Zahnmedizin, erhalten im Cube die Chance, etwas Neues kennenzulernen und direkt im Workflow live zu erleben. Als besonders angenehm dürfte sicher auch die entspannte Atmosphäre fern von allem Messetrubel empfunden werden.



Warum sich als Zahnarzt mit Patienten herumschlagen, die ihre Rechnungen nicht bezahlen, wenn man sich auf die Erfahrung und Kenntnisse der Ärztekasse Genossenschaft und deren Partnerin Inkasso Med AG verlassen kann?

Neuste Studie zur Zahlungsmoral in der Schweiz

Die Covid-19-Krise hat erhebliche Auswirkungen auf die Finanzen der Schweizer Haushalte

Der «European Consumer Payment Report», kurz ECPR, vergleicht das finanzielle Wohlergehen von Verbraucherinnen und Verbrauchern in 24 europäischen Märkten, unter ihnen auch die Schweiz. Das Resultat für das vergangene Jahr 2020 ist für unser Land mehr als ernüchternd.

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Obwohl die Studie nicht speziell für den Gesundheitssektor erarbeitet worden ist, sind die Erkenntnisse auch für die Zahnarztpraxen durchaus interessant. Nicht zuletzt, weil immer wieder davon gesprochen wird, dass sich die Zahlungsmoral in der Schweiz in den vergangenen Jahren verschlechtert hat. Der neue Report liefert jetzt konkrete Zahlen.

Die Schweiz ist nicht mehr Top...

Nebst verschiedenen Umfragen und Erhebungen verwendet die Studie unterschiedliche Schlüsselindikatoren, welche über die Zahlungsmoral auch in der Schweiz Auskunft geben. Ein Indikator definiert die Fähigkeit der Verbraucherinnen und Verbraucher, ihre Rechnungen pünktlich bezahlen zu

können. Deutschland, Österreich und Dänemark halten auch im vergangenen Jahr ihre Spitzenplätze der Top 3, die Eidgenossenschaft ist jedoch vom sechsten auf den elften Rang runtergerutscht. Noch dramatischer sieht es bei der Fähigkeit aus, jeden Monat und für ein unvorhergesehenes Ereignis sparen zu können, also die sogenannte Bruttosparquote der Haushalte. Beim Sparen für die Zukunft war

die Schweiz 2019 hinter Schweden auf Platz zwei, 2020 stürzte unser Land auf Rang 11 – hinter Staaten wie Tschechien oder Estland.

... und ein teures Pflaster

Die hohen Lebenshaltungskosten in der Schweiz wirken sich negativ auf diese Sparfähigkeit und das pünktliche Bezahlen von Rechnungen aus. Mehr als die Hälfte der Verbraucher in der Schweiz (55%) haben nach der Bezahlung ihrer Rechnungen nur noch weniger als ein Fünftel ihres monatlichen Einkommens übrig. Die Covid-19-Krise hat gerade die finanziell schwächeren Gruppen in der Gesellschaft wie etwa junge Erwachsene und Eltern mit Kindern besonders unter Druck gesetzt. 47% der befragten Eltern in der Schweiz sagten, dass sie sich zurzeit mehr Sorgen um ihr finanzielles Wohlergehen machen als zu irgendeinem anderen Zeitpunkt in ihrem Leben. Aber auch 38% der Befragten ohne Kinder geben dasselbe an.

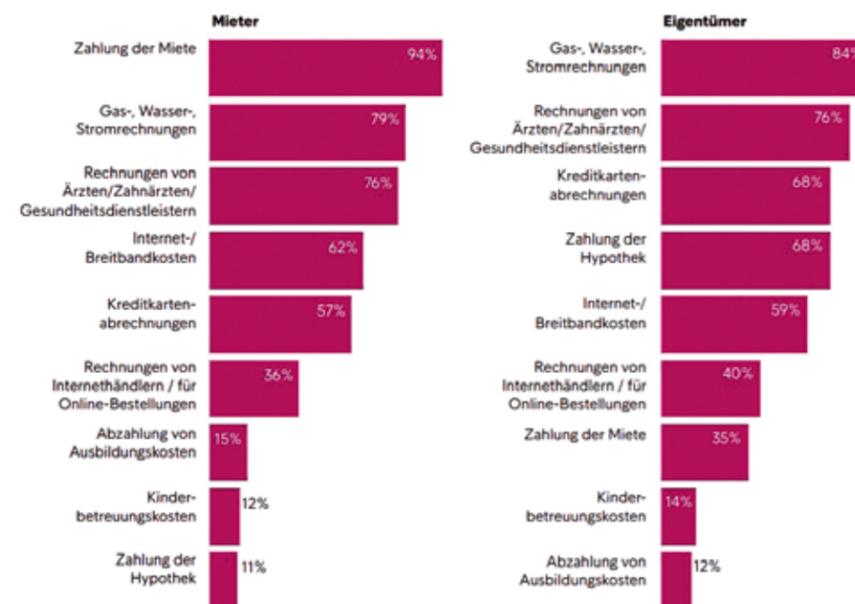
Unbezahlte Rechnungen sorgen für Ärger und können einen schlechten Ruf mit sich ziehen

Gerade bei komplexen, kostspieligen Behandlungen mit hohen Beträgen möchte man vermeiden, auf den Kosten sitzen zu bleiben und sich mit den Patienten wegen offenen Rechnungen herumschlagen zu müssen. Hängige Beträge stellen nicht nur eine finanzielle Unsicherheit für die eigene Zahnarztpraxis dar, Mahnungen und Beteiligungen vermiesen auch die Stimmung. Und zwar sowohl intern – schliesslich hat man andere Dinge zu tun – als auch im Umgang mit den Patienten. Schlechte Nachrichten und Kritiken verbreiten sich wie ein Lauffeuer.

Bonitätsprüfung – lieber einmal zu viel als einmal zu wenig

Obwohl es heutzutage nicht unüblich ist, sich über die finanzielle Situation eines potentiellen Patienten zu informieren, haben viele Praxisinhaber immer noch Vorbehalte gegenüber einer solchen Bonitätsprüfung. Entweder sind sie zu gutgläubig oder sie möchten sich die Kosten, welche bei einem

Welche der folgenden Arten von Rechnungen haben für Sie jeden Monat Priorität?
Die Grafik zeigt die Rangfolge der priorisierten Rechnungen, aufgeteilt nach Befragten, die eine Wohnung mieten, und denen, die Eigentum besitzen.



Auch wenn die Rechnungen von Gesundheitsdienstleistern wie Zahnärzte hohe Priorität haben, ist eine Bonitätsprüfung gerade bei kostspieligen Behandlungen überaus sinnvoll.

solchen Finanzcheck anfallen, sparen. Gerade bei der genossenschaftlich organisierten Ärztekasse sind gute Umgangsformen und Ethik Teil der eigenen Werte, und dank der Partnerschaft mit Inkasso Med AG, die auf den Health Care Bereich spezialisiert ist, können die Zahnärzte die Kreditwürdigkeit neuer Patienten rasch, diskret und vor allem kostenlos überprüfen. Egal ob einmal, fünfmal oder zehnmal pro Woche, die Bonitätsprüfung ist Teil der Serviceleistung der Ärztekasse.

Das Worst-Case-Szenario, das nicht so schlimm ist, wie viele meinen

Offene Rechnungen durch Mahnungen einzufordern ist das eine, längst fällige Beträge einzuholen, etwas anderes. Genau bei solchen Härtefällen profitieren die Genossenschafter der Ärztekasse erneut von der Partnerschaft mit der Inkasso Med AG. Dank der langjährigen Erfahrung im Gesundheitswesen wissen die Spezialisten, wie man respektvoll und effizient finanzielle Lösungen findet. Dass bei der Fallbearbeitung und Abwicklung keine Einsicht in sensible Patientendaten gewährt wird, ist ebenso selbstverständlich wie das Gebot, dass bei den Forderungsbegehren die Beziehung und das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient nicht beeinträchtigt wird.

Ärztelasse
Genossenschaft

In der Luberzen 1
8902 Urdorf
Telefon +41 44 436 17 74
marketing@aerztekasse.ch
www.aerztekasse.ch

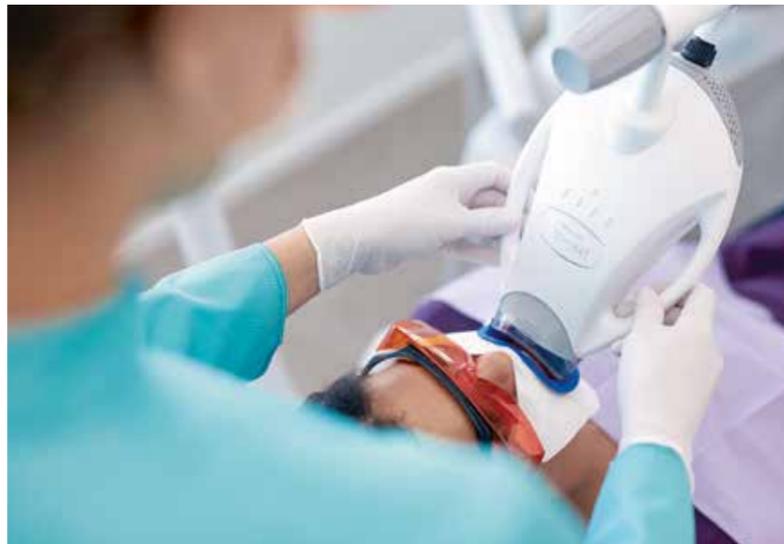
Inkasso Med AG

Eschenstrasse 12
8603 Schwerzenbach
Telefon +41 806 66 66
info@inkassomed.ch
www.inkassomed.ch

Bleaching in der Zahnarztpraxis

Wirklich schöne Zähne dank professionellem Knowhow

Aligner-Therapien sind im Trend, immer mehr Schweizerinnen und Schweizer möchten auf diese Weise ihr Lächeln verschönern. Eine logische Folgebehandlung ist die Zahnaufhellung, wobei Philips mit ihrem ZOOM!-Konzept hier die Nase vorn hat.



Mit ZOOM! bietet Philips den Zahnarztpraxen die Möglichkeit professionelle Zahnaufhellung in ihr Behandlungsspektrum aufzunehmen.

Immer mehr Erwachsene achten auf darauf ein schönes Lächeln zu haben. Whitening-Produkte – von Zahnpasten über Strips bis zu Spezialzahnbürsten auch Buchenholz – werden immer beliebter. Ebenso sind die Menschen in der Schweiz immer öfters bereit für eine Aligner-Behandlung zum Zahnarzt zu gehen, die Nachfrage nach unsichtbaren Schienen boomt. Nach einer solchen Zahnkorrektur wäre eigentlich eine professionelle Zahnaufhellung der darauffolgende, logische Schritt. Genau hierfür hat Philips mit ZOOM! ein Konzept entwickelt, welches es den Zahnarztpraxen ermöglicht professionelles Bleaching als Element des eigenen Behandlungsspektrums anzubieten. Und zwar nicht nur den Aligner-Patienten, obwohl diese ja be-

sonders offen für ein solches Angebot wären, sondern auch all jenen, die auf Grund von Verfärbungen das Weiss ihrer Zähne um bis zu acht Stufen aufhellen möchten.

Zahnaufhellung als gewinnbringender Teil des Behandlungsangebotes

Seit der Lancierung der ZOOM!-Innovation hat Philips bewiesen, dass das Unternehmen an eine wirklich professionelle Zahnaufhellung glaubt, und zwar nicht irgendwie, sondern in der Zahnarztpraxis und als Behandlung, die von Profis in der Mundgesundheit und -hygiene durchgeführt werden. Die Kombination des speziellen Relief ACP Aufhellungsgels, der eigens dafür entwickelten Blaulicht-LED Lampe

Vorteile des Philips ZOOM! In-Office Systems

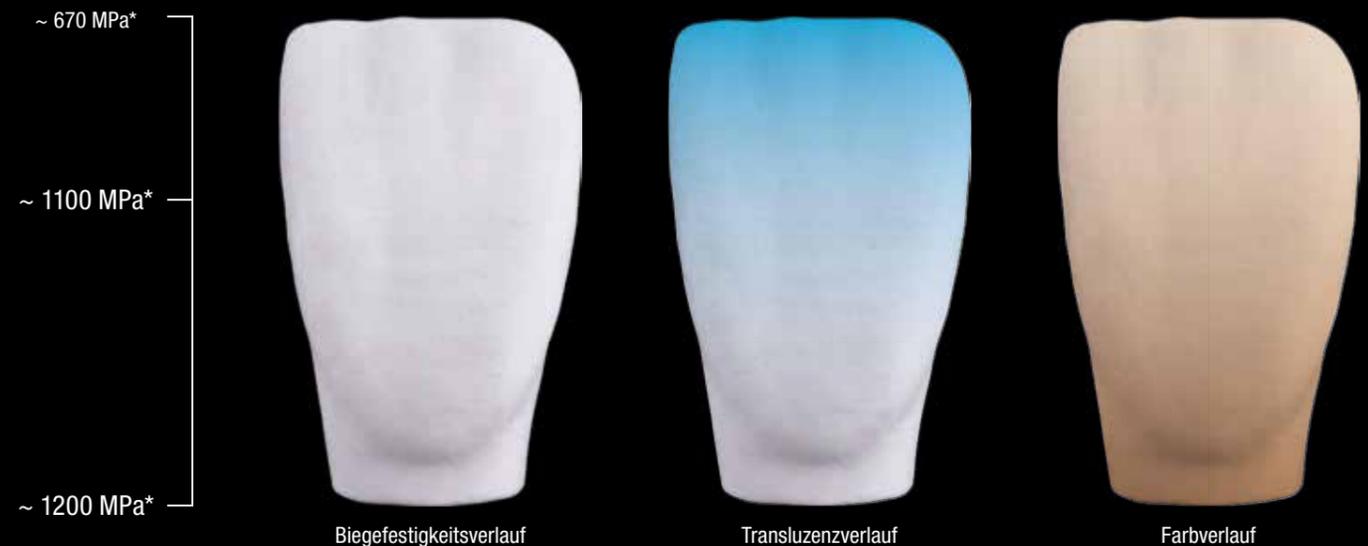
- Weltweit bewährtes #1 Chair-side System, welches eine professionelle Zahnaufhellung durch ausgebildete Dentalprofis gewährleistet
- Schonende Behandlung und rascher Erfolg dank der Kombination von 25% Wasserstoffperoxid & Philips ZOOM! White Speed LED-Lampe
- Variable Lichtintensität garantiert allen Patienten eine komfortable Behandlung
- Bis zu 50'000 Stunden Lebensdauer der Lichtquelle, geringere Betriebskosten und Ausfallzeiten
- Das Resultat von bis 8 Farb-stufen weisserer Zähne sorgt für zufriedene Patienten und eine positive Mund-zu-Mund Propaganda

Philips ZOOM! Take-Home – Kosmetische Zahnaufhellung für Zuhause

- DayWhite ACP & NiteWhite ACP – zwei schonende und unkomplizierte Lösungen für die Patienten
- Enthält Amorphes Calciumphosphat (ACP), welches den Zahnschmelz remineralisiert, die Sensibilität der Zähne vermindert und das Nachdunkeln drastisch reduziert
- Alternativ auch als Komplettsset mit passgenauen Schienen für ein rundum sorglos Paket

Zirkonzahn®

MEHR INFOS



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

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



PINK PANTHER



● HEATHER VIOLET
○ TELEMAGENTA

Philips // FOKUS SCHWEIZ



Philips ZOOM! White Speed LED-Lampe – eine Lichtquelle mit bis zu 50.000 Stunden Lebensdauer

durch gezielten Einsatz von Licht noch intensiviert werden, wofür Philips ihre ZOOM! LED-Lampe entwickelt hat. Das Resultat: Verfärbungen werden trotz kürzerer Anwendungszeit deutlich erfolgreicher entfernt als bei einer vergleichbaren Behandlung ohne blaue Lichteinwirkung, wobei die variable Lichtintensität allen Patienten eine komfortable Behandlung gewährleistet. Aber auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist die Philips ZOOM! Lampe mit einer Lebensdauer der Lichtquelle von bis zu 50'000 Stunden und den geringeren Betriebskosten überaus interessant.

Die Behandlung zu Hause weiterführen

Dass zahnmedizinische Interventionen von den Patienten zu Hause weitergeführt respektive abgeschlossen werden müssen, ist bei den meisten Behandlungen der Fall. Und obwohl die ZOOM-Behandlung in der Praxis bis zu drei Jahren – abhängig von Einflussfaktoren wie etwa Kaffee, Rotwein oder Zigaretten - anhalten kann, hat Philips für all jene Patienten, die zu Hause ihre in der Praxis aufgehellten Zähne weiter pflegen wollen, mit DayWhite ACP und NiteWhite ACP zwei sichere Verfahren entwickelt. Und da sich Philips mit ZOOM! als Partner der Zahnärztinnen und Zahnärzte versteht, sind diese Produkte für zu Hause in keiner Apotheke, sondern ausschliesslich in der Zahnarztpraxis erhältlich.

<https://www.philips.ch/>

so wie die professionelle Durchführung haben zur Folge, dass die Patienten nicht nur sichtbar weissere Zähne erhalten, sondern auch die Arbeit und das Engagement des Praxispersonals wertschätzen werden.

Blaues Licht, weissere Zähne

Das Standard-Aufhellungsverfahren in Zahnarztpraxen basiert auf Produkten mit speziellen aufhellenden Wirkstoffen (z.B. Wasserstoffperoxid und Carbamidperoxid). Dabei wird ein Gel auf die Zähne aufgetragen, dessen Wirkstoff in den Zahn eindringt und dort die dunklen Farbmoleküle sozusagen neutralisiert. Diese Reaktion kann



Behandlungsvideo

In einem knapp 12 Minuten dauernden Video auf Youtube wird das Vorgehen der ZOOM-Behandlung in der Zahnarztpraxis genau aufgezeigt und erklärt. Zweifelsohne spannend für alle, die sich für die professionelle Zahnaufhellung interessieren.



Jetzt gratis: Patientenposter und -broschüre anfordern!



Meine Füllung: Natürlich verträglich!



Admira Fusion – Die erste Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

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



MIKRONA+

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

Mit Daniel Buser im Gespräch

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

Das Interview führte Daniel Izquierdo-Hänni

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

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



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

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

Sitem-Insel, was ist das?

Sitem-Insel ist ein Public-Private Partnership Projekt in Form einer AG, bei welcher unter anderem das Inselspital, die Universität Bern, der Bund, der Kanton Bern und diverse private Firmen mit dabei sind mit dem Ziel, die Translation in der Medizin, das heißt die Zusammenarbeit, zu verbessern. In der Sitem-Insel gibt es 32 Plattformen, unter ihnen auch die Zahnmedizin. So haben die Zahnmedizinischen Kliniken (ZMK) der Universität Bern im August 2019 ihre sechs Forschungslaboratorien in das Sitem-Insel Gebäude gezügelt und haben jetzt dort rund 600 m² top-moderne Installationen mit dem Namen «Dental Research Center», kurz DRC genannt.

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

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

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

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

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

Stecken in der digitalen Technik auch Gefahren?

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

Wie meinen Sie das?

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

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

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

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

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

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

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

reich

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

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

Also eine neue Alterszahnmedizin?

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



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

Videointerview mit Daniel Buser

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





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

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

Zurück zur Theorie des Verschwindens der dentalen Implantologie...

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

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

Wie sehen Sie die Zukunft der Zahnarztpraxen in der Schweiz?

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

xen wird in der Schweiz zunehmend an Fahrt aufnehmen.

Damit wir uns richtig verstehen: Gruppenpraxen sind nicht Praxisketten?

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

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

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

VENUS DIAMOND ONE



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

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

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

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

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

Nutzen Sie das Einführungsangebot und testen Sie Venus Diamond ONE. [Kulzer.at/one-journal](https://kulzer.at/one-journal)



**Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit**

On Demand bis Ende März 2021

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





Die Nachfrage nach Clear Aligner wird, so Spezialisten, bis 2027 über das Doppelte des aktuellen Volumens steigen.

Das ClearCorrect Alignersystem bewährt sich auch im Schweizer Markt

Beste Materialqualität, einfachste Handhabung und interessante Konditionen

In der Bevölkerung und bei Patienten gewinnen die «durchsichtigen Zahnspangen» immer mehr an Beliebtheit. Mit dem ClearCorrect Alignersystem reagiert die Straumann Group nicht nur auf diesen Trend, sondern prägt diese Entwicklung nachhaltig mit.

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Gemäss «Statista.de», dem führenden Anbieter für Markt- und Konsumentendaten, wird sich der weltweite Umsatz für Clear Aligners bis 2027 auf 7,66 Milliarden US-Dollar mehr als verdoppeln. Auch in der Schweiz interessieren sich immer mehr Menschen für diese Art der Zahnkorrektur. Das Angebot an Systemen und Lösungskonzepten ist gross und führt viele Behandler zur Qual der Wahl: Welche Lösung soll ich in Zukunft in meiner Praxis anbieten? Auf welche Marke soll ich setzen? Drei Kriterien sind bei dieser Entscheidungsfindung ausschlaggebend: Erstens die Qualität des Produktes, zweitens eine möglichst einfache Handhabung und drittens die Kostenrespektive ein gutes Preis-Leistungsverhältnis.

Seit dessen Gründung vor knapp 70 Jahren hat sich Straumann mit der Qualität ihrer Produkte und Lösungen ein weltweites Renommee geschaffen und weiss auf Grund dieser langjährigen Erfahrung auch bestens, welches die

Bedürfnisse und Anliegen der Zahnärztinnen und Zahnärzte sind. Ganz in diesem Sinne bietet die Straumann Group mit den ClearCorrect-Alignern eine interessante Alternative im Bereich der Orthodontie, die sich, wie fürs Unternehmen üblich, durch eine Top-Qualität auszeichnet wie auch durch deren einfachen Anwendung in der Zahnarztpraxis.

Was bedeutet «Qualität» bei ClearCorrect wirklich?

Im vorliegenden Fall sind es zwei miteinander verwobene Faktoren, die dafür sorgen, dass bei ClearCorrect die Qualität mehr als nur ein Schlagwort ist. «ClearQuartz» nennt sich einerseits das Material, das von einem auf Hochleistungs-Thermoplasten spezialisierten Unternehmen in der Nähe von San Francisco entwickelt worden ist und in den USA exklusiv hergestellt wird. ClearQuartz charakterisiert sich unter anderem durch die nachhaltige Bruchfestigkeit,



«ClearQuartz» heisst der speziell entwickelte Kunststoff, der sich unter anderem durch die nachhaltige Bruchfestigkeit, eine präzise Formadaptation sowie eine auffallende Fleckenresistenz auszeichnet.

eine präzise Formadaptation sowie eine auffallende Fleckenresistenz und wird in Kürze auch in der Schweiz erhältlich sein

Das zweite Qualitätsargument ist die Verarbeitung dieses Materials, denn dieses verbindet zwei hauchdünne, aber trotzdem kraftvolle Aussenschalen mit einem flexiblen Elastomer-Kern. Dieser sorgt für weniger Initialdruck im Vergleich zum ursprünglich einschichtigen Material und bietet so spürbar mehr Tragekomfort bei den Patienten. Gleichzeitig liefern Material und Verarbeitung eine konstante kieferorthopädische Kraft und zwar auf einem gleichbleibend hohen Niveau. «Ich bin sehr zufrieden mit dem Material, das ClearCorrect für seine Aligner verwendet. Es ist dünn, langlebig, glatt und von ausgezeichneter Klarheit. Die Patienten-Compliance ist aufgrund seines überlegenen Komforts und seiner Ästhetik niemals ein Problem.», sagt Dr. Erika M. Wetzel, D.D.S..

Smarter Einstieg in die Aligner-Therapie

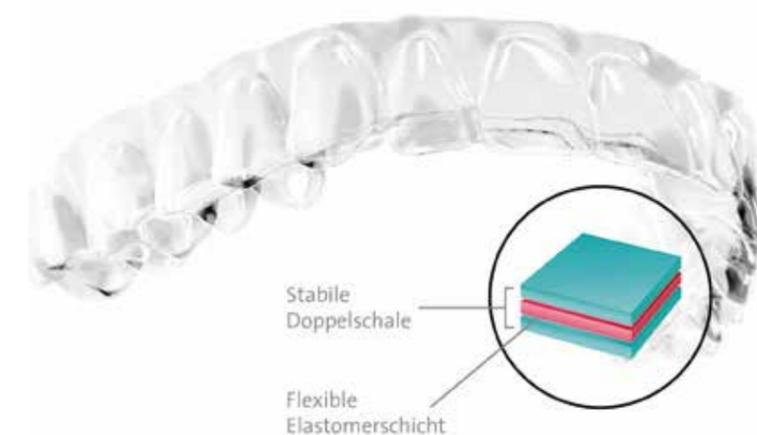
Die möglichst einfache Anwendung in der Praxis ist, wie bereits erwähnt, ein weiterer entscheidender Faktor beim Für und Wider eines Aligner-Systems. Die Kieferorthopäden und Zahnärzte, Neueinsteiger wie Erfahrene, werden bei ClearCorrect durch jeden Schritt der Behandlung begleitet. So verfügen die Behandler mit ClearPilot über ein weiterentwickeltes, webbasiertes Portal für die ClearCorrect-Fallplanung, bei welchem man sich kostenlos registrieren und somit Zugriff schaffen kann. Dieses Planungstool zeichnet sich durch deutlich mehr Komfort, Funktionalität und Planungssicherheit aus. Die intuitive Benutzeroberfläche erleichtert den schnellen Zugriff auf alle fallrelevanten Daten. «ClearCorrect bietet eine anwenderfreundliche Step-by-Step-Vorgehensweise zur Eingabe der klinischen Parameter sowie eine intuitive Behandlungsplanungsoberfläche.» sagt Dr. med. dent. Adrian Cano, Mitinhaber von Züri Zahni. Klinisch ausschlaggebende Funktionen gewähr-

leisten zudem volle Kontrolle bei der Überprüfung und Genehmigung der Fälle. Zweifelsohne innovativ ist auch die neue Schnittstelle zum 3Shape Trios Intraoral Scanner, welcher die erfassten Daten direkt in das ClearCorrect Portal einfließen lässt. Dieser Datentransfer ist bewusst offen gehalten, auch mit anderen Modellen und Marken von Intraoralscannern funktioniert die Schnittstelle bestens. «Der hilfsbereite Support hat uns den Einstieg zudem stark erleichtert. Das ClearCorrect System ist ein echter Mehrwert für unsere Allgemeinpraxis.» kommentiert Dr. med. dent. Adrian Cano, der seine Praxis in Glattpark bei Zürich betreibt, seine Erfahrungen.

Durchstarten mit ONE, dem All-inclusive-Angebot von ClearCorrect

Wer eher auf ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis schaut, wird die neue Preisoption ONE zu schätzen wissen. ONE sorgt bei Behandlungen von bis zu einem Jahr für Kalkulationssicherheit. Ein überzeugendes Argument – für Behandler und Patienten. Das Pauschalangebot umfasst 24 Aligner-Schritte im Ober- und Unterkiefer für eine Behandlung von bis zu einem Jahr – ein Treatmentplan, ein Realignment und ein Set Retainer inklusive. «Mit ONE schliessen wir die Lücke für die erweiterten ästhetischen bis moderaten Aligner Fälle und packen alle nötigen Extras mit in den Umfang des Preismodells, um unseren Kunden nebst Qualität auch Planungssicherheit und Preisleistung zu bieten.», erklärt Daniele Mancarella, Product Manager für den Bereich Digital/Ortho bei der Straumann Group Schweiz.

www.clearcorrect.ch



Das innovative Multilayer-Material von ClearCorrect verbindet zwei kraftvolle Aussenschalen mit einem Elastomer-Kern, welches sowohl einen geringeren Initialdruck wie auch eine konstante kieferorthopädische Kraft gewährleistet.

Interview mit Johann Homan über den Einsatz der PM7

Über 15 Jahre digitaler Workflow

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

Das Interview führte Oliver Rohkamm



Kobaltchrombrücke auf Titanabutments

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

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

in ganz Kärnten und sogar Salzburg und Oberösterreich.

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

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



Lithiumdisilikat Inlay



Titansteg

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

Eine für (fast) alles

Für welche Arbeiten wird die PM7 eingesetzt?

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

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



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

ße Investition tätigen können oder wollen?

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

Haben Sie für die PM7 eine bestimmte Einsatzstrategie?

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

Haben Sie bisher irgendwelche Verbesserungspotentiale der PM7 entdeckt?

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



Unser neuer Bandzement ergänzt die BracePaste Familie!



NEW

- Lichthärtend
- Fluoridabgebend
- Keine Zeitliche Einschränkung
- Geeignet zum Setzen von okklusalen Aufbissen, abrasionsfrei
- Bläuliche Einfärbung zur Erleichterung der Überschussentfernung nach dem Debonding
- Ein-Phasen-Paste, Verarbeitung ohne Anmischen



©2021 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION
+41 27 322 88 81 (français) | +41 27 322 88 83 (Deutsch)
www.americanortho.com

Im Gespräch mit Margot Birrer, Inhaberin der dentaltraining GmbH

Empowerment des eigenen Personals

Eine Zahnarztpraxis ist nur so erfolgreich, wie das Personal motiviert und entsprechend weitergeschult wird. Schliesslich sind es die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die Werte und Kompetenzen der Praxis vom ersten bis zum letzten Moment des Patientenbesuches vermitteln. Weiterbildungen sind somit eine Investition in die Erfolgchancen der eigenen Zahnarztpraxis.

Von Daniel Izquierdo-Hänni



Margot Birrer ist nicht nur Gründerin und Geschäftsführerin von dentaltraining GmbH, sie gibt auch immer wieder selber bestimmte Kurse und Workshops.

Währenddem Zahnärzte und Praxisinhaber immer wieder Fortbildungen und Kongresse besuchen, um sich fachlich weiterzubilden, fristen die Schulung der Dentalassistentinnen oftmals ein stiefmütterliches Dasein. Nicht selten werden diese ausschliesslich aus der Perspektive der reinen Kostenstelle angesehen. Doch dies ist eine kurzsichtige, zweifelsohne nicht unternehmerische Sichtweise, denn kompetente und praxisnahe Fortbildungen zahlen sich mittel- und langfristig immer aus! Dies bestätigen nicht nur Inhaberinnen und Inhaber, die ihr Personal als einen festen Wert ihrer Zahnarztpraxis verstehen, sondern auch Margot Birrer, Gründerin und Geschäftsführerin der dentaltraining GmbH. Sie war selbst lange in Zahnarztpraxen tätig und führt seit 2012 jährlich eine Vielzahl an Kursen, aber auch an geschlossenen Praxisworkshops durch. Margot Birrer weiss also sehr gut, wovon sie spricht, wenn sie die Vorteile einer kompetenten Weiterbildung des Personals aufzählt.

1. Wissen und Know-how

Durch die Weiterbildung gelangt wertvolles Know-how in die Praxis, denn qualifizierte Dentalassistentinnen, Prophylaxeassistentinnen oder Dentalhygienikerinnen setzen ihr Wissen nicht nur im Arbeitsalltag ein, sondern geben es auch ihren Kolleginnen weiter.

2. Konkurrenzfähigkeit und Image

Die Mitarbeiter tragen massgeblich zum Erfolg eines Unternehmens bei. Je qualifizierter das Praxisteam ist, um so konkurrenzfähiger wird die Zahnarztpraxis als Unternehmen. Gleichzeitig steigt auch die Kompetenzwahrnehmung durch Patienten und zahnmedizinischem Umfeld.

3. Attraktiv als Arbeitgeber und Mitarbeiterloyalität

Die Möglichkeit sich im Beruf weiterzubilden und weiter zu entwickeln steigert die Attraktivität als Arbeitgeber, in Folge kann man bei Stellenbesetzungen zwischen den Besten der Branche auswählen. Viele Arbeitgeber haben längst erkannt, wie sehr Weiterbildungen zur Zufriedenheit der Mitarbeitenden beitragen. Dies steigert wesentlich die Loyalität gegenüber dem Arbeitgeber und senkt die Personalfluktuat.



Bestimmte Weiterbildungen wie etwa zum Thema Strahlenschutz werden auch als praxisinterne Veranstaltungen für Chef und Team organisiert.

Die Weiterbildung des eigenen Personals ist eine vielversprechende Investition in die Zukunftsperspektiven der eigenen Zahnarztpraxis.



4. Fachkräfte gewinnen und den eigenen Bedürfnissen anpassen

Auch die Zahnmedizin leidet unter Fachkräftemangel. Gibt der Arbeitsmarkt keine qualifizierten Spezialisten her, so gilt es das eigene Potenzial zu nutzen. Mit der Weiterbildung ausgewählter Mitarbeiterinnen schafft man sich diese Fachkräfte, mit dem zusätzlichen Vorteil, dass man das Profil auf die Bedürfnisse der eigenen Zahnarztpraxis ausrichten kann. Es gilt der Grundsatz: Fordern und Fördern!

5. Ein starkes Signal der Wertschätzung

Attraktive Fortbildungen werden auch als Form der Wertschätzung wahrgenommen, denn nicht jede Zahnarztpraxis bietet die Möglichkeit an sich beruflich weiterzuentwickeln. Die Möglichkeit Kurse besuchen zu können ist auch ein Vertrauensbeweis und signalisiert dem Personal eine gewollte, langfristige Bindung an die Zahnarztpraxis.

Mit der zunehmenden Konkurrenz unter den Zahnarztpraxen in der Schweiz, gewinnt somit das Personal immer mehr an Bedeutung. Und zwar nicht nur als Mitarbeiterinnen im zahnmedizinischen Sinne, sondern auch aus der Sicht der Praxismarketings. Wer kümmert sich von der ersten bis zur letzten Minute um das Wohlbefinden der Pati-

enten während ihres Aufenthaltes in der Zahnarztpraxis? Wer kann Behandlungen besser auf Augenhöhe mit dem Patienten erklären? Und wer kann Patienten die Angst nehmen und mit Empathie das so wichtige Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient fördern? Genau: die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Praxisinterne Kurse für Chef und Personal

Obwohl das Weiterbildungsangebot von dentaltraining ganz klar auf Praxisassistentinnen fokussiert ist, bieten Margot Birrer und ihr Team auch Kurse für die ganze Praxis inklusive Chefs an. Solche geschlossenen Kurse haben nicht nur das Ziel den Wissenstand aller zu verbessern, sondern sie steigern auch den Teamgeist der ganzen Praxis. «Besonders gefragt sind obligatorische Themen wie zum Beispiel die Refresher in Sachen Strahlenschutz» erklärt Margot Birrer, «wobei ich diese internen Weiterbildungen gerne selbst bestreite. Ich bin lange genug im Geschäft um zu wissen, wie es in einer Zahnarztpraxis abläuft und weiss, wie ich jedes einzelne Teammitglied optimal involvieren kann.» Das überaus positive Feedback von Zahnärzten, die solche interne Workshops von Margot Birrer besucht haben, bestätigen die Tatsache, dass die ausgebildete Dentalassistentin und Praxismanagerin in der Weiterbildung ihrer Berufskollegen ihre Berufung gefunden hat.



EDUQUA ist das bekannteste und meistverbreitete Qualitätslabel für Weiterbildungsanbieter in der Schweiz. Es wurde im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO), des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie (BTT), der Deutschschweizerischen Berufsbildungsämter-Konferenz (DBK) und dem Schweizerischen Verband für Weiterbildung (SVEB) entwickelt. dentaltraining GmbH ist einer der wenigen Anbieter von zahnmedizinischen Fortbildungen in der Schweiz, welches entsprechend zertifiziert ist.



Youtube-Video

dental journal Redaktor Daniel Izquierdo-Hänni hat sich mit Margot Birrer zu einem Interview getroffen und sie nach ihren Beweggründen und Ideen gefragt.

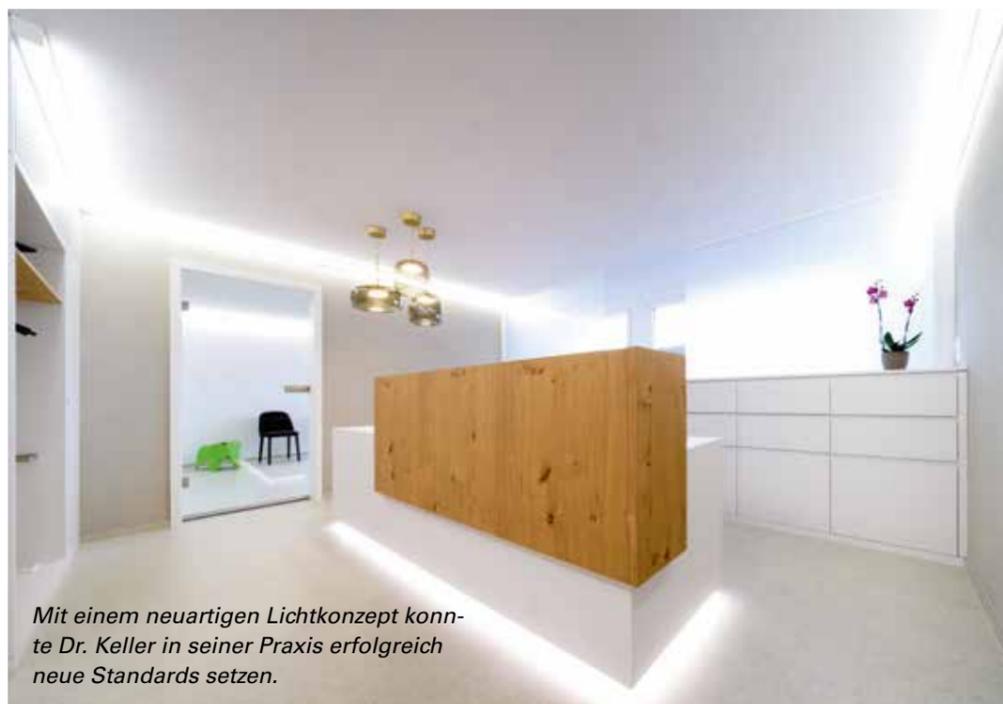


DENTALTRAINING GMBH

Pintenmatte 44
6022 Grosswangen
Tel.: 079 899 36 06
www.dentraining.ch



Zeitloses und ehrliches Material: Echtholz sorgt vom Empfang bis in die Behandlungsräume für eine warme, naturnahe Note.



Mit einem neuartigen Lichtkonzept konnte Dr. Keller in seiner Praxis erfolgreich neue Standards setzen.



Gleich wie zwei Orthora 200 Behandlungseinheiten von Mikrona wurden in der neu renovierten KFO-Praxis installiert.



Das neue Wartezimmer bietet viel Raum. Lektüre oder die Aussicht aus der 8. Etage geniessen?

Praxisbesuch bei Dr. med. dent. Christoph Keller in Baden

„Für mich ist es ein Privileg selbstständig arbeiten zu dürfen.“

Selten definiert die Begriffskombination von Tradition und Moderne so präzise eine Zahnarztpraxis wie jene von Dr. med. dent. Christoph Keller in Baden. Der Spezialist für Kieferorthopädie hat in den vergangenen Monaten seine Praxis von Grund auf renoviert und beweist damit, dass man auch in schwierigen Zeiten seine Träume verwirklichen kann.

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Mit der Webadresse www.meine-zahnspace.ch beweist der Badener Zahnarzt Christoph Keller gleich zwei Dinge: erstens seine klare Positionierung und Spezialisierung im Bereich der Kieferorthopädie, und zweitens seine klare Ausrichtung auf die Patienten, deren Bedürfnisse und auch Sprache. Obwohl einzelne direkt auf ihn zukommen, so werden die meisten Patienten von ihrem Hauszahnarzt an den 43-jährigen KFO-Odontologen überwiesen, dessen Vorliebe für die

Kieferorthopädie wohl auch etwas vererbt worden ist.

Leidenschaft KFO

1976 gründete der Vater, Dr. Hans Ulrich Keller, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, eine der ersten KFO-Spezialpraxen der Schweiz. Sohn Christoph schlug den gleichen Berufsweg ein, schloss 2006 sein Studium der Zahnmedizin an der Universität Basel ab, bestritt 2010 erfolgreich seine Doktorarbeit und realisierte danach

sein Master of Science in Kieferorthopädie an der Donau Universität Krems in der Nähe von Wien. «An der Kieferorthopädie mag ich besonders die unkomplizierte und ehrliche Art unserer jungen Patienten. Wir dürfen diese über mehrere Jahre betreuen und zusammen die individuell geplante Behandlung umsetzen.» sagt der KFO-Spezialist im Gespräch mit dem Dental Journal Schweiz, und fügt hinzu: «Die Zusammenarbeit mit den Jugendlichen oder auch ein ungünstiges Wachstumsmuster stellen uns immer

wieder vor neue Herausforderungen, welche aber unseren Beruf so spannend machen.»

2018 übernahm Christoph Keller die elterliche KFO-Praxis. «Für mich ist es ein Privileg, selbstständig arbeiten zu dürfen und sich sein Umfeld selber zu gestalten. Zudem bin ich sehr technikaffin und so eine Zahnarztpraxis mit all den Apparaturen sind da schon ein kleines Paradies für mich.» kommentiert er den Schritt in die Selbständigkeit.

Klare Vorstellungen für die Zukunft

Bald stellte Dr. Keller fest, dass die Praxis mit fünf Behandlungszimmern etwas zu gross für seine Bedürfnisse war und auch von den Abläufen her nicht seinen Vorstellungen entsprach. Die gute Lage sowie die einmalige Aussicht vom achten Stockwerk über die Dächer von Baden bis hin zu den Alpen waren für ihn Gründe seine Zukunftsvision am bestehenden Standort Wirklichkeit werden zu lassen. «Ich habe sehr viel Freude an meinem Beruf und habe vor, noch lange zu arbeiten. Als Praxisinhaber und Unternehmer muss man auch bereit sein, Risiken einzugehen und in die Zukunft

zu investieren. Zudem war die alte Praxis ziemlich in die Jahre gekommen und insbesondere die Sterilentsprechung nicht mehr den heutigen Standards.» kommentiert Keller seinen Entscheid für einen Umbau.

Und für diesen hatte Dr. Christoph Keller klare Vorstellungen: wichtig waren für ihn die Optimierung der Praxisabläufe, die Einhaltung der neusten Standards, sowie ein frisches Erscheinungsbild. Die neue Zahnarztpraxis, welche ja als halböffentlicher Raum täglich von sehr vielen Personen frequentiert wird, sollte ein Ort sein, in welchem man sich wohl fühlen soll und in eine andere Welt eintauchen kann.

Reibungsloser Umbau dank Praxiserfahrung

Für Dr. Keller war von Anfang an klar, dass er für die Umsetzung seiner Ideen auf einen erfahrenen Praxisbauer setzen wollte, der auch genau weiss, welches die Eigenheiten und Bedingungen einer Zahnarztpraxis sind. Im Internet stiess er auf die Firma Häubi AG in Lyss, deren diversen Referenzobjekte entsprachen seinen Vorstellungen. So kam es zu einem ersten

Treffen mit Marcel Baechler, seinerseits nicht nur Geschäftsführer dieser Firma, sondern auch Innenarchitekt vsi.asai. Zusammen mit seinem Team wusste Baechler sehr rasch, wie man die Vorstellungen seines neuen Kunden aus Baden umsetzen könnte. Doch Christoph Keller wollte das Projekt erst in die Tat umsetzen, wenn auch das kleinste Detail stimmte und er zu hundert Prozent überzeugt ist. Und da er unter keinem Zeitdruck stand, konnte der ganze Umbau in Ruhe besprochen und vorbereitet werden.

Im vergangenen Herbst startete dann die erste Phase des Umbaus, die rund zwölf Wochen bis knapp vor Weihnachten dauerte. Durch die sorg

Dr. med. dent.
Christoph Keller

MSc für Kieferorthopädie,
Mitglied SSO
Zürcherstrasse 27
5400 Baden
Tel. 056 222 12 20
www.meine-zahnspace.ch





Von den drei Behandlungszimmern werden zwei ausschliesslich für kieferorthopädische Tätigkeiten und eines für die Prophylaxe und das Röntgen genutzt.



Wie heisst doch der bekannte Spruch? Holz isch heimelig!



Durch die Reduktion von fünf auf drei Behandlungszimmer entstand Luft und Raum für das Praxispersonal wie auch für die Patienten.

fältige Planung der Innenarchitekten konnte der KFO-Zahnarzt während der ganzen Renovation in einem kleinen Behandlungszimmer weiterhin Patienten empfangen. In diesem neuen Jahr, von Mitte Januar bis Mitte Februar, wurden schlussendlich in einer zweiten Etappe die übrigen Räumlichkeiten wie etwa der Personalraum fertiggestellt. «Sicherlich hat mich diese Situation mit dem Coronavirus und dem Lockdown am Anfang auch verunsichert, aber ich bin überzeugt, dass dieser Umbau für mich im richtigen Moment stattgefunden hat.» erklärt Christoph Keller gegenüber dem Dental Journal Schweiz, und ergänzt «Herr Baechler übernahm die Bauleitung selbst, und konnte auch in der aktuell schwierigen Situation dank seiner Erfahrung dieses komplexe Projekt termingerecht realisieren.»

Tradition und Moderne auch bei Material und Technik

Nicht nur bei der Innenarchitektur hat Dr. Keller auf die Zusammenarbeit mit der Häubi AG gesetzt, sondern auch bei der Praxiseinrichtung, zumal die Berner Firma als Dentalspezialist unter anderem Behandlungseinheiten der Mikrona Technologie AG vertreibt. So arbeitet Keller jetzt an zwei Orthora 200 Stühlen, die zu den erfolgreichsten KFO-Behandlungseinheiten in Europa zählen, und welche er gemeinsam mit der Dentaltechnikspezialisten von Häubi individuell konfigurieren und so exakt seinen Bedürfnissen anpassen konnte. Für Christoph Keller sind die Mikrona Stühle ergonomisch perfekt und nehmen durch ihr schlankes und reduziertes Design nicht viel Platz im Behandlungszimmer ein. «Ich finde ich

es grossartig, dass die Stühle in der Schweiz keine 10 Kilometer von meiner Praxis entfernt, produziert werden.» kommentiert der KFO-Spezialist die Tatsache, dass sich der Hauptsitz von Mikrona im Industriegebiet von Schlieren befindet. «Und mit Häubi habe ich für die Mikrona Units einen perfekten Partner gefunden, der sich nun auch nach dem erfolgreichen Umbau um diese Behandlungseinheiten kümmert und einen kompetenten Dental-Service bietet.»

Für eine KFO-Behandlung braucht es aber auch Brackets, Bögen, Lipbumper, Bondingmaterialien sowie anderes Kleinmaterial. Hierfür hat schon Dr. Keller Senior mit der Ortho-Walker AG zusammengearbeitet, Dr. Keller Junior führt diese Tradition weiter. Unter anderem auch deshalb, weil Ortho-Walker alles daran gesetzt hat ihm alternative Produkte zu organisieren, wenn, wie es im vergangenen Jahr immer wieder vorgekommen ist, gewisse Hersteller ihr Sortiment verändern oder verkleinern haben. Zudem schätzt Christoph Keller die Möglichkeit das benötigte Material mit dem iPhone zu fotografieren und so die Produktebestellung über WhatsApp vorzunehmen. Zweifelsohne ein gutes, weiteres Beispiel für eine erfolgreiche Kombination von Tradition und Moderne.

Häubi AG

Interior | Praxis | Dental



Werkstrasse 29
3250 Lyss
Tel. 032 555 30 00
www.haebubi.ch

Mikrona Technologie AG



Wiesenstrasse 36
8952 Schlieren
Tel. 056 418 45 45
www.mikrona.com



TIME TO START SMART.

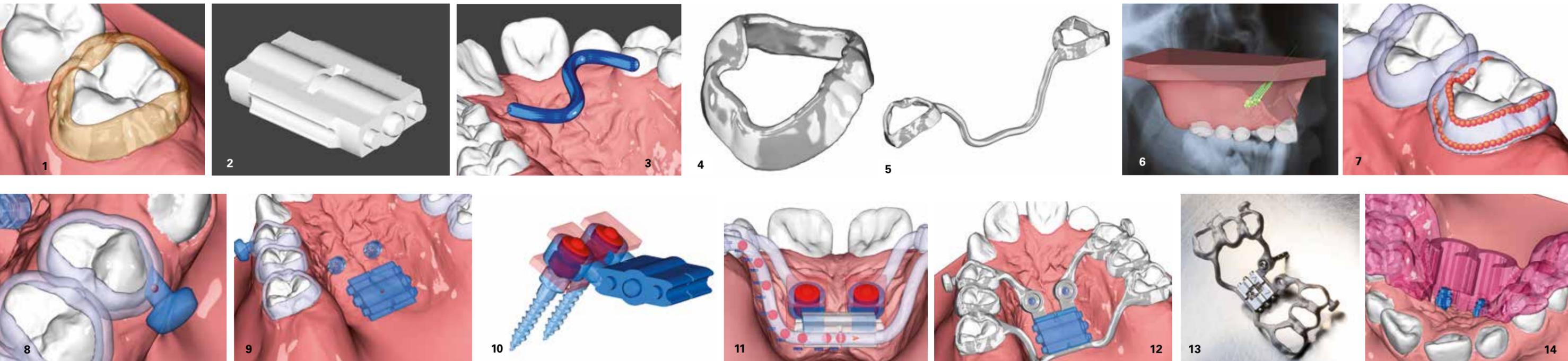
ClearCorrect™ – das Aligner-System von Straumann.
Einfach. Erfolgreich. Praxisnah.

Mit ClearCorrect™ bietet die Straumann Group ein Aligner-System, das die Bezeichnung nutzerfreundlich tatsächlich verdient. Einfach in der Handhabung, erfolgreich im Ergebnis. Von der kostenlosen Registrierung über die intuitive Fallplanung bis zur Unterstützung während der Therapie: Anwenderfreundlichkeit gehört bei ClearCorrect™ zum Programm. Sie legen Wert auf ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und ein Supportteam, das wirklich weiterhilft? Gut! Auch das ist inklusive.

Informieren Sie sich jetzt unter: www.clearcorrect.ch/SMARTstart

clearcorrect
A Straumann Group Brand





Virtuell konstruierte KFO-Apparaturen

Mehr Möglichkeiten, geringere Kosten

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

Von Dipl.-Ing. Mag. Christian Url

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

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

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

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

Fertigung zeigen sich hier besonders deutlich.

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

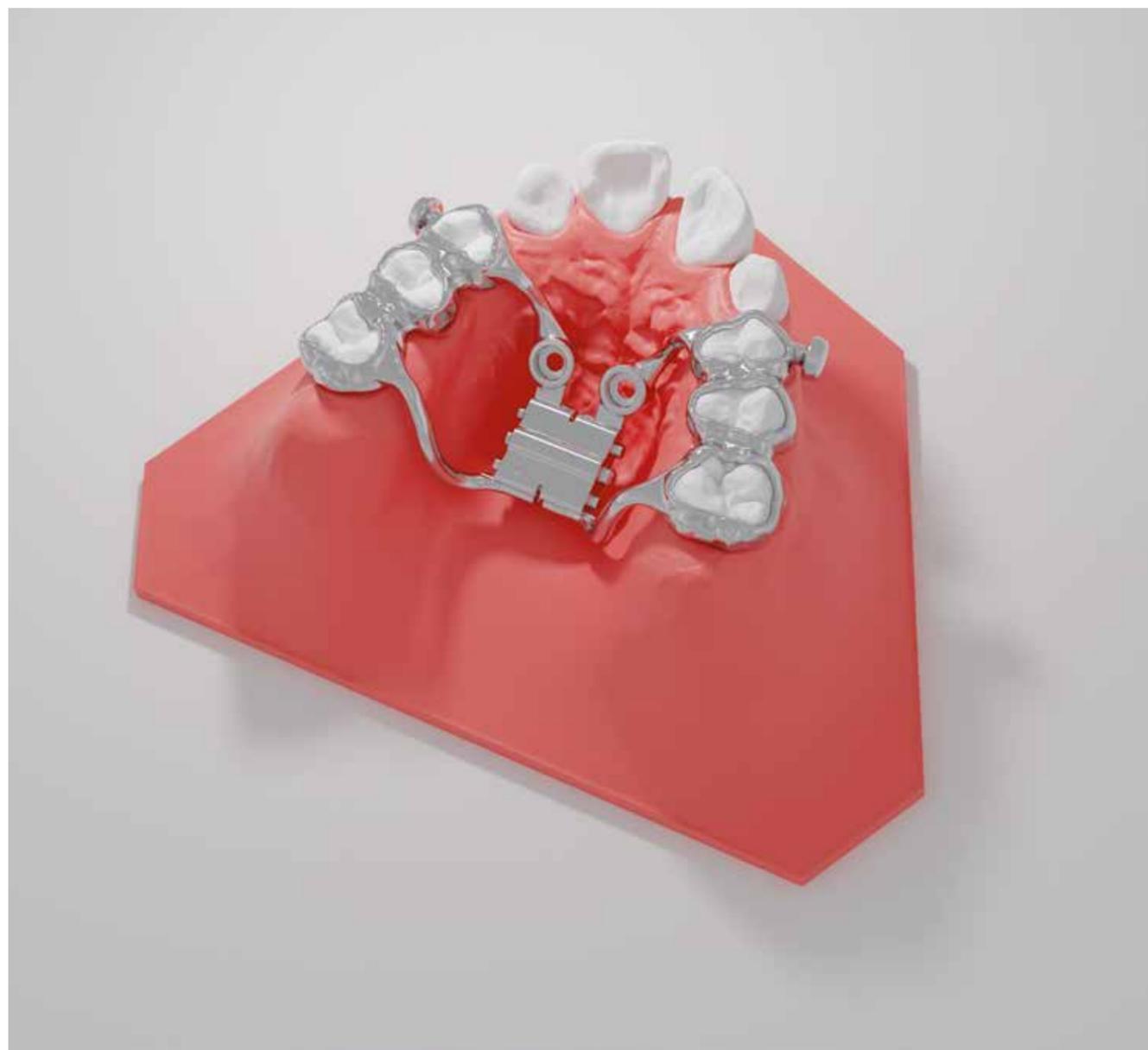
1) Bänder, die Zahnkronen umfassen **[Abb. 1]**

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ZUR PERSON

Dipl.-Ing. Mag.
Christian Url



ist seit Abschluss seiner Studien (Wirtschaftsinformatik und Software Engineering) in der Medizintechnik mit Spezialisierung auf Robotertechnik und 3D-Virtualisierung in der Kieferorthopädie tätig. Er ist Mitentwickler eines roboterbasierten Laborprozesses zur indirekten Bracketpositionierung für Lingual- und Bukkalapparaturen auf Basis der virtuellen 3D-Behandlungsplanung in OnyxCeph³™.

Er hat über 10 Jahre Erfahrung in der Nutzung und Schulung von OnyxCeph³™, zahlreiche Artikel zur Software veröffentlicht und international Vorträge zum Thema gehalten. Seit 2014 ist er Lehrbeauftragter am Dental University Hospital des Trinity College Dublin, Irland.

Dipl.-Ing. Mag. Christian Url
Orthorobot Medizintechnik GmbH
Waidhausenstrasse 11,
1140 Wien
Email: url@orthorobot.com
OnyxCeph³
Kurstermine:
www.orthorobot.com

Einfachheit,
Ästhetik &
Funktionalität in
Ihren Händen



G-ænial®
A'CHORD
von GC

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



GC Austria GmbH
info.austria@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-AT>

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

GC



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Interview zum ilovemysmile-Konzept

„Man lernt ständig dazu und gewinnt sogar neue Patienten“

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

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

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

Warum haben Sie sich 2017 zu diesem Schritt entschieden?

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Dr. Angelika Frankenberger aus Frankfurt ist die Initiantin von www.ilovemysmile.de

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

Ist dieser nächste Schritt nicht mit hohen Kosten verbunden?

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

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

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

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

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

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

ilovemysmile

KONTAKT

Zahnwelt Kieferorthopädische Praxis
Dr. Angelika Frankenberger

Kennedyallee 70A, D-60596 Frankfurt
Tel.: 0049 69 636000,
info@zahnwelt.org
www.zahnwelt.org

Anwenderbericht

Klinische Anwendung der GET-Prescription am Beispiel eines komplexen Chirurgiefalles

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

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

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

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

hebliche Auswirkungen auf das postchirurgische und nachhaltige funktionelle Ergebnis.

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

Oberkiefer

1. Frontzähne. U1, U2: .020"x.028" slot / U1: 12°T, 5°A / U2: 8°T, 9°A, Gegen Ende der Behandlung besteht oft eine "Torqueinsuffizienz" im Bereich der oberen Frontzähne. Dieses Problem entsteht aufgrund der bekannten Problematik des „Spiels“ zwischen Bogen und Bracketslot. Daher werden von einigen Herstellern „Extra-Torque“ Brackets angeboten. Im GET-System haben wir uns hingegen für die Reduktion der Slotgröße bei Erhalt der normalen Torquewerte entschieden. Dadurch kann das „Spiel“ auf 2,8° (Abbildung 1) im Vergleich zu den in der Literatur beschriebenen 8,7° bei Anwendung der gleichen Bogendimension in einem

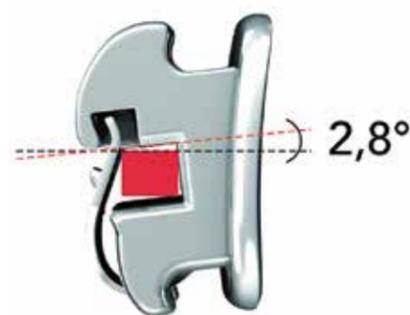
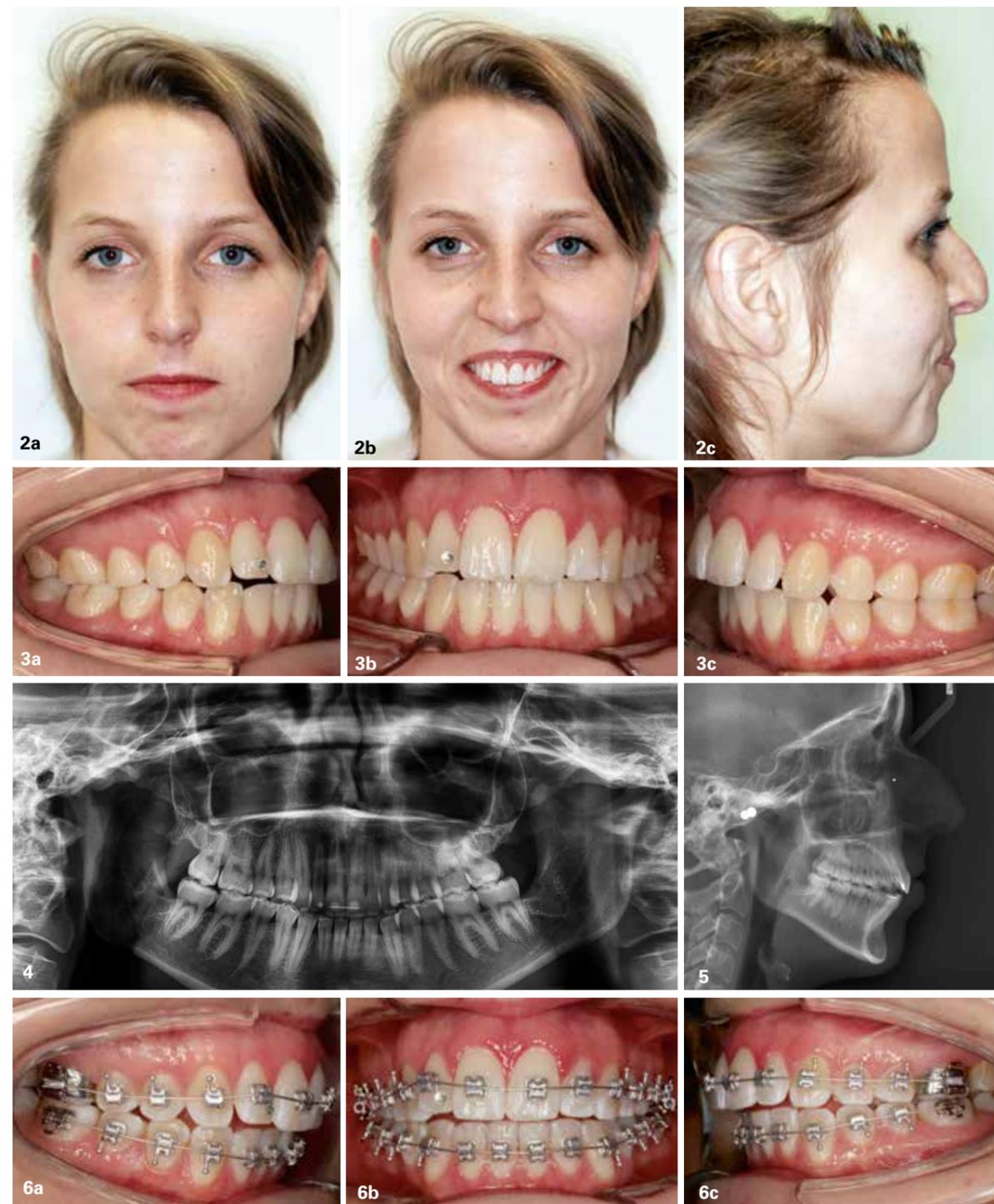


Abbildung 1: Reduzierter Torqueverlust bei Anwendung eines 0.19"x.025" Bogens in einem .20"x.028 Slot im Frontzahnbereich.

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

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

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



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

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

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

Freiraumes bei Lateralbewegung zu verhindern.

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

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

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

Unterkiefer

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

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

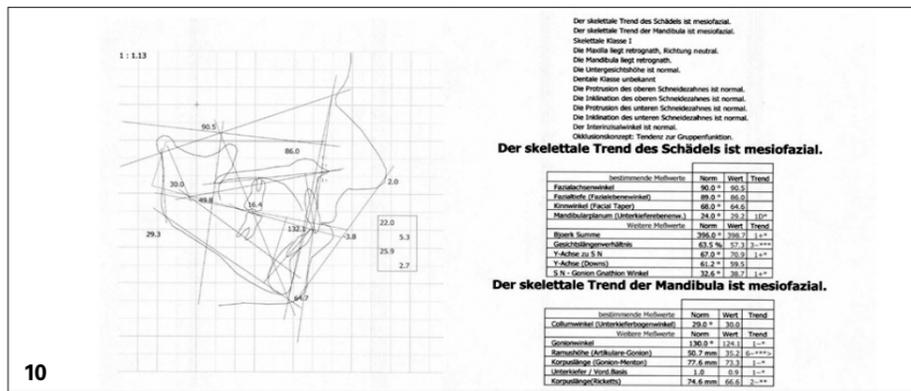
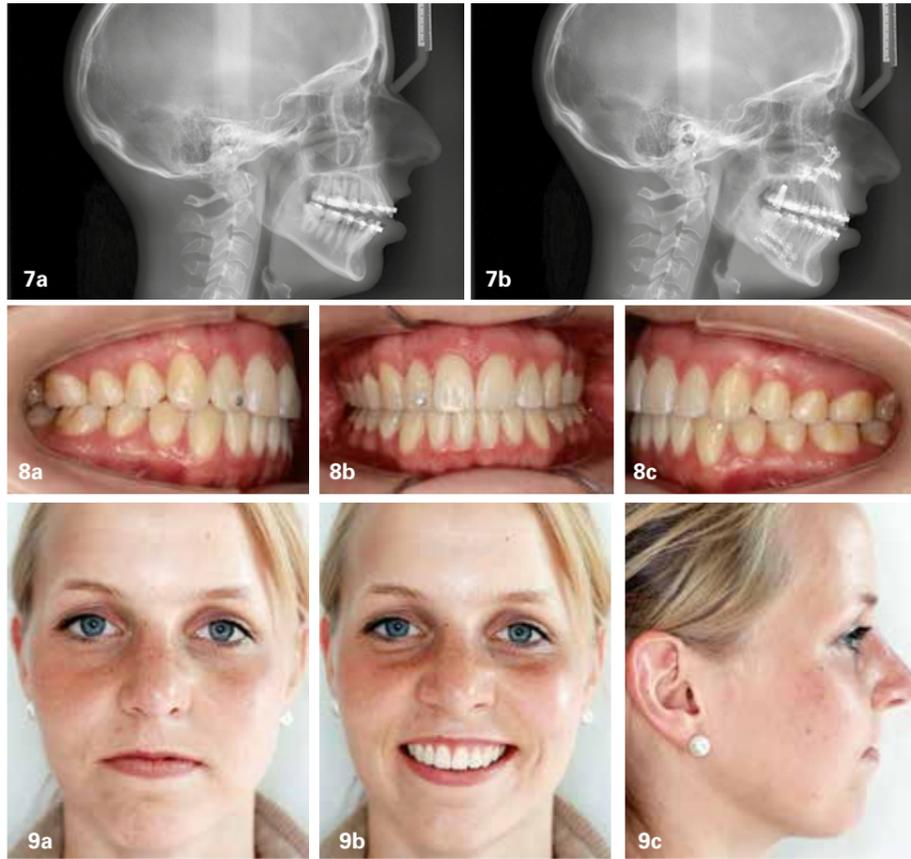


Abb. 7a und b: Prä- und postoperative Fernröntgenseitenaufnahme. Abb. 8a-c: Postoperative Okklusion nach Entfernung der festsitzenden Apparatur. Abb. 9a-c: Postoperative extraorale Aufnahmen. Abb. 10: Auswertung der postoperativen Fernröntgenseitenaufnahme nach CADIAX®/CADIAS®. Abb. 11: Darstellung der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

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

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

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

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

Die Standardwerte der originalen Straight-Wire Apparatur wurden beibehalten.

Fallpräsentation

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

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

Nach erfolgreich durchgeführter Kombinationstherapie (Abb. erfolgte



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

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



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

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

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

Fazit

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

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



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

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

KONTAKT ZUM PRODUKT



ALPIN ORTHODONTICS AG
ZÜRICHSTRASSE 68
6004 LUZERN

TEL. +41 41 429 80 80
FAX +41 41 429 80 81
info@alpinorthodontics.ch
www.alpinorthodontics.ch

Spanien gehört zu den aggressivsten Dentalmärkten weltweit

Wirtschaftskrimi Zahnarztpraxis

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

Von Daniel Izquierdo-Hänni

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

Verdrängungsmarkt Spanien

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

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

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

Fußballstars und Lockvögel

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

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

Tiefer Fall

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

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

Geschädigte: Mitarbeiter und Patienten

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

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

Hamburger-Restaurant oder Zahnarztpraxis?

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



Bild: Screenshot Youtube

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

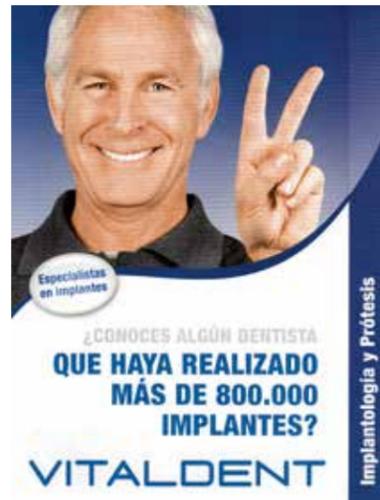


Video „Praxismarketing: andere Länder, andere Sitten“

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



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



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



Ladrones – Gauner: Fassade einer geschlossenen Vitaldent Zahnarztpraxis

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

Tiefer Fall – zum Zweiten

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

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

Glück im Unglück?

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

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



Rollläden unten – die spanische Dentix-Zahn-Praxiskette ist pleite.



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

Zahnarztwerbung im Zeichen der Zeit

Ein Werbeposter geht viral

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

Von Daniel Izquierdo-Hänni

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

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

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

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

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

ZUR PERSON

Dr. Philipp F. Gebhardt

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



So profitieren Labore von der Digitalisierung

Amann Girrbach präsentiert bei virtuellem Kongress attraktive Wege in die Zukunft



Die Online-Veranstaltung von Amann Girrbach findet vom 20. bis 24. April statt, kann aber auch später noch angeschaut werden.

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

Schon seit vielen Jahren begleitet Amann Girrbach mit seiner Innovationskraft Zahntechniker bei der Digitalisierung ihrer Workflows. Aus dieser Vorreiterrolle heraus unterstützt das österreichische Unternehmen die Labore und Behandler auch beim nächsten Schritt in Richtung digitale Transformation. Der Trend ist eindeutig: Die Nachfrage nach Direktversorgungen bei einfachen Restaurationen wird immer größer. Dadurch drohen etablierte Strukturen und klassische Grenzen zwischen Labor und Behandler aufzubrechen. Doch

die Digitalisierung eignet sich optimal, um mit neuen Formen der Zusammenarbeit die Win-Win-Situation von Zahntechnikern und Behandlern auszubauen. Das Wohl des Patienten bleibt dabei stets im Mittelpunkt.

Für die optimale Vernetzung beider Seiten hat Amann Girrbach die Plattform AG.Live entwickelt, die nun im Rahmen des virtuellen Kongresses und Expo vorgestellt wird. AG.Live bietet ein Infrastruktur- und Patientenfallmanagement in einer bisher nicht realisierbaren Durchgängigkeit und Effizienz. Dadurch wird es z.B.

möglich, hochqualitative Direktversorgungen in Zusammenarbeit mit dem Labor anzubieten. Die Expertise vom Zahntechniker ist für Zahnärzte stets abrufbereit. Selbst bei einfachen Restaurationen kann sehr schnell gemeinsam entschieden werden, ob eine direkte Umsetzung möglich ist, oder der Spezialist im Labor gefragt ist.

Weitere Informationen und Registrierung zum virtuellen Kongress mit Expo: show.aglivecon.digital

Internationales GET-Symposium in Rom
Sich den Herausforderungen der neuen Zeiten stellen

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



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

Virtuelle Kongresse sind in der aktuellen Situation sicherlich eine interessante Alternative, doch einen wirklichen Austausch an Erfahrungen und Erkenntnissen gewinnt man nur von Angesicht zu Angesicht. In diesem Sinne und in der Hoffnung, dass sich die aktuelle Situation über den Sommer entspannen wird, plant GC für das zweite Septemberwochenende ihr internationales GET-Symposium in Rom.

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

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

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



invis is einen Schritt voraus

Das speziell für Zahnärzte entwickelte Invisalign Go System soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit minimal invasiven Eingriffen anzubieten.

Der beispiellose Erfahrungsschatz von weltweit über 8 Millionen Invisalign Patienten* hilft dabei, präzise und zuverlässig prognostizierbare Ergebnisse zu erzielen. Immer mehr Menschen wünschen sich heute eine ästhetische Zahnbehandlung – und diese Zahl steigt jedes Jahr um bis zu 40 %¹.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom Invisalign System in Ihrer Praxis profitieren könnten.

Erfahren Sie mehr unter
www.invisalign-go.de

invisalign go

Die Daten mit Stand 29. Januar 2020 sind bei Align Technology archiviert.

1. The Guardian www.theguardian.com/society/2009/aug/08/dentists-earnings-nhs-private-practice. Zugriff im September 2020

© 2021 Align Technology Switzerland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Invisalign, ClinCheck und SmartTrack 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, Sturstockli 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz MKT-0004988 Rev A

Ästhetisch und biokompatibel Das Universal-Füllungsmaterial Admira Fusion

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

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



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

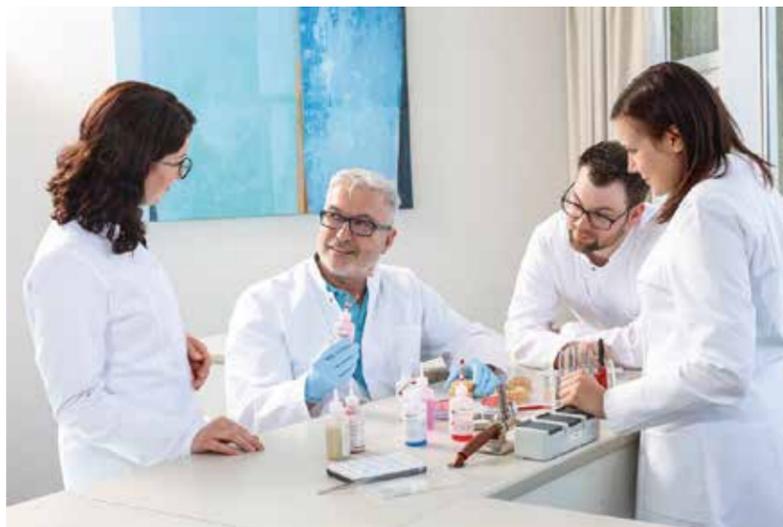
www.voco.dental

Dentaurums Fortbildungsangebot für 2021

Eine interessante Mischung aus Kursen, Veranstaltungen & Webinaren

Aufgrund der Corona-Krise setzte Dentaurum schon früh auf Webinare und bot zahlreiche Fortbildungen in Form von Kurzreferaten online an, mehr als 2.000 Teilnehmer haben diese Art der Fortbildung 2020 genutzt. Für 2021 bietet das Unternehmen allen Fortbildungshungrigen wieder die Möglichkeit sich trotz COVID-19 wie gewohnt weiter zu bilden.

Sehr beliebt: die Grund- und Aufbaukurse in der kieferorthopädischen Zahntechnik.



Alles Themen und Termine werden im aktuellen Webinarkalender unter <https://www.dentaurum.de/deu/webinarkalender-36894.aspx> veröffentlicht.
www.dentaurum.de

PrograMill® PM7

Die kraftvolle und souveräne Systemlösung



Ivoclar Vivadent AG | Bendererstrasse 2 | 9494 Schaan | Liechtenstein | Tel. +423 235 3240

**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



PHILIPS

ZOOM!

Zahnaufhellung

Professionelle Zahnaufhellung

Zaubern Sie Ihren Patienten
ein natürlich weisses Lächeln

Kostenlose Demonstration in Ihrer Praxis

Überzeugen Sie sich selbst von der Wirksamkeit von Philips Zoom und lassen Sie sich die Technologie live vorführen. Bitte kontaktieren Sie uns per E-Mail: sonicare.ch@philips.com Unser Aussendienst wird Sie dann gerne für eine Terminvereinbarung kontaktieren.

innovation  you