

dental JOURNAL

+ Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 02/21
CHF 9,50



Weltweite Implantologie im Zeichen der Zeit

Interview mit Dr. Alexander Ochsner, CEO des ITI



SZV CO-PRÄSIDENTEN

Erwin Eitler und Rachel Berthold sind seit einem Jahr im Amt



DENTSPLY SIRO-NA IN BASEL

Im Juni ist der mobile Showroom am Rheinknie auf Besuch



RIDGE PRESERVATION

Dr. Marco Zeltner über die maximale Kammerhaltung



BESONDERE ZAHNFEE

Dr. Daniel Winter setzt bei der Eigenwerbung auf Humor

Save the Date:
Webinar für
Zahnarztpraxen am
22. September 2021

EDITORIAL

dental JOURNAL 3

WENIGER VERLUST- RISIKO



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



www.aerztekasse.ch

INKASSOMED
Umfassendes Forderungsmanagement im Gesundheitswesen

www.inkassomed.ch

publik.ch

Liebe Leser!

Implantologie, Praxisreport, Management
und zahlreiche weitere, interessante Themen



Das International Team of Implantology, kurz ITI genannt, ist wohl die weltweit grösste Vereinigung an zahnmedizinischen Implantologen und ist mit einer starken Ländersektionen auch in der Schweiz präsent. In einem exklusiven Interview hat sich das Dental Journal mit dem CEO der Fachvereinigung, Dr. Alexander Ochsner, das zweifelsohne interessante Gespräch finden Sie in dieser Ausgabe.



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal schweiz

Covid-19 Pandemie alles gemacht haben, erzählen Sie uns in einem ebenfalls exklusiven Interview.

Warum die Ärztekasse, die ja auch Zahnärzten ihre Leistungen anbietet, nicht als normales Unternehmen wie etwa eine GmbH oder AG, sondern als Genossenschaft organisiert ist und welche Vorteile dieses mit sich bringt, erklären wir in einem entsprechenden Bericht.

Welche Vorteile die «Ridge Preservation» Behandlungsmethode

Ein exklusives Interview mit dem CEO des ITI, Dr. Alexander Ochsner, finden Sie in dieser Ausgabe..

für eine maximale Kammerhaltung in der Implantologie bietet, haben wir zusammen mit Karr Dental aufgearbeitet. Ein Kurzinterview mit Dr. med. dent. Marco Zeltner, eidg. dipl. Fachzahnarzt für Rekonstruktive Zahnmedizin SSO, ergänzt diesen Artikel.

In der Rubrik Praxismanagement publizieren wir den zweiten Teil der Artikelserie über «Leadership in der Zahnarztpraxis» und geben mit dem Bericht über den Zürcher Zahnarzt Daniel Winter und seiner originellen Art Werbung für seine Praxis zu machen auch eine humoristische Note in diese Ausgabe des Dental Journal Schweiz.

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

FOKUS SCHWEIZ

- 12 Schweizerische Zahntechniker Vereinigung: Gespräch mit den beiden Co-Präsidenten
- 14 Ärztekasse: Solidarität anstatt Gewinnmaximierung
- 16 Behandlungsmethode «Ridge Preservation» Maximale Kammerhaltung dank Ridge Preservation
- 18 Röntgensystem Axeos von Dentsply Sirona Schweiz. Roadshow inklusive.

RÖNTGEN

- 20 Röntgen CS8200 3D von Carestream Dental
- 31 Neue Dienstleistung von orangedental: Einfache Konvertierung von Bilddaten

PRAXISREPORT

- 22 Praxisbesuch bei Dr. Andreas Quidenus

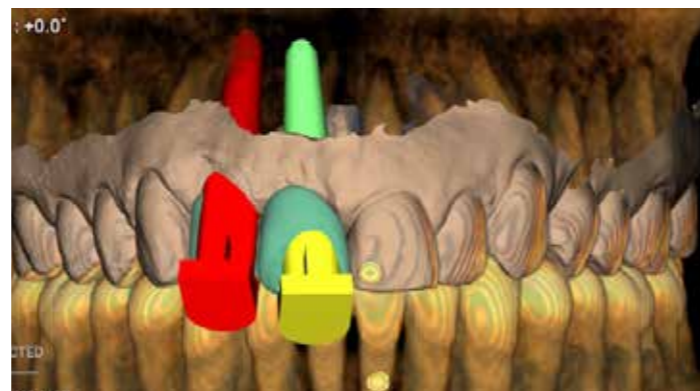
DIGITALER WORKFLOW

- 30 IvoSmile verbessert Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor
- 48 Ivoclar Vivadent und 3Shape bauen Kooperation weiter aus

ZAHNTECHNIK

- 24 Die neue PrograMill DRY
- 26 AG.Live Con: Patientenorientiert, digitalisiert und im Team
- 49 Zirkonzahn Shade Guide

Time for immediacy – Implantologische Sofortversorgung in einer Sitzung **38**



50 Neues von Pastelli



12 Interview mit den Co-Präsidenten der SZV

Die neue PrograMill DRY von Ivoclar Digital

24



Interview mit CEO Dr. Ochsner vom ITI: „Orale Implantologie ist immer noch eine Wissenschaft und sollte nicht zum Lifestyle verkommen.“

32



Behandlungsmethode «Ridge Preservation» Maximale Kammerhaltung dank Ridge Preservation

16



22 Praxisbesuch bei Dr. Andreas Quidenus



AG.Live Con: Patientenorientiert, digitalisiert und im Team

26

REPORT

- 32 Interview mit CEO Dr. Ochsner vom ITI: „Orale Implantologie ist immer noch eine Wissenschaft und sollte nicht zum Lifestyle verkommen.“
- 36 Venus Diamond ONE: Einfarbkomposit im Praxistest
- 38 Golestani, Jesch, Kladek: Time for immediacy – Implantologische Sofortversorgung in einer Sitzung
- 44 Mak, Chio: Klasse-IV-Restaurations mit direkter Composite-Versorgung
- 50 Team-Outfit als Chance für Identifikation und Motivation
- 53 Humor und Leichtigkeit in der Zahnmedizin

MARKETING & MANAGEMENT

- 54 Wie mache ich aus meiner Belegschaft ein echtes Team?
- 56 GABA-Webinar mit Dr. Steffen: Angst und Schmerzen bei MIH
- 58 „Masterkurs Composite-Design hoch vier“ mit Dr. Martin von Sontagh

Impressum

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

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Patientenkomfort trifft auf optimalen Zugang zum Behandlungsfeld

Umbrella Zungen-, Lippen- und Wangenhalter

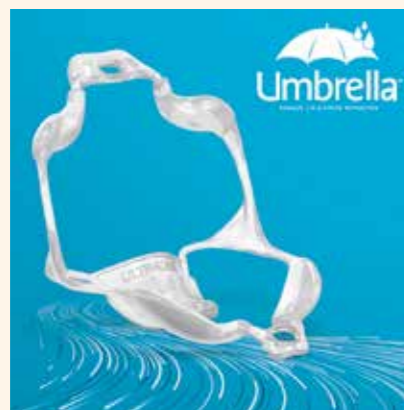
Der neue Umbrella Zungen-, Lippen- und Wangenhalter verbessert den Patientenkomfort und ermöglicht gleichzeitig einen optimalen, ungestörten Zugang zum Behandlungsfeld.

Die Federunterstützung sorgt für eine sanfte, natürliche Öffnung des Mundes, ohne die Lippen unter Zug oder Spannung zu setzen. Besonders für Angstpatienten ist dies ein unschlagbarer Vorteil. Lippen und Wangen werden gleichmäßig abgehalten, der Speichel sammelt sich außerhalb des Zahnbogens und der Zugang zum Arbeitsbereich wird deutlich verbessert. Das innovative Zungenhalter-Konzept hält die Zunge bequem und zuverlässig zurück. Auch die typischen Würge-reflexe gehören mit Umbrella bei den meisten Patienten der Vergangenheit an. Dank der anatomisch geformten Haltebereiche können Anwender bequem eine Hand ablegen, ohne den Patienten dabei Beschwerden zu verursachen.

Umbrella ist einfach zu positionieren und bleibt auch bei einer Bisskontrolle zuverlässig an Ort und Stelle. Alternativ kann Umbrella in Verbindung mit einem Aufbissblock verwendet werden. Auch in diesem Fall bleibt die Zunge dauerhaft hinter dem Zungenhalter. Die Kombination vielfältiger Vorzüge in einem einzigen, anwenderfreundlichen Produkt macht Umbrella zu einem perfekten Begleiter für alle, die ihren Patienten hochwertige und angenehme Behandlungsprotokolle bieten möchten. Mit Umbrella profitieren Anwender von einem planbaren, offenen Zugang zum Arbeitsfeld und einer ideale Retraktionswirkung bei einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Kontakt: <https://infoneeu.ultradent.com/de/umbrella>

Umbrella von Ultradent ist ein hygienisches Einwegprodukt und für zahlreiche Indikationen geeignet.



Drei verschiedene Modelle zur Auswahl, um sichere Intraoralscans zu gewährleisten: Edelstahl-Hülse, Einweg-Hülse und die neue autoklavierbare Hülse aus Edelstahl mit Einweg-Fenster.

Ab sofort für Primescan erhältlich

Autoklavierbare Hül-sen aus Edelstahl mit Einwegfenster

Als einziger Intraoralscanner bietet Primescan verschiedene Desinfektions- und Sterilisationsverfahren mit drei verschiedenen Hülsoptionen. Die neue Hülse aus Edelstahl mit Einwegfenster, die autoklaviert werden kann, ist ab sofort erhältlich.

Die neue, autoklavierbare Hülse aus hochwertigem Edelstahl verfügt über austauschbare Einweg-Fenster. So kann der am häufigsten eingesetzte Sterilisationsprozess in Zahnarztpraxen genutzt werden und trägt dazu bei, das Risiko einer Kreuzkontamination zu minimieren. Als weitere Option wird daher eine Edelstahl-Hülse mit kratzfestem Saphirglas-Fenster angeboten, die per Wischdesinfektion, Heissluft-Sterilisation oder High-Level-Desinfektion aufbereitet werden kann. Die Einweg-Hülse aus Kunststoff dient als Alternative für höchste Hygieneanforderungen und ist nach Gebrauch zu entsorgen. Alle Hül-sen verfügen über ein dicht verschlossenes Sichtfenster, um das Eindringen von

Flüssigkeit während des Scanvorgangs zu vermeiden.

Mit diesen drei Optionen werden digitale Abformungen so einfach und hygienisch wie nie zuvor. Primescan bietet verschiedene Desinfektions- und Sterilisationsverfahren, die die empfohlenen Mindestanforderungen der Hygienerichtlinien übertreffen. Da die gesetzlichen Anforderungen von Land zu Land verschieden sind und sich die Praxissituationen unterscheiden, ist es wichtig, dass die Anwender entscheiden können, welche Reinigungs- und Desinfektionsoption ihren Bedürfnissen am besten entspricht. So haben Praxen die Möglichkeit nach der digitalen Abformung eines der fünf üblichen Sterilisationsverfahren durchzuführen.

Für Dr. Daniel Aniol, Zahnarzt aus Bornheim, ist die Sterilisation wegen des neuen Umfelds, in dem Zahnärzte arbeiten, wichtiger als je zuvor. „Sicherheit und Flexibilität sind für mich und mein Praxisteam bei unserer Arbeitsweise von zentraler Bedeutung. Die Möglichkeit, bei Primescan aus mehreren verschiedenen Aufbereitungsverfahren zu wählen, ist ein wichtiger Vorteil des Systems.“

Kontakt: www.dentsplysirona.com/primescan

Die Basis für eine perfekte Abformung ist ein eröffneter und trockener Sulkus.

VOCO Retraction Paste – ein Muss für jede Praxis

Mit der VOCO Retraction Paste, die direkt aus dem Caps in den Sulkus appliziert wird, bringt der Cuxhavener Hersteller ein Produkt für die effektive temporäre Eröffnung und Trockenlegung des Sulkus auf den Markt.



Die VOCO Retraction Paste wird direkt aus dem Caps in den Sulkus appliziert.

VOCO Retraction Paste bietet die Voraussetzung für eine erfolgreiche klassische oder auch digitale Präzisionsabformung sowie für Kavitätenpräparationen bei Klasse II und V Füllungen aber auch für definitives und temporäres Zementieren von Restaurationen. Dabei überzeugt die Retraktionspaste nicht nur im Ergebnis, sondern auch mit ihrem Handling: So gibt die Farbe einen guten Kontrast zur Gingiva, was insbesondere die Arbeit an schwer einsehbaren Stellen erleichtert. Dank der sehr schmalen und leicht biegsamen Kanüle lässt sich das Material sowohl gut dosieren als auch applizieren. Hierbei ist die Paste leicht auszudrücken und punktet anschließend mit einer sehr guten Fließviskosität bei gleichzeitiger Standfestigkeit zur Eröffnung des Sulkus. Bei der Applikation füllt die adstringierend wirkende, aluminiumchloridhaltige Paste temporär den Sulkus, stoppt etwaige Blutungen und verdrängt Feuchtigkeit.

Auch Patientinnen und Patienten profitieren von zahlreichen Vorteilen: So benötigt VOCO Retraction Paste lediglich eine kurze Einwirkzeit, ist geschmackneutral und lässt sich einfach und vollständig absprühen. Die Paste

kann als Alternative oder in Kombination z.B. mit Retraktionsfäden verwendet werden. Dabei ist die Nutzung klassisch oder digital mit Intraoralscanner möglich. Weichgewebsmanagement ist auch für entsprechende Füllungen der Klassen II und V sowie beim definitiven und temporären Zementieren von Restaurationen oft der Schlüssel zum Erfolg, insbesondere bei der Adhäsiv-Technik mit wenig feuchtigkeits-toleranten Produkten.

Hygienische SingleDose

Die VOCO Retraction Paste lässt sich einfach und hygienisch direkt aus dem SingleDose Cap, einer Eigenentwicklung von VOCO, in den Sulkus applizieren. Dabei ist das SingleDose Cap mit handelsüblichen Composite-Dispensern wie beispielsweise dem VOCO Caps Dispenser kompatibel und reicht für bis zu 3 Sulki. Vorteile der SingleDose: Jeder Patient erhält sein ganz eigenes Präparat. Drittkontakte und weitere Kontaminationsmöglichkeiten werden so auf einfachem Wege unterbunden.

Kontakt: www.voco.dental

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

G2-BOND Universal von GC

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

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



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

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

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

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

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



G-CEM ONE ist ein echter Alleskönner

Neues, selbstadhäsive Befestigungs-Composite von GC

G-CEM ONE, das neue selbstadhäsive Befestigungs-Composite, kombiniert zuverlässige Haftung mit exzellenter Dunkelhärtung.

Das Befestigungs-Composite ist sowohl für die selbstadhäsive als auch für die adhäsive Befestigung aller Arten von indirekten Restaurationen geeignet. Dazu gehören Restaurationen mit Metallgerüst ebenso wie Inlays, Onlays, Kronen und Brücken aus Kunststoff oder Keramik sowie Wurzelstifte. Dabei wird nicht nur an all diesen Werkstoffen, sondern auch an Schmelz und Dentin eine hohe Haftfestigkeit erzielt. Das Produkt lässt sich bei allen Versorgungsförmungen mit retentiven Präparationsformen besonders effizient und ohne jede weitere Komponente in der Automix-Spritze anwenden. In schwierigen klinischen Situationen mit erhöhten Anforderungen an die Haftfestigkeit – beispielsweise bei nicht-retentiven Präparationen kann der optionale Adhesive Enhancing Primer (AEP) mit seiner innovativen GC Touch Cure-Funktion zusätzlich angewendet werden. Bei der Applikation auf die präparierte Zahnhartsubstanz beschleunigt der im AEP enthaltene chemische Initiator die Dunkelhärtung des Befestigungs-Composites und stellt so einen optimalen Verbund sicher. Der Primer ist einfach anzuwenden: Er wird lediglich appliziert und mit Luft verblasen; eine Lichthärtung ist nicht erforderlich.

Zu den weiteren Features von G-CEM ONE gehören die optimierten Flieseigenschaften des Materials, eine einfache Überschussentfernung mit Tack-Cure-Option (kurze

Lichthärtung für eine Sekunde) und eine erhöhte Feuchtigkeitstoleranz bei Anwendung mit dem Adhesive Enhancing Primer. G-CEM ONE bietet Anwendern zudem den Vorteil einer reduzierten Lagerhaltung mit weniger Komponenten für reproduzierbare Arbeitsabläufe und wird dadurch auch für Praxen attraktiv, die besonderen Wert auf Effizienz legen.

100 Jahre Qualitätsversprechen

Innovationen wie G-CEM ONE sind der Grund, weshalb das Unternehmen auf eine erfolgreiche, 100-jährige Firmengeschichte zurückschauen kann. Im Februar feierte GC den hundertsten Jahrestag seiner Gründung in Japan 1921, in diesem Zusammenhang präsentierte Dr. Kiyotaka Nakao, Präsident und CEO der GC Corporation, ein speziell für das Jubiläum designtes Logo als auch einen Slogan. Das Jubiläumslogo ist eine Adaption des „Smile for the World“-Logos, das GC seit 2017 verwendet und das Engagement des Unternehmens für die Verbesserung der weltweiten Zahngesundheit darstellt. Die neue Grafik zeigt die Zahl 100, die in das Design des Logos eingearbeitet wurde, zusammen mit dem Slogan: „100 years of Quality in Dental“.

Web: <https://europe.gc.dental/products/gcemone>

Einfachheit,
Ästhetik &
Funktionalität in
Ihren Händen



G-ænia[®]
A'CHORD
von GC

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



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

GC

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



Pressemeldung des Universitären Zentrums für Zahnmedizin Basel

Thomas
Straumann
finanziert eine
Assistenz-
professur am
Universitären
Zentrum für
Zahnmedizin
in Basel

Neue Stiftungsprofessur für Orale Implantologie

Das Einsetzen von Zahnimplantaten in den Kieferknochen ist eine Behandlung, die oft angewendet und stetig weiterentwickelt wird. Um das Fachwissen auf diesem Gebiet zu stärken, richten die Universität Basel und das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel eine Assistenzprofessur für Orale Implantologie ein. Finanziert wird die Stiftungsprofessur durch den Unternehmer Dr. h.c. Thomas Straumann.

Die Straumann-Assistenzprofessur für Orale Implantologie wird am Universitären Zentrum für Zahnmedizin Basel UZB angesiedelt. Ihr Schwerpunkt liegt neben der Ausbildung der Studierenden besonders in der Forschung, wo die Überführung neuer Erkenntnisse in die klinische Praxis im Vordergrund steht (sogenannte translationale Forschung).

Gleichzeitig soll die neue Professur den interdisziplinären Austausch mit bereits bestehenden Fachbereichen ausbauen und fördern. Dieses interdisziplinäre Zusammenspiel zwischen etablierten Fachbereichen am UZB, aber auch mit dem Universitätsspital Basel oder den verschiedenen Departementen der Medizinischen Fakultät soll Innovationen fördern und zu nachhaltigen und relevanten Forschungsergebnissen führen. Eine solche forschungsorientierte Professur auf dem Gebiet der oralen Implantologie ist bisher in der Schweiz einzigartig. Ziel ist es, mit dieser Stiftungsprofessur die Ausstrahlung der dentalen Implantologie am UZB und an der Universität Basel national und international zu stärken.

Zweite Straumann-Professur

Der Basler Unternehmer Dr. h.c. Thomas Straumann finanziert die

auf fünf Jahre befristete Assistenzprofessur mit insgesamt 2,5 Millionen Franken. Sie wird international ausgeschrieben und soll bis 2022 besetzt werden. Thomas Straumann ist Gründer und Verwaltungsrat des weltweit grössten Herstellers von Zahnimplantaten, der Straumann Holding AG, der er in früheren Jahren als CEO und Verwaltungsratspräsident vorstand. Zudem ist er Gründer und Verwaltungsratspräsident des Implantateherstellers Medartis AG in Basel. Für seine Verdienste in der Medizinaltechnik verlieh ihm die Medizinische Fakultät der Universität Basel 2004 die Ehrendoktorwürde. Mit einer ersten Stiftungsprofessur, die 2006 eingerichtet wurde, förderte er während zehn Jahren die Forschung zur Anwendung von neuartigen Materialien in der klinischen Praxis.



NEU! FRESCO CERAMICS

DIE KUNST DES SCHICHTENS NEU ENTDECKT

- Keramikpasten zum Verblenden im Bereich der Gingiva mit Fresco Gingiva und der Schneide mit Fresco Enamel
- Für leicht reduzierte und monolithische Zirkonstrukturen
- Natürliche Zahnfleischnachbildung rein durch das Auftragen von Fresco Gingiva; keine Grundierung mit Malfarben nötig
- Hohe Modellierbarkeit durch pastöse Konsistenz, welche durch die Zugabe von Fresco Liquid und Fresco Gel je nach bevorzugter Arbeitsweise weiter individualisiert werden kann
- Geringe Schrumpfung aufgrund hoher Primärdichte und einer effizienten Brandführung
- Farbspektrum: Fresco Gingiva 1 bis 6 sowie Fresco Enamel Fluo, Opal, Transpa 3 und Transpa Neutral



Schweizerischen Zahntechniker Vereinigung

Gespräch mit den beiden Co-Präsidenten

Das Gespräch führte Daniel Izquierdo-Hänni

Seit der Generalversammlung vom 7. Mai des vergangenen Jahres teilen sich Rahel Berthold und Erwin Eitler den Vorstandsvorsitz der Schweizerischen Zahntechniker Vereinigung SZV. Das Dental Journal Schweiz unterhielt sich mit den beiden Co-Präsidenten.



Erwin Eitler und Rahel Berthold führen gemeinsam den Vorstandsvorsitz der Schweizerischen Zahntechniker Vereinigung SZV.

Die Schweizerische Zahntechniker Vereinigung gehört zu einem der ältesten Zusammenschlüsse in der Dentalbranche, geht doch deren Gründung auf das Jahr 1942 zurück. Trotzdem ist der SZV alles andere als von gestern, zumal mit den beiden Co-Präsidenten Rahel Berthold (33) und Erwin Eitler (31) zwei junge, engagierte Personen sich an der Spitze dieser Arbeitsnehmerorganisation engagieren.

Gleich zu Beginn eine einfache Frage: Wie viele Mitglieder hat die SZV? Rahel Berthold: Aktuell sind in der Schweiz 2330 Zahntechniker*innen tätig, aufgeteilt auf 1'133 zahntechnische Labors, davon sind 617 ohne Arbeitneh-

mer, respektive es handelt sich dabei um Ein-Mann- respektive Eine-Frau-Betriebe. Zurzeit sind gut ein Viertel davon beim SZV Mitglied.

Wie hat sich die Covid-19 Pandemie in der Schweiz auf die Zahntechniker als Arbeitnehmer ausgewirkt?

Erwin Eitler: Bei uns auf der Geschäftsstelle gingen im vergangenen Jahr wenig Fragen bezüglich Kurzarbeit ein. Die Massnahmen vom Bundesrat dürften hier gut gewirkt haben. Daraus schliessen wir, dass der Verband Zahntechnischer Laboratorien Schweiz VZLS als Arbeitgeberverband seine Mitglieder entsprechend gut unterstützt und begleitet hat.

Und wie sieht die Lage aktuell aus?

Rahel Berthold: Die Auftragslage können wir als Arbeitnehmer seitdem der erste Lockdown vorbei war, als sehr gut bezeichnen. Natürlich ist dies sehr individuell und Auftragschwankungen hat es schon vor Covid gegeben.

Welche Vorhaben konntet Ihr im vergangenen Jahr umsetzen?

Erwin Eitler: Neu haben wir auf Facebook und Instagram einen Kanal, welcher durch unsere Geschäftsstelle betreut und laufend mit Informationen versehen wird. Zudem haben wir die SZV-Homepage modernisiert, sie verfügt jetzt neu über eine integrierte Jobplattform. Leider hat uns die Pandemie im Vordergrund etwas ausgebremst, bot uns aber die Möglichkeit im Hintergrund neue Projekte anzugehen. So wurde unter anderem «SZV Bildung» ins Leben gerufen, die nur darauf wartet zu starten, sobald es wieder möglich ist Kurse und Veranstaltungen durchzuführen.

Welches ist die Idee bei SZV Bildung?

Rahel Berthold: Durch die SZV Bildung sollen neue Weiterbildungsmöglichkeiten entstehen und gleichzeitig Raum für Austausch und Vernetzung unter Zahntechniker*innen geboten werden. Es ist uns ein grosses Anliegen, dass der Austausch zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer stattfindet und dies nicht auf einer einseitigen Ebene geschieht. Da zurzeit in der Schweiz keine vergleichbaren Angebote vorhanden sind, gilt es hier unbedingt eine Lücke zu schliessen. Selbstverständlich erhoffen wir uns auch einen Zulauf an neuen Mitgliedern.

Wo seht Ihr als «digital Natives»

die Möglichkeiten und Limiten des digitalen Workflows in der Zahntechnik?

Erwin Eitler: Digitale Abformungen gehören mittlerweile zum Laboralltag und werden in Zukunft bestimmt einen wesentlichen Bestandteil des Workflows bilden. Jedoch stellen sich hier grundsätzliche Fragen: Was möchte ich erreichen? Wie möchte ich zum Ziel kommen? Respektive was ist der Anspruch? Hier gilt es zu entscheiden, welcher Arbeitsschritt entweder digital oder analog mehr Sinn macht und welche Vorgehensweise höhere Qualität respektive Quantität ermöglicht. Das Limit des digitalen Workflows wird bestimmt die hochästhetischen Arbeiten bleiben.

Wie wird sich das Berufsbild des Zahntechnikers in Zukunft verändern?

Rahel Berthold: Die erwähnte Digitalisierung wird uns in Zukunft vermehrt begleiten. Den Beruf des Zahntechnikers wird es immer brauchen. Wie und in welcher Art können auch wir nicht voraussagen. Hier lohnt es sich auch immer wieder ein Blick auf die Industrie zu werfen.

Die Industrie spricht immer wieder von Chairside-Lösungen. Nehmen Euch die Zahnärzte, die solche Leistungen ihren Patienten anbieten, den Job weg?

Erwin Eitler: Diese Aussage stimmt zum Teil. Mittlerweile werden in den Labors kaum noch Seitenzahnkronen angefertigt, ästhetische Kronen in der Front hingegen werden hauptsächlich uns Spezialisten überlassen. Führende Unternehmen der Industrie erschweren jedenfalls die Situation der Labors, indem sie Zahnarztpraxen mit Intraoralscannern und/oder Fräsmaschinen versorgen und mit Verträgen an sich binden. Daher müssen sich die Arbeitgeber langfristig am Markt richtig positionieren und für sich den richtigen Weg finden. Für den Arbeitnehmer gilt natürlich dasselbe.

Weitere Infos www.szv.ch

Welches sind die wichtigsten Argumente um Mitglied beim SZV zu werden?

- **Auskunft und Beratung:** Als Mitglied erhält man Auskunft in Sachen Beruf und Bildung sowie Rechtsberatung
- **Mitfinanzierung:** Als Mitglied wird die berufliche Aus- und Weiterbildung finanziell mitgetragen
- **Stellenvermittlung:** Unterstützung bei der Arbeitssuche zur Seite und Vermittlung durch verschiedene Portale
- **Interessensvertretung:** Der SZV vertritt die Interessen der Mitglieder in der Pensionskasse AK105, im schweizerischen Gewerbe, in der VZLS Stiftung (HFZ) und bei der schweizerischen Kommission für Berufsentwicklung und Qualität (B&Q)
- **GAV Verhandlung:** Wahrnehmung der Interessen der Arbeitnehmer bei der Aushandlung und Durchsetzung des GAV der Zahntechnik Schweiz
- **PKZ:** Vertretung in der «Paritätischen Kommission Zahntechnik»
- **Weiterbildung:** Mitglieder profitieren von vergünstigten Fortbildungen
- **Mitspracherecht:** Als Mitglied hat man die Möglichkeit an der Generalversammlung teilzunehmen und dort seine eigenen Standpunkte einzubringen

invis is
der nächste
Schritt für
Ihre Praxis



Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.

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

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

align

© 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, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz.

Solidarität anstatt Gewinnmaximierung

Die Ärztekasse, eine standeseigene Genossenschaft

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Anbieter für die externe Patientenabrechnung gibt es einige, doch nur die Ärztekasse ist als Genossenschaft organisiert. Einst von Ärzten gegründet, profitieren heute auch die Zahnärzte davon, nicht Kunden, sondern Teilhaber zu sein.

Als Gottlieb Duttweiler 1941 die von ihm gegründete Migros in eine Genossenschaft umwandelte, machte er dies aus der Erkenntnis, dass er mit seinem kaufmännischen Handeln auch eine soziale Verantwortung tragen müsse. Das Genossenschaftsmodell ist jedenfalls in der Schweiz weitverbreitet und

findet sich etwa auch in der Landwirtschaft, bei Wohnüberbauungen oder eben bei der Ärztekasse wieder. Bereits 1964 gründete eine Gruppe von Medizinern eine standeseigene Genossenschaft mit dem Zweck, selbstständigen Ärztinnen und Ärzten eine professionelle, ausgelagerte Praxisadministration anzubieten.

Externes Praxismanagement als Selbsthilfe

In einer sich immer schneller drehenden Welt, in welcher die Konkurrenz unter den Zahnarztpraxen auch in der Schweiz laufend zunimmt (Stichwort Praxisketten) und auch die Patienten immer anspruchsvoller werden, sind die Zielsetzungen der Ärztekasse aktueller denn je. Keine administrativen Aufgaben sollen die Ärztinnen und Ärzte von ihrer medizinischen Tätigkeit abhalten, vielmehr soll die Genossenschaft dort Freiräume schaffen, wo berufsfremde Aufgaben die Freude am Beruf, die Konzentration auf die

Patienten sowie die Lebensqualität der Mediziner beeinträchtigen.

Das Outsourcing der Rechnungen rechnet sich

Das Einmaleins der Wirtschaftslehre besagt, dass je höher der Spezialisierungsgrad eines Berufes ist, umso höher auch das Entgelt ist. In der Zahnarztpraxis bedeutet dies, dass sich sowohl die Odontologen wie auch das zahnmedizinische Fachpersonal auf die Behandlung und Betreuung der Patienten fokussieren sollten, denn dort werden Taxpunkte generiert und Patienten an sich gebunden. Schon die Gründer der Ärztekasse Genossenschaft in den 1960er-Jahren wussten, dass jede Stunde, die man etwa für der Rechnungsstellung braucht, von der Zeit abgeht, die man den Patienten widmen könnte. Aus diesem Grund ist es empfehlenswert den eigenen administrativen Aufwand so schlank wie möglich zu halten und bestimmte Aufgaben an externe Stellen auszulagern, die zudem

besonders effektiv arbeiten. Das galt nicht nur damals, sondern auch heute, allerdings mit dem Vorteil, dass die Ärztekasse heute eine Vielzahl an digitalen Lösungen bietet, welche diese Externalisierung zusätzlich vereinfacht.

Auch Zahnärzte können der Genossenschaft beitreten

Heute ist die Ärztekasse in der Schweiz Marktführerin im allgemeinmedizinischen Bereich, seit einiger Zeit bietet sie auch anderen Spezialisten die Möglichkeit Genossenschaftsmitglied zu werden und so in den Genuss dieser Organisationsstruktur zu kommen. «Die Ärztekasse bietet ein überaus vorteilhaftes Preis-/Leistungsverhältnis, sind wir doch gerade als Genossenschaft nicht gewinnorientiert ausgerichtet.» erklärt Alessandro Cesarini, Leiter Marketing & Verkauf, und ergänzt: «Die unternehmerischen Gewinne werden im Sinne der Genossenschafterinnen, Genossenschafter und Kundschaft zur

Verbesserung und Entwicklung neuer Produkte reinvestiert.»

Immer neue Dienstleistungen, um für die Zukunft gewappnet zu sein

Aus diesem Grund beschäftigt die Ärztekasse Fachkräfte aus den Gebieten des Gesundheitswesens, des Rechnungswesens, der Informatik und der Betriebswirtschaft, die auf Dienstleistungen wie Leistungserfassung, Rechnungsstellung, Mahnwesen oder Finanzen spezialisiert sind. Aber auch im digitalen Bereich ist die bald 60-jährige Genossenschaft auf der Höhe der heutigen Zeit, können die Mitglieder auch von einem umfangreichen Informatiksupport, einer eigenen Praxissoftware sowie einem umfassenden Online-Service (WebMed, Bonitätsprüfung u.v.m.) profitieren. «Wir entwickeln aber laufend neue Ideen, welche die Tätigkeit unserer medizinischen Genossenschafter erleichtern soll. Derzeit arbeiten wir an einem Online-Terminbuchungstool,

welches wir auch unseren Zahnärzten zur Verfügung stellen werden.» kommentiert Alessandro Cesarini und beweist, dass die Ärztekasse auch in Sachen Digitalisierung die Nase vorne hat.

Bewusst in der Nähe der Mitglieder

Immer mehr Unternehmen, von Banken über Kleiderläden bis zur Post, schliessen Filialen und Niederlassungen um Kosten zu sparen. Nicht, dass die Ärztekasse keinen Gewinn für ihre Mitglieder erarbeiten möchte, doch gerade als Genossenschaft setzt sie bewusst auf die Nähe zu ihren Ärzten und Zahnärzten. «Dank unseren Niederlassungen in allen drei Sprachregionen und unseren lokalen Beratern können wir unsere Leistungen auf regionale und sogar lokale Besonderheiten ausrichten und sind so unseren Genossenschaftern auch geographisch nah.» begründet Alessandro Cesarini die Tatsache, dass die Ärztekasse mit zehn Filialen in der ganzen Schweiz präsent ist.



Als Zahnarzt ist man nicht etwa Kunde der Ärztekasse, sondern Genossenschafter, und profitiert so von einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis und einer Vielzahl an Dienstleistungen.

SAVE THE DATE

Webinar

Mittwoch, 22. September 2021:
«Praxismanagement gewusst wie... Digitaler Prozess von der Abrechnung bis zur Zahlung!»

KONTAKT

Ärztelasse Genossenschaft
In der Luberzen 1
8902 Urdorf
Tel. +41/44 436 17 74
marketing@aerztekasse.ch
www.aerztekasse.ch

Inkasso Med AG
Eschenstrasse 12
8603 Schwerzenbach
Tel. +41/806 66 66
info@inkassomed.ch
www.inkassomed.ch

ZUM THEMA GENOSSENSCHAFT

Die Ärztekasse ist Mitglied bei «idée coopérative», der – um es locker zu formulieren – der

idée coopérative
die Genossenschaft für Genossenschaften

«Genossenschaft der Genossenschaften» mit Sitz in Bern. Sie ist überzeugt, dass Genossenschaften ganz besonders als Rechtsform für aktuelle Trends gewappnet sind und deutliche Vorteile gegenüber anderen Unternehmensformen haben. Die «idée coopérative» motiviert zu mehr kooperativem Unternehmertum und damit zu mehr Selbstverantwortung in Wirtschaft und in Gesellschaft.

Behandlungsmethode «Ridge Preservation»

Maximale Kammerhaltung dank Ridge Preservation

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Der Volumenverlust des Alveolarkammes nach einer Exzision ist ein weitverbreitetes Problem. Mit Hilfe der Behandlungsmethode der «Ridge Preservation» kann diese Verschlechterung verhindert und eine optimierte Hart- und Weichgewebesituation gesichert werden.

Zahnärzte werden täglich mit der Frage konfrontiert: Zahn raus, was nun? Millionen von Zahnextraktionen werden weltweit durchgeführt, ohne zu überlegen, was danach klinisch geplant ist. In vielen Fällen sind vor oder während einer späteren Versorgung der Zahnücke – sei es mit einem Implantat oder mit einer Brücke – aufwendige Techniken zur Hart- und Weichgewebeaufbaugung nötig. Nur so kann ein entsprechend gutes ästhetisches Endresultat erreicht werden. Diese häufig sehr aufwendigen, schwierigen und risikoreichen Eingriffe (Weichgewebeaufbauten mit Grafts etc.) können weitgehend mit einer sehr einfachen Technik – der sogenannten Ridge Preservation – präventiv verhindert bzw. umgangen werden.

Einstiegs-Bonus

Wer sich für die «Ridge Preservation» Methode interessiert und nach der Bestellung des «Home Kits» ein Foto des Ergebnisses am Plastik-Mundmodell einschickt, erhält von Karr Dental ein Zertifikat sowie eine Geschenkbox mit einem Geistlich Combi-Kit Collagen im Wert von 256 CHF und einer Parodontosan-Spüllösung und Zahnpasta.

KONTAKT

Karr Dental AG

Verenastrasse 4b, 8832 Wollerau
Tel. +41 44 727 40 00, fragen@karrdental.ch
www.karrdental.ch

Erfolgsversprechend für Behandler und Patienten

Die «Ridge Preservation» ist ein vielversprechendes Vorgehen um ein optimales Behandlungsergebnis zu erreichen. «Es handelt sich nicht nur um eine einfache und sichere Methode, bei der keine Risiken in Bezug auf Infektionen und Volumenerhalt bestehen,» erklärt Dr. med. dent. Marco Zeltner, eidg. dipl. Fachzahnarzt für Rekonstruktive Zahnmedizin SSO, «wissenschaftlichen Studien belegen auch, dass 85–90 Prozent des Knochenvolumens erhalten bleiben.» Zudem kann ein Sinuslift zu fast 100 Prozent vermieden werden, währenddem alle weiteren Behandlungsoptionen wie etwa Implantat- oder Brücke auch weiterhin durchführbar sind.

Aber auch für die Patienten bietet die «Ridge Preservation» zahlreiche Vorteile, angefangen damit, dass der Eingriff gerade mal 20 Minuten dauert und dieser keine Schmerzen oder Schwellungen verursacht. Dass dank dem Einsatz von Biomaterialien die Weichgewebesituation massiv verbessert und dank genügend Knochenvolumen das Setzen der Implantate wesentlich vereinfacht wird, hat ebenfalls eine direkte Auswirkung auf das Wohlbefinden des Patienten während der Behandlung und auf dessen Zufriedenheit mit dem Endresultat.

Einstiegspaket inklusive Coaching

Um die «Ridge Preservation» den interessierten Zahnärzten näherzubringen und den Einstieg in diese Methode zu erleichtern, hat Karr Dental ein exklusives «Home Kit» zu einem Preis von 50 CHF zusammengestellt. In diesem befinden sich ein Plastik-Mundmodell für Übungszwecke mit dazugehörigen



Ideal um die «Ridge Preservation» in sein Behandlungsspektrum aufzunehmen: das «Home Kit» von Karr Dental



1. Schritt: Nach der Exzision Gingivasulcus deepithelialisieren und Alveole kürettieren.

2. Schritt: Kollagenmembran (Geistlich Bio-Gide) gemäss den anatomischen Gegebenheiten zuschneiden und einlegen.

3. Schritt: Knochenersatzmaterial (Geistlich Bio-Oss Collagen) in die Alveole einbringen.

4. Schritt: Kollagenmembran einklemmen, palatinal unter das deepithelialisierte Gewebe schieben und mit einer Kreuznaht fixieren.

den nicht-sterilen Geistlich Bio-Oss Combi-Kit Collagen, Nahtmaterial (Serag Wiessner Seralon 5.0), eine Spülspritze, ein Dappenglas sowie eine persönliche Checkliste zur Vor- und Nachbereitung des Eingriffes. Doch die Interessenten erhalten auch ein USB-Stick mit zwei Trainingsvideos, in denen Dr. Marco Zeltner theoretische Erklärungen und praktische Einblicke zu möglichen Behandlungsansätzen und -therapien sowie unterschiedlichsten Fallbeispielen gibt.

Vier Fragen an Dr. Marco Zeltner

Dr. med.dent. Marco Zeltner führt durch die Trainingsvideos, die im «Home Kit» integriert sind. Vier Fragen an den Spezialisten.

Was hat Sie an der Ridge Preservation-Methode besonders angesprochen?

Von Anfang an überzeugt hat mich die Tatsache, dass Aufwand und Nutzen in einem überaus guten Verhältnis stehen. Ich meine damit, dass es sich um eine sehr einfache Technik handelt, die jedoch die weiteren Behandlungsschritte wesentlich vereinfacht. In wenigen Minuten schafft man die Grundlage um den Volumenverlust wesentlich zu vermindern, und zwar über eine längere Zeitdauer.

Welche Vorteile bietet dieser Zeitgewinn?

Der klassische Implantatszeitpunkt ist rund zwei Monate nach der Exzision. Doch was ist, wenn der Patient immer noch Zweifel über die definitive Lösung hat? Oder gerade jetzt, zu Pandemiezeiten: Was ist, wenn die Behandlung krankheitsbedingt oder auf Grund von finanziellen Schwierigkeiten herausgezögert werden muss? Ohne eine Ridge Preservation könnte sich die ganze Behandlung verkomplizieren, wenn sich etwa der Alveolarknochen zu stark abbaut.

Was haben die Patienten von dieser Methode?

Ein gutes Beispiel wäre die Exzision von Zähnen, die mit den Wurzeln in die Kieferhöhle reichen. Mit der Ridge Preservation kann man unter Umständen einen Sinuslift bei der Implantation vermeiden, was wiederum weniger Schwellungen und viel weniger Schmerzen für den Patienten zur Folge hat. Wenn ich die SAC-Klassifikation in der Implantologie nehme, so erlaubt diese Methode in der Front auch häufig, die Schwierigkeit des Eingriffes zu vermindern, etwa von «complex» zu «advanced», oder von «advanced» zu «straight forward».

Welches ist die Idee hinter Ihrem «Home Kit»?

Es sind verschiedene Techniken für die Ridge Preservation dokumentiert, darunter auch solche, die ich als techniksensitiv und kompliziert anschau. Uns war es in der Praxis immer wichtig, dass der Eingriff möglichst einfach und schnell durchführbar ist, so dass alle Zahnärzte in unserer Klinik – auch diejenigen, die keine chirurgische Spezialisierung haben – die Ridge Preservation auch in einer Notfallsituation problemlos alleine durchführen können. Aus diesem Grund sind wir auf die Idee gekommen, ein Kit respektive einen Leitfaden zu erarbeiten, mit welchem die weniger erfahrenen Zahnärzte diese Ridge Preservation einfach, rasch und erfolgreich durchführen können.





Axeos bietet einen höheren Patienten- und Benutzerkomfort durch den „Patient Positioning & Image Assistant“ für jede Patientengrösse.



Das neue Easy-Pad in elegantem Schwarz mit verbesserter Benutzeroberfläche und selbsterklärenden Symbolen sowie der Universal-Beissblock des Axeos.

Flexibles Volumen, ausgezeichnete Bildqualität, hoher Komfort

Highlight des mobilen Showrooms im Juni in Basel: neues Röntgensystem Axeos

Mit Axeos stellt Dentsply Sirona eine neue und vielseitige extraorale 2D/3D-Röntgen-Lösung vor und ergänzt das bestehende Orthophos-Produkte-Portfolio. Das Hybridgerät ist darauf ausgerichtet in der zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxis alle Anforderungen an eine moderne Bildgebung zu erfüllen.

Mit dem qualitativ hochwertigen „Direct Conversion Sensor“ (DCS) und den unterschiedlichen 3D-Volumina sorgt Axeos für eine aussergewöhnliche Bildqualität, die dem Anwender eine sichere Befundung ermöglicht. Wie alle Röntgen-Lösungen aus dem Hause Dentsply Sirona setzt auch Axeos auf smarte Konnektivität: Die nahtlose Anbindung an die bewährte Software Sidexis 4 und an zahlreiche Behandlungsprogramme unterstützt somit eine sichere und bessere Versorgung der Patienten. Darüber hinaus ermöglicht das Gerät mit Features, wie zum Beispiel dem patentierten Okklusalaufbiss eine sichere und schnelle Positionierung und bietet damit viel Komfort für Patienten und Praxisteam.

Breites Spektrum an Indikationen

Axeos unterstützt bei einer Vielzahl von Indikationen. Hierfür verfügt das Gerät über verschiedene Volumina: von ei-

nem fokussierten Volumen (Ø 5 x 5,5 cm) für zum Beispiel endodontische Fälle bis zu einem grossen Volumen (Ø 17 x 13 cm), das den gesamten Zahnbestand inklusive beider Kiefergelenke darstellt. Im 3D-Bereich können Anwender aus zahlreichen Aufnahme-Modi wählen, etwa den Low-Dose-Modus für 3D-Aufnahmen im Dosisbereich von 2D-Röntgenbildern und den HD-Modus für Aufnahmen mit bis zu 80 µm Auflösung, die ganz einfach per Klick ausgewählt werden können. Ausserdem verfügt Axeos über eine grosse Auswahl von 2D-Programmen, die dank DCS-Sensortechnologie und echtem Autofokus eine ausgezeichnete Bildqualität bieten und damit eine sichere Befundung ermöglichen. Neben den klassischen Standard-Panorama-Aufnahmen gehören zum Beispiel auch die extraorale Bissflügelaufnahme sowie das Kinderpanorama zum Leistungsumfang des Geräts. Auf Wunsch lässt sich Axeos mit dem Ceph-Ausleger (links oder rechts) auch nachträglich ausstatten. Durch diese Vielseitigkeit eignet sich Axeos für

unterschiedliche Fragestellungen in der Zahnmedizin, ganz besonders in der Implantologie, Kieferorthopädie sowie Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie.

Komfortable Positionierung

Neben hoher Bildqualität und smarter Konnektivität überzeugt Axeos durch sein automatisches Positionierungssystem für einen hohen Patienten- und Benutzerkomfort. Neben dem patentierten Okklusalaufbiss sorgt die clevere Höhenverstellung dafür, dass die Gerätehöhe für den einzelnen Patienten bereits vor Betreten des Röntgenraums eingestellt werden kann und Patienten so komfortabel wie möglich durch den Röntgenprozess geleitet werden. Die Barrierefreiheit des Geräts ermöglicht auch eine direkte und unkomplizierte Positionierung von Rollstuhlpatienten. In Kombination mit der einfachen Bedienung werden mögliche Fehlerquellen reduziert und Zweitaufnahmen vermieden – für mehr Sicherheit und zum Wohle des Patienten.

Hohe hygienische Sicherheit

Bei der Entwicklung von Axeos hat Dentsply Sirona bereits die gestiegenen Hygiene-Anforderungen durch Sicherheitsprotokolle berücksichtigt. Für die Aufnahme selbst ist dank voreinstellbarer Positionierung nur in geringem Umfang physischer Patientenkontakt nötig. Dazu kommt ein hygienisch vorteilhaftes Touch-Pad, das eine Bedienung mit Handschuhen erlaubt. All das zusammen trägt dem hohen Sicherheitsbedürfnis von Patienten und Personal Rechnung.

Moderne Bildgebungssoftware inklusive

Das Gerät wird mit der Bildgebungssoftware Sidexis 4 geliefert, welche mit über 250 Praxismanagement-Software-Systemen sowie Behandlungsplanungsprogrammen für die Implantologie, Endodontie und Kieferorthopädie kompatibel ist. Anwender können sich dabei auf die Schnittstellen und Kompatibilität der Daten verlassen.

Axeos Vorteile auf einen Blick

- **Field of View Ø 5x5,5 bis 17x13 cm für ein breites Anwendungsspektrum.** Zahlreiche Volumengrössen sorgen für Flexibilität im Praxisalltag.
- **Autopositionierung mit automatischer Höheneinstellung.** Für reproduzierbar optimal positionierte Aufnahmen bei effizienten Arbeitsabläufen dank patentiertem Okklusalaufbiss und EasyPad.
- **Umfassende Panorama- und Fernröntgenprogramme.** Für Bissflügel-, Sinus- oder FRS-Aufnahmen, Fernröntgenausleger optional links oder rechts und jederzeit nachrüstbar.
- **Einzigtiger DCS-Sensor mit Autofokus-Funktion.** Für herausragende HD-Aufnahmen in hoher Zeichenschärfe im Panoramaröntgen-Bereich.
- **Low-Dose- und HD-Funktion.** 3D-Aufnahmen im Dosisbereich von 2D-Röntgenbildern, HD-Aufnahmen mit bis zu 80 µm Auflösung.

Es het solangs het: individueller Termin in Basel



Im Juni wird der mobile Showroom von Dentsply Sirona in Basel halt machen. Dabei kann nicht nur das Axeos-Röntgensystem angeschaut werden, sondern es steht mit Pietro Piroso auch ein ausgewiesener Fachmann für sämtliche Fragen und vertiefende Informationen zur Verfügung.



Pietro Piroso, Sales Specialist Imaging

Wer das starke Pack – Axeos-System und Pietro Piroso – am Rheinknie treffen möchte, der reserviert am besten einen Termin über www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom, über die Email info.ch@dentsplysirona.com oder telefonisch über 056 483 30 40.



Das CS 8200 3D – ein vielseitiges Multimodalitätssystem

Einfach alles sehen

Bereits mit dem CS 8100 3D bewies Carestream Dental, wie eine preisgekrönte Panoramabildgebung, eine präzise DVT-Technologie und 3D-Modellscanning in einem Gerät vereint werden können. Das neue CS 8200 3D bietet all das – plus noch einiges mehr. Damit der Behandler alles sehen und alles tun kann, um seine Patienten optimal zu versorgen.

Carestream Dental unterstützt seine Kunden seit vielen Jahren dabei, eine besonders exakte Anamnese als Grundbaustein für eine gelungene Therapie durchzuführen.

Mit seiner neuen Produktlinie CS 8200 3D ist es Carestream Dental gelungen, auf dem Erfolg seiner CS 8100 3D-Familie aufzubauen, die für ihr schlankes Design, ihre benutzerfreundlichen Funktionen und ihre einfache Installation bekannt ist. Carestream Dentals CS 8200 3D ist eine vielseitige 4-in-1-DVT-Lösung, die praktisch alle Anforderungen an Bildgebungsanwendungen in der Praxis erfüllt. Mit ihr entgeht dem Behandler kein Detail mehr.

Mehr Volumengrößen – Inhouse-Behandlungsspektrum erweitern

Exaktere, hochauflösende und umfassendere Bildaufnahmen, mit dem CS 8200 3D wird das möglich. Optional bringt die Einheit neben fünf weiteren eine ausgesprochen umfassende Volumengröße von bis zu 12 x 10 cm für Bildaufnahmen mit. Mit die-

ser werden nun Scans des gesamten Kiefers möglich. Dadurch, dass die Volumengröße nachrüstbar ist, haben auch Behandler, die gerade noch keine Notwendigkeit für dieses Diagnose-Spektrum sehen, die Möglichkeit, diese zu einem späteren Zeitpunkt nachzurüsten.

Neueste Premiumtechnologien für herausragende Bildqualität

Doch nicht nur die Hochfrequenzgeneratoren und hochmodernen Sensoren, mit denen das CS 8200 3D ausgestattet ist, garantieren Präzision bei der Bildgebung. Die Einheiten von Carestream Dental sind zusätzlich mit neuen, fortschrittlichen Software-Algorithmen ausgestattet, welche die Bilder im Nachgang bearbeiten und dem Behandler somit mehr Sicherheit bei der Diagnosestellung bieten.

Eine der neuesten Innovationen stellt hierbei die Tomosharp-Technologie dar. Der Algorithmus erzeugt mühelos scharfe Panoramabilder – selbst, wenn der Patient nicht perfekt ausgerichtet ist. Gleichzeitig reduziert die Advanced Noise Reduction, ebenfalls eine neu entwickelte Software, erfolgreich das

Bildrauschen, während wichtige Details erhalten bleiben. Als Resultat gelingt es dem Behandler, verbesserte Aussagen zur Diagnostik des kortikalen Knochenrands, zum Parodontalspalt, Weichgewebe und anderer feiner Details wie Minifrakturen oder Wurzelkanäle zu tätigen.

Die Lösung für praktisch alle täglichen Bildgebungsanwendungen

Mithilfe der einzigartigen CS MAR-Technologie mit Live-Vergleichsfunktion bietet Carestream Dental zusätzlich ein optional auswählbares 3D-Bildgebungsfeature an: Die automatische Metall-Artefakt-Reduzierung sorgt dafür, dass Metallobjekte im Mundraum klarer dargestellt werden. Ein Echtzeit-Vergleich mit einer Aufnahme ohne CS MAR bietet dem Behandler stets den besten Blick auf die Behandlungssituation. Angesichts dieser innovativen Produktfeatures ist der CS 8200 3D die Lösung für nahezu alle täglichen Bildgebungsanwendungen.

Weitere Informationen unter:
www.carestreamdental.de

Leicht in
den Sulkus
applizierbar



DER FADEN AUS DER KOMPULE

- **Dünne Kanüle mit biegsamer Spitze** – leichte und gezielte Applikation in den Sulkus
- **Viscosity Change** – Pastenkonsistenz variiert bei Applikation und Sulkusaufweitung
- **Gute Sichtbarkeit** – kontrastreich zur Gingiva
- **Eine saubere Sache** – schnell und leicht abzusprühen



VOCO Retraction Paste



VOCO
DIE DENTALISTEN

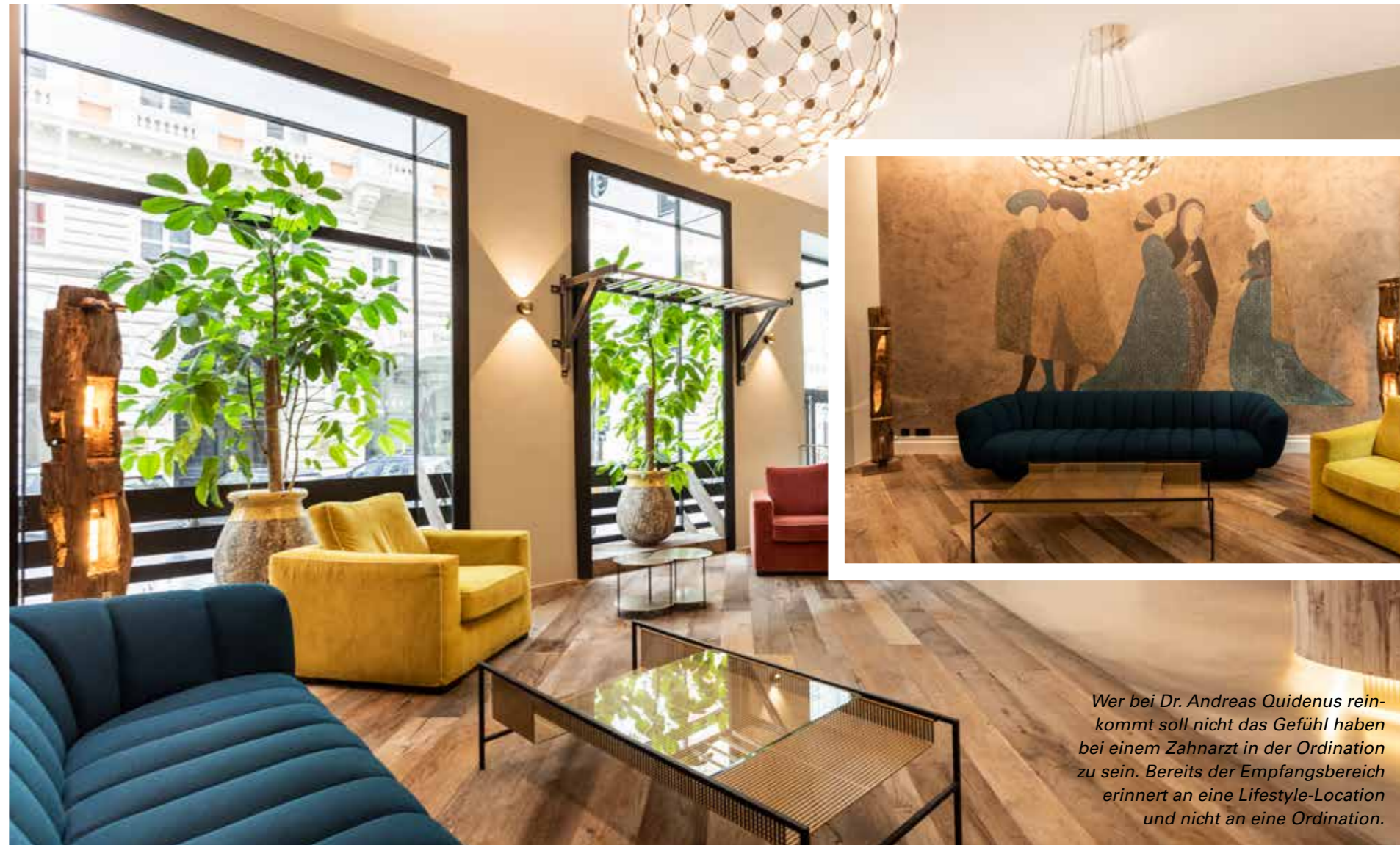
Kunstwerke
finden sich in
der ganzen
Ordination
immer wieder



Konsequentes
Branding: Das
Logo zieht sich
als visuelles
Element durch
die ganze
Ordination.



Licht und Beleuchtung spielen beim Innendesign eine wichtige Rolle.



Wer bei Dr. Andreas Quidenus reinkommt soll nicht das Gefühl haben bei einem Zahnarzt in der Ordination zu sein. Bereits der Empfangsbereich erinnert an eine Lifestyle-Location und nicht an eine Ordination.

Praxisdesign der besonderen Art

Boutique oder Zahnarztpraxis?

In der Wiener Innenstadt betreibt der österreichische Zahnarzt Dr. Andreas Quidenus eine Praxis der besonderen Art - inklusive Sportgeräte.

Dr. Andreas Quidenus M. Sc.
Zahnarzt, Master of Science
Orale Chirurgie und Implantologie

Werdertorgasse 15 EG
1010 Wien
www.drquidenus.at
Praxis: +43 1 35 88 70 07

Wer bei uns reinkommt soll nicht das Gefühl haben bei einem Zahnarzt in der Praxis zu sein. Das ist mir wichtig!" kommentiert Dr. Andreas Quidenus, Master of Science Orale Chirurgie und Implantologie, das spezielle Ambiente, das er für seine Patienten, sein Team und schlussendlich auch für sich selbst geschaffen hat. Vielleicht liegt es am südländischen Flair, welches Quidenus von seiner portugiesischen Mutter mitbekommen hat, oder an der Tatsache, dass er, wie er selbst sagt, mit sehr viel Deko und Stil aufgewachsen ist, aber bei seiner Ordination hat er modernes mit klassischen Strukturen verbunden. Altwiener Stil etwa beim Altholz für die Böden oder der Wandtapete im Warteraum, ist gepaart mit einer modernen Inneneinrichtung, alles mit dem Ziel den Patienten von der ersten Sekunde an

eine charmante und angenehme Atmosphäre zu schaffen. „Wenn meine Patienten meinen Geschmack anhand des Stils meiner Ordination erkennen, so denken sie vielleicht auch: Ok, der könnte ja auch schöne Zähne machen.“ scherzt Dr. Quidenus bei einem Rundgang durch die knapp zweihundert Quadratmeter grosse Zahnarztpraxis.

Sportmedizin als Leidenschaft.

Dass die orale Gesundheit mit einem gesunden Körper einher geht, ist für Dr. Andreas Quidenus geradezu eine philosophische Lebenseinstellung. Er, der selbst einst professioneller Fußballspieler gewesen ist und auch heute noch als Kraft- und Ausdauersportler aktiv ist, weiss wie wichtig eine gute Mundgesundheit für Sport-

treibende ist. Aus diesem Grund hat er sich bei der Deutschen Gesellschaft für Sportzahnmedizin (DGSZM) zum Sportzahnarzt weitergebildet. „Meine Philosophie lautet: mein Körper ist meine Firma. Umso besser ich mich um meine Firma kümmere umso besser geht's mir selbst.“ Dass dies nicht einfach leere Worte sind, wird einem klar, wenn man die Sportgeräte sieht, die Andreas Quidenus in seiner Ordination installiert hat. Und an der Tatsache, dass er offizieller Vereinszahnarzt der beiden Fussballvereine der österreichischen Hauptstadt ist. Mögen Rapid Wien und Austria Wien um Tabellenplätze spielen, wenn es um die Mundgesundheit geht, vertrauen beide Mannschaften dem gleichen Zahnarzt.



Als Sportzahnarzt hat Andreas Quidenus eine klare Philosophie: „Mein Körper ist meine Firma. Umso besser ich mich um meine Firma kümmere umso besser geht's mir selbst.“

Perfekter Einstieg in das Fräsen von Zirkonoxid

Die neue PrograMill DRY

Dentallabore, die Zirkonoxid-Restaurationen sicher und effizient fräsen möchten, finden in der neuen PrograMill DRY von Ivoclar Vivadent den optimalen Einstieg. Das kompakte CAD/CAM-Trockenfräsgerät verbindet als durchdachte Systemlösung abgestimmte Prozesse mit hochwertigen Materialien, ausgereiften Technologien und komfortablem Handling.



Zahntechniker erhalten mit der PrograMill DRY ein zuverlässiges, auf Zirkonoxid spezialisiertes CAD/CAM-System, das Flexibilität, Wirtschaftlichkeit und Einfachheit vereint.

Präzise und flexibel: Für Zirkonoxid und Ivotion Denture. Die PrograMill DRY eignet sich ideal für das Bearbeiten von IPS e.max ZirCAD Prime und optimiert so die Wirtschaftlichkeit und Effizienz im Labor. Dieses innovative Zirkonoxid von Ivoclar Vivadent bietet eine ausdrucksstarke Ästhetik und maximale Möglichkeiten bei der Verarbeitung; von der Mal-, über die Cut-Back- bis zur Verblendtechnik. Zudem können alle Indikationen von der Krone bis zur mehrgliedrigen Brücke gefertigt werden. Qualität und Ästhetik des Materials resultieren aus der innovativen Prozesstechnologie – der Gradient Technology – die bei der Herstellung zur Anwendung kommt. Die PrograMill

DRY unterstützt ausserdem die digitale Fertigung von Totalprothesen. Die CAD/CAM-Scheibe Ivotion lässt sich mithilfe des Ivotion Denture-Holder exakt positioniert in die Maschine einsetzen.

Sicher und effizient – Abgestimmter Prozess

Die PrograMill DRY ist vollständig in den Ivoclar Digital-Workflow integriert. Somit steht Dentallaboren ein einfacher und zugleich wirtschaftlicher Fertigungsweg offen. Gerade für Einsteiger im Bereich der automatisierten Fertigung sind die perfekt abgestimmten Prozessbausteine vorteilhaft. Der Zahntechniker erlangt im Zusammenspiel mit der in-

telligent durchdachten PrograMill CAM-Software hohe Prozesssicherheit und profitiert von Zeitersparnis.

Platzsparend und komfortabel – Müheloses Handling

Dank der kompakten Bauweise lässt sich die PrograMill DRY problemlos in jedes Labor integrieren und findet selbst in kleinen Räumen ihren idealen Platz. Der Zahntechniker profitiert von vielen praktikablen Elementen der Maschine. Hilfreich ist beispielsweise das integrierte Schnellspannsystem für den Materialwechsel. Die CAD/CAM-Scheibe wird damit intuitiv und komfortabel mit nur einer Hand ausgetauscht. Zusätzliches Werkzeug ist nicht notwendig. Das vereinfacht den Arbeitsprozess signifikant.

Fazit – Optimal für den Einstieg

Zahntechniker erhalten mit der PrograMill DRY ein zuverlässiges, auf Zirkonoxid spezialisiertes CAD/CAM-System, das Flexibilität, Wirtschaftlichkeit und Einfachheit vereint. Mit automatisiertem Datentransfer (CAM-5-Format), bequemem Handling und hoher Prozesssicherheit ist die PrograMill DRY eine kompakte Systemlösung für den dynamischen Laboralltag. Insbesondere Einsteiger werden die Vorzüge dieser Maschine schnell zu schätzen lernen.

www.ivoclarvivadent.com



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

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

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

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

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

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



Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP



Der Nutzen der Digitalisierung ist eindeutig, befand die Expertenrunde der AG.Live CON Podiumsdiskussion (v. l. n. r.: Prof. Dr. med. dent. Florian Beuer, Siegbert Witkowski, Prof. Dr. med. dent. Daniel Edelhoff, Wolfgang Reim, Prof. Dr. med. dent. Jan-Frederik Güth, Andreas Kunz, Prof. DDr. Andreas Moritz, Falko Noack)

AG.Live CON

Patientenorientiert, digitalisiert und im Team

AG.Live CON zeigt zentrale Trends der Transformation in der Dentalbranche

Die Digitalisierung der Dentalbranche ist unaufhaltsam. Sie bringt Veränderungen und bietet gleichzeitig enormes Potenzial. Dass viele Zahntechniker und Zahnärzte diese Chancen ergreifen wollen, belegt die grosse Teilnehmerzahl der AG.Live CON. 38 internationale Referenten präsentierten in zahlreichen Live-Vorträgen und Diskussionen die Bausteine für eine neue Dimension vereinter Zahnmedizin. Alle Beiträge sind auch weiterhin kostenlos unter show.aglivecon.digital verfügbar.

Der Nutzen der Digitalisierung ist eindeutig, wie Prof. Dr. med. dent. Daniel Edelhoff in der Podiumsdiskussion erläuterte: „Bei immer mehr klinischen Arbeitsprozessen werden analoge Schritte durch digitale Technologie ersetzt, was enorme Vorteile bringt: die Vereinfachung von Prozessschritten, Reproduzierbarkeit und hohe Vorhersagbarkeit.“ Als zentrale Problemstellung hat sich in der Runde jedoch die Kommunikationslücke zwischen



AG.Live als digitale Plattform ebnet den Weg zur reibungslosen interdisziplinären Zusammenarbeit.




Zahntechniker und Zahnärzten herauskristallisiert. „Labore haben viel investiert in den letzten Jahrzehnten und die Digitalisierung im CAD/CAM-Bereich vollzogen. Digitalisierung endet momentan jedoch an der Schnittstelle zum Zahnarzt.“, so der Zahntechnikermeister Andreas Kunz in der Podiumsdiskussion. Die Experten waren sich einig, dass aktuell das grösste Defizit darin besteht, alle verfügbaren Patientendaten sinnvoll zu vereinen und diese dann für eine patientenindividuelle Versorgung zu nutzen.

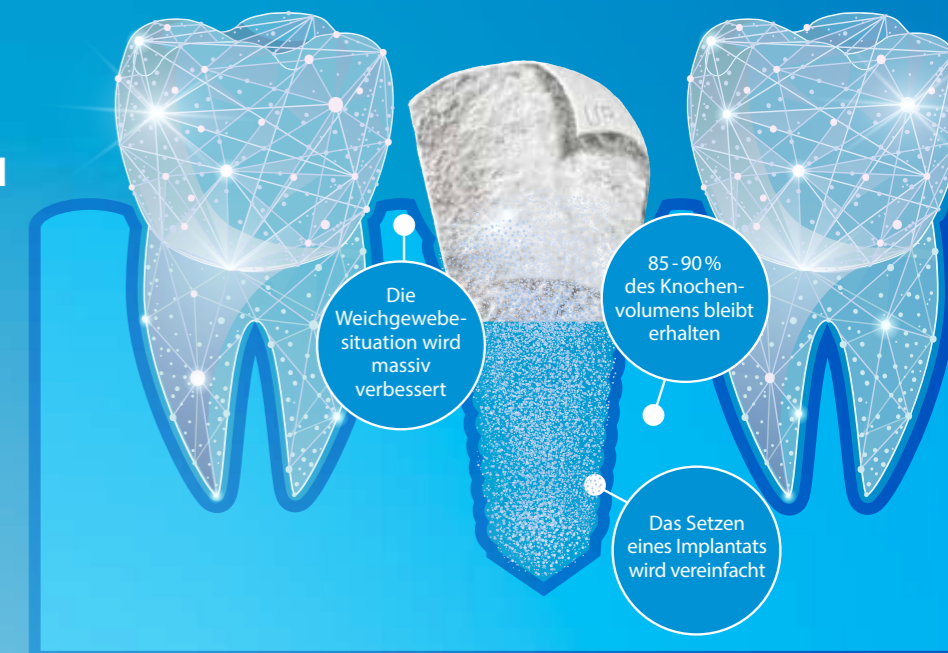
Mehr als die Summe der Einzelteile

Wichtig ist die Teamarbeit zum Wohle des Patienten. „Für eine komplexe Restauration braucht man einen hochkompetenten Partner im Labor und einen hochkompetenten Behandler. Dann ist die kombinierte Expertise beider mehr, als die Summe der Einzelteile“, betonte etwa Prof.

MAXIMALE KAMMERHALTUNG DANK «RIDGE PRESERVATION»

Vereinfachen Sie künftig weitere Behandlungsschritte nach einer Zahnextraktion und setzen Sie auf die Vorteile der «Ridge Preservation»-Technik:

-  Einfache, kurze und nachhaltige Methode
-  Praktisch keine Risiken für Sie oder Ihre Patienten
-  Alle Behandlungsoptionen bleiben offen



Limitieren Sie den Gewebeabbau nach der Extraktion mit Hilfe des Home Kit von Karr Dental:



Jetzt ausprobieren und das Home Kit bestellen: karrdental.ch/ridge-preservation-homekit

karrdental



Folgen Sie uns auf Social Media
facebook.com/karrdental
linkedin.com/company/karr-dental

Dr. med. dent. Florian Beuer. Und es gilt, beide optimal zusammenzubringen.

Genau das hat sich Amann Girschbach zur Mission gemacht und nach fünfjähriger Entwicklungsarbeit mit AG.Live die grösste Digitalisierungsoffensive der Firmengeschichte gestartet. Dieses webbasierte Portal für die Zusammenarbeit von Laboren und Zahnärzten bietet perfekte digitale Services auf allen Ebenen. AG.Live als zentrales Tool für beispielsweise digitales Fallmanagement, Vernetzung, Infrastruktur und Materialmanagement, Support und Wissensdatenbank wird schrittweise das bisherige C3-Kundenportal ersetzen.

Zum einen vernetzt die Plattform Maschinen und Materialien im Labor, vereinfacht dadurch die Abläufe und steigert die Qualität und Reproduzierbarkeit. Der grösste Fortschritt aber ist die Verknüpfung in einem wachsenden globalen Netzwerk digital arbeitender Dentalfachleute. Damit wird die interdisziplinäre Lücke zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern geschlossen und ermöglicht eine zukunftsorientierte Zusammenarbeit. In diesem Netzwerk optimierter und neuer Partnerschaften können sich die Teilnehmer auf ihre Stärken konzentrieren und besser am Markt positionieren.

Erweiterung des digitalen Ceramill CAD/CAM Workflows zum Zahnarzt

AG.Live bildet auch die Grundlage und Schnittstelle für das Ceramill Direct Restoration System (DRS), mit dem Amann Girschbach den digitalen Ceramill CAD/CAM Workflow zum Zahnarzt hin erweitert. Als Einstiegsvariante dient das Ceramill DRS Connection Kit, bestehend aus dem Intra-

oralscanner Ceramill Map DRS, zugehöriger Scansoftware sowie der Anbindung an die AG.Live Plattform. Jegliche Auftragsdaten inkl. aller benötigten Informationen können somit nahtlos und in Echtzeit geteilt werden, denn die Praxis wird via AG.Live volldigital an das Labor angebunden. Somit wird auch Same Day Dentistry für simple Restaurationen ermöglicht, mit dem Ceramill DRS High-Speed Zirconia Kit auch mit Zirkonoxid.

Ergänzend dazu gibt es das Ceramill DRS Production Kit, mit dem die Fertigung direkt in der Praxis vom Zahnarzt durchgeführt werden kann. Hier kann das Labor der Praxis in Sachen Design, Know-How, Service und Beratung zur Seite stehen.

Somit ergeben sich 3 Ceramill Team Workflows, die je nach Kit-Ausstattung und Teamkonstellation genutzt werden können. Dank dem modularen Aufbau kann „klein“ mit dem Ceramill DRS Connection Kit begonnen werden und zu einem späteren Zeitpunkt mit dem Ceramill DRS Production Kit upgegradet werden. Ausserdem ist das Ceramill DRS System voll integriert - alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt und aus einer Hand. Somit übernimmt Amann Girschbach die volle Verantwortung für Service, Support und die finale Restauration. Verfügbarkeiten der einzelnen Kits können beim jeweiligen Händler angefragt werden.

AG.Live und DRS sowie alle Digitalisierungslösungen von Amann Girschbach unterstützen Praxen und Labore auf dem Weg, den Prof. Dr. med. dent. Jan-Frederik Güth in seinem Resümee der Podiumsdiskussion so beschreibt: „Patientenorientiert, fokussiert, personalisiert, teamorientiert, vereinfacht und digital – dort geht die Reise hin.“

ceramill DRS - DIRECT RESTORATION SYSTEM



Das Ceramill Direct Restoration System (DRS) verbindet Zahntechniker und Behandler zu einem interdisziplinären und zukunftsorientierten Team und ermöglicht einen einfachen Einstieg in die Fertigung von Zahnersatz am selben Tag (Same Day Dentistry).



ENTDECKE DIE NEUE DIMENSION VEREINTE ZAHNMEDIZIN!



Mit der AG.Live CON hat Amann Girschbach den Status Quo der Digitalisierung, innovative Trends und neue Technologien der Zahnmedizin präsentiert. Unter dem Motto „Own the digital transformation“ gaben Experten aus aller Welt exklusive Einblicke und hochkarätiges Fachwissen rund um die Themen Digitalisierung und interdisziplinäre Workflows.

Alle Vorträge und Inhalte stehen auch jetzt noch nach dem Event kostenlos zur Verfügung unter show.aglivecon.digital

START VERPASST?
KEIN PROBLEM!

► show.aglivecon.digital

Die Vorträge sind online verfügbar. Registrieren Sie sich noch heute kostenlos!



PROF. DR. MED. DENT.
DANIEL EDELHOFF
LMU University Clinic of Munich, Polyclinic for Dental Prosthetics / Director



UNIV.-PROF. DR. MED. DENT.
FLORIAN BEUER MME
Charité University Clinic of Berlin, Department of Prosthodontics, Geriatric Dentistry and Craniomandibular Disorders



PROF. DDr.
ANDREAS MORITZ
University Clinic of Dentistry Vienna, Managing Director, Medical Director, Head of the Clinic



VORTRAGSHIGHLIGHTS

Augmented Reality machts möglich IvoSmile verbessert Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor

Die App IvoSmile von Ivoclar Vivadent ermöglicht erstmals eine unmittelbare 3D-Echtzeit-Visualisierung ästhetischer Zahnbehandlungen. Mit der neuen, optimierten Version der App ist nun auch eine vollständige CAD-Integration in das 3Shape Dental System verfügbar.

Bislang war die Software-Applikation IvoSmile insbesondere für die Beratung des Patienten durch den Zahnarzt beliebt. Sie unterstützt Zahnärzte bei der Lead-Generierung und trägt zu einer erhöhten Behandlungsakzeptanz bei. Die Funktionen wurden nun stark erweitert. Ab sofort werden Zahnarztpraxen und Dental-labore durch eine umfassende CAD-Integration verknüpft. Damit löst Ivoclar Vivadent ein weiteres Problem von Zahnärzten: die Kommunikation mit dem Labor.

Patienten begeistern und Behandlungsakzeptanz erhöhen

IvoSmile ist eine innovative App, die es dentalem Fachpersonal ermöglicht, ihren Patienten schnell und unverbindlich ästhetische Behandlungsoptionen zu zeigen. Mit Hilfe von

KOSTENLOSE 30-TAGE-TESTPHASE

IvoSmile ist im App Store für iPad und iPhone zum Download erhältlich. Um die App kennenzulernen, kann IvoSmile mit vollem Funktionsumfang 30 Tage lang unverbindlich getestet werden. Die 30-Tage-Testphase ist kostenlos und endet automatisch. Das Add-on von IvoSmile ist über Ivoclar Vivadent- und 3Shape-Händler erhältlich.



Ivoclar Vivadent // SOFTWARE

Neues IvoSmile Add-on
für eine 100-prozentige
CAD-Integration

Augmented Reality wird das iPad oder iPhone zu einem virtuellen Spiegel. Der Patient sieht sich bereits während des Beratungsgesprächs mit einem neuen Lächeln. Mittels der virtuellen Darstellung einer möglichen ästhetischen Versorgung lässt sich das Behandlungsziel einfacher kommunizieren und wird für den Patienten besser verständlich. IvoSmile ist ein überzeugendes Beratungsinstrument, das die Patienten involviert, Emotionen weckt und die Akzeptanz einer Behandlung deutlich erhöht.

CAD-Integration ins 3Shape Dental System

Dank des neuen Add-ons von IvoSmile für das 3Shape Dental System ist mit der neuen Version der App eine vollständige CAD-Integration möglich. Durch die Schnittstelle können Daten von IvoSmile unkompliziert zum Labor und Design-Daten aus dem 3Shape Dental System zurück an die Praxis gesendet werden. Dadurch können Behandlungsvorschläge dem Patienten eindrucksvoll gezeigt und zwischen Labor und Zahnarzt effektiv abgestimmt werden. Dies vereinfacht und verbessert die Kommunikation zwischen Praxis und Labor und hilft Zahnärzten und Zahntechnikern, gemeinsam das neue Lächeln eines Patienten zu entwickeln.

„Ich war schon immer ein grosser Fan des starken Patienten-Engagements, das durch die innovative und einzigartige Augmented Reality-Technologie von IvoSmile ermöglicht wird. Mit der neuen Version von IvoSmile, zusammen mit dem IvoSmile-Add-on für die 3Shape Dental System Software, können wir nun das visualisierte Lächeln durch eine

vollständige Integration in den digitalen CAD/CAM-Prozess exakt nachbilden. Die Daten werden nicht nur von IvoSmile in unser Dental-System importiert, sondern auch vom Labor zurück in IvoSmile importiert“, sagt Rune Fisker, Vice President for Product Strategy bei 3Shape.

Gemeinsam zu einem neuen Lächeln

Der Patient sieht sich nicht nur mit dem Behandlungsvorschlag aus einer Zahnformen-Bibliothek, sondern kann die designte Restauration des Labors virtuell Probe tragen – in 3D und in Echtzeit. Der Zahnarzt kann dadurch die Beratungsqualität und die Behandlungsakzeptanz erhöhen. Durch die CAD-Integration wird es für Zahnarztpraxen und Dental-labore einfacher, Missverständnissen vorzubeugen und Nachbesserungen oder Mehrfachanfertigungen von Restaurationen zu vermeiden.

Neue, intuitive Benutzeroberfläche

Die neue Oberfläche der App optimiert die Benutzerfreundlichkeit und hilft Nutzern beim Navigieren und Gestalten. Ein Schritt-für-Schritt-Guide führt durch die App und erklärt alle wichtigen Funktionen, Features und Neuheiten. Des Weiteren haben User mit der neuen Version auch die Möglichkeit, Fotos von Patienten zu importieren. IvoSmile deckt zudem ab sofort die volle Funktionalität auf dem iPhone ab.

www.ivosmile.com

Neue Dienstleistung
von orangedental/Vatech

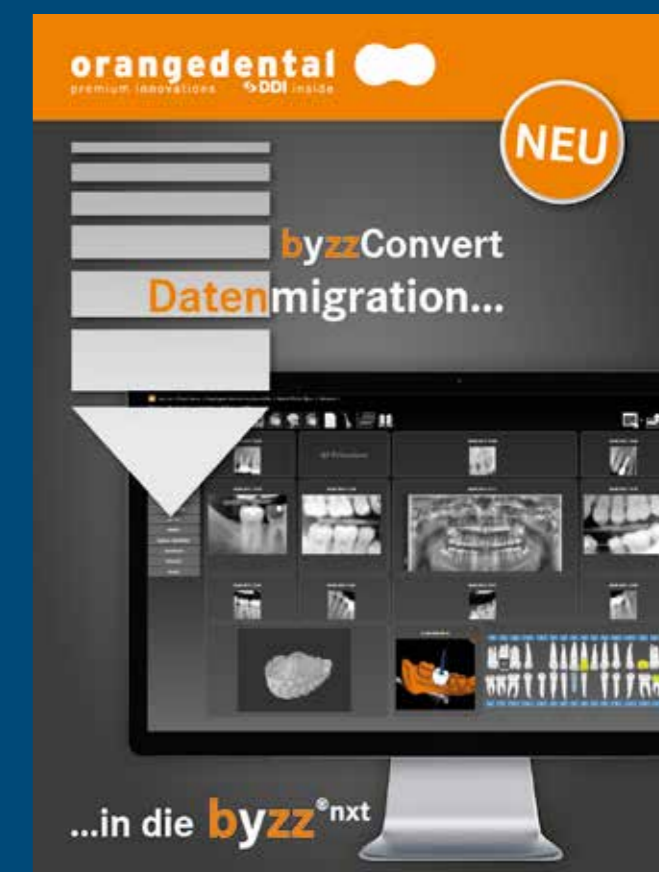
Einfache Konvertierung von Bilddaten

orangedental/Vatech kann Bilddaten von Programmen wie Sidexis (v2.6.3) oder Romexis Software in die bekannte byzz^{next} konvertieren. Weitere Anbieter werden im Laufe dieses Jahres folgen.

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

Damit stehen den Anwendern die bisherigen Patientenbilder der alten Software auch im byzz^{next} Programm sofort zur Verfügung, weshalb keine Nachteile beim Wechsel zu einer anderen Software entstehen.

www.orangedental.de



Im Gespräch mit Dr. Alexander Ochsner, CEO des ITI

„Orale Implantologie ist immer noch eine Wissenschaft und sollte nicht zum Lifestyle verkommen.“

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Eigentlich hätte im Mai des vergangenen Jahres das ITI World Symposium in Singapur stattfinden sollen, der Kongress wurde jedoch auf Grund der weltweiten Coronavirus-Krise auf diesen September verschoben und wird online stattfinden. Das dental journal sprach zu diesem Thema und weiteren Aspekten der Implantologie mit dem CEO des ITI an dessen Hauptsitz in Basel.

Herr Dr. Ochsner, Sie sind als CEO des ITI global ausgerichtet. Ticken Implantologen in Europa anders als jene in den USA, Asien oder Südamerika? Welches sind die Gemeinsamkeiten, welche die Unterschiede?

Die Gemeinsamkeiten überwiegen. Generell gilt weltweit, dass das Wohlergehen des Patienten bei der Zahnärzteschaft im Zentrum steht. Trotz der einsetzenden starken Digitalisierung ist und bleibt die orale Implantologie ein «High-Touch»-Business, wo der persönliche Kontakt mit dem Patienten im Mittelpunkt steht. In einigen Regionen der Welt wird etwas unternehmerischer über die orale Implantologie nachgedacht und auch gehandelt als in anderen konservativeren Regionen – und da zähle ich Zentral- und Nordeuropa dazu.

Wir sehen aber bereits in einigen Ländern mit sehr hoher Implantat-Durchdringungsrate, dass sich die orale Implantologie schon sehr stark kommerzialisiert hat und gewissen besorgniserregenden «Commodity Trends» folgt, welche langfristig unvorteilhafte Auswirkungen auf die Patienten- und Zahnärzteschaft haben könnte. Hier sieht sich das ITI mit ihrem evidenzbasierten Ansatz als wichtiger Partner, um diesen Trends

erfolgreich entgegenzuwirken.

Welche Bedeutung hat, im weltweiten Vergleich, die Implantologie im Behandlungsspektrum der Zahnärzte in den verschiedenen Regionen?

Es gibt schätzungsweise etwa 25 Milliarden fehlende Zähne in Patienten weltweit. Es werden jährlich aber «nur» gerade einmal 25 Millionen Implantate gesetzt. Allein diese Diskrepanz zeigt bereits das unglaubliche Potenzial, welches in der oralen Implantologie immer noch schlummert und welches uns als ITI weiter antreibt, noch besser zu werden. Wir haben in den letzten zehn Jahren einen Trend weg von der Spezialisierung gesehen. Viele niedergelassene Zahnärzte haben begonnen, Implantate in ihrer Privatpraxis zu setzen. Dieser Trend ist unterschiedlich stark ausgeprägt und hängt auch von der Wichtigkeit des Überweisermarktes im jeweiligen Land ab. Mit der anhaltenden Konsolidierung der Praxen könnte dieser Trend in Zukunft jedoch wieder teilweise rückgängig gemacht werden. Das verstärkte Aufkommen von Praxis-Ketten und Grosspraxen wird die Spezialisierung wieder fördern. Es bleibt also spannend!

Mat hat oftmals das Gefühl, das ITI versteht sich als «Crème de la

Crème» unter den Implantologie-Berufsvereinigungen? Sind Sie ein elitärer Club?

Uns haftet leider immer noch oft dieses Image an, dass wir ein elitärer «Old Boys»-Klub von Wissenschaftlern und Spezialisten sind. Das hat sich jedoch bereits vor etlichen Jahren dramatisch geändert mit der verstärkten Ausrichtung auf die Ausbildung (Lancierung der ITI Study Clubs). Wir haben weltweit sehr starken Zuspruch und Zulauf von jungen und auch weiblichen Zahnärzten. Auch unser «Postgraduate Program» und die «Young ITI Initiative» sind zwei weitere gute Beispiele, die aufzeigen, wie wir mit der jungen Generation in Kontakt treten und ihnen beim ITI ein Zuhause geben können. Wir haben auch extra einen «ITI Journey» zusammengestellt, welcher der Zahnärzteschaft zu jedem Zeitpunkt der beruflichen Karriere aufzeigen soll, welchen Nutzen und Mehrwert das ITI ihnen bieten kann und wie das ITI sie zu besseren Implantologen und Implantologinnen machen kann – unabhängig davon, ob ihr Herzblut eher bei der Ausbildung, der Wissenschaft oder dem Networking liegt. Mit einer erst kürzlich gestarteten Initiative versuchen wir auch, komplexere wissenschaftliche Themen unserer Konsensus-Konferenzen populärwis-



senschaftlicher aufzuarbeiten, um so die Erkenntnisse einer breiteren Zielgruppe in verdaulicher Form schmackhaft zu machen. Sie sehen also: es bewegt sich was beim ITI! Und bei einer stattlichen fünfstelligen Anzahl von Mitgliedern, welche jedes Jahr ihren Mitgliederbeitrag entrichten, kann man sicherlich nicht mehr von einem elitären Klub sprechen.

Der Webauftritt von iti.org ist vor kurzem neugestaltet worden und scheint jetzt etwas moderner, frischer. Fehlten dem ITI jüngere Zahnärzte?

Es war eines unserer primären Ziele, etwas frecher zu wirken – ohne unsere Herkunft als akademische Vereinigung zu verleugnen. Dies hat sich sicherlich auch positiv auf die jüngere Zahnärzteschaft ausgewirkt. Aber ich möchte nochmals betonen, dass wir nicht wirklich ein Generationenproblem haben. Eines unserer Transformationsziele ist die Digitalisierung des ITI. Das ist der Trend und die Zukunft, welche sich mit COVID-19 jetzt nur

noch beschleunigt hat. Wir haben in den letzten Jahren signifikante Anstrengungen unternommen und stark investiert. Schauen sie sich nur unsere ITI Academy an. Ich kenne keine andere dentale Vereinigung weltweit, welche eine solche Vielfalt an hochqualitativen Inhalten hat. Wir haben mehr als 750 Online-Lernmodule und mehr als 350 Stunden Inhalte, welche von Experten begutachtet worden sind. Allein die mittlerweile zwölf Bände unserer ITI Treatment Guide-Buchserie, die in die wichtigsten Sprachen übersetzt und in der Academy einfach und 24/7 online abrufbar sind, sind eine Mitgliedschaft wert. Unsere E-Learning-Plattform in der ITI Academy ist das vielleicht am besten gehütete Geheimnis beim ITI. Wir verfügen über interessante und in insgesamt sieben Domänen aufgegliederte Lerninhalte für jedes Kompetenzniveau. Ich ermuntere jeden Leser, mal bei uns auf www.iti.org reinzuschauen.

Welches ist der Unterschied zwischen einer Mitgliedschaft als

Mit 4'800 Teilnehmern der bislang grösste ITI Kongress: Das ITI World Symposium 2017, das vom 4. bis 6. Mai 2017 in Basel stattfand.

ZUR PERSON

Dr. Alexander Ochsner



stammt aus Schaffhausen und erhielt seinen PhD in Natural Science an der ETH in Zürich. Seit 1997 ist er in Dentalindustrie global tätig, u.a. bei Zimmer Dental, Nobel Biocare und Institut Straumann. Seit Sommer 2019 ist er CEO des International Team for Implantology (ITI) mit Hauptsitz in Basel.



International gut aufgestellt und wachsend: Ein volles Auditorium am ITI Kongress China im November 2019 in Beijing.

«Member», und jene als «Fellow»?

Fellows sind langjährige und verdiente ITI Mitglieder, welche sich über Jahre hinweg in den Bereichen Ausbildung, Forschung oder Leadership ausgezeichnet haben. Sie setzen sich selbstlos für das ITI ein und verkörpern die ITI Philosophie der evidenzbasierten dentalen Implantologie. Fellows gehören dem höchsten Gremium des ITI Vereins an, der sogenannten «General Assembly», welches einmal im Jahr anlässlich der Generalversammlung der Fellows tagt, zu der alle ITI Fellows eingeladen sind. Nur die Fellows sind stimmberechtigt – und dies ist auch der wichtigste Unterschied zu den Members. Etwas mehr als 10% unserer Mitglieder sind Fellows. Sie bekleiden wichtige Positionen innerhalb des ITI. Führungsverantwortung im ITI-Vorstand oder auf Komitee-Stufe kann nur von Fellows wahrgenommen werden. Das gleiche gilt auf für die Führungsverantwortung in den 31 lokalen ITI Sektionen. Auch sind viele unserer mehr als 700 Study Club-Direktoren Fellows.

Was antworten Sie all jenen, die behaupten, das ITI sei ein simples Image- und Marketingtool der Straumann-Group?

Das greift viel zu kurz! Straumann ist unser wichtigster Industriepartner und unterstützt uns finanziell. Wir sind aber als Verein und Stiftung juristisch und – ganz wichtig – wissenschaftlich komplett unabhängig. Unsere Visionen und Ziele decken sich aber grösstenteils: beide Organisationen wollen die weltweite Zahnärzteschaft engagieren und dazu inspirieren, zum Wohle des Patienten nach Spitzenleistungen in der Implantologie zu streben. Wir sind beide überzeugt, dass der evidenzbasierte Ansatz mittel- bis langfristig sowohl dem Patienten als auch der implantologisch tätigen Zahnärzteschaft hilft. Während der Schwerpunkt des ITI auf der Vermittlung von evidenzbasierten Behandlungsprotokollen und klinischen Verfahren liegt, konzentriert sich unser Industriepartner Straumann vornehmlich auf die Schulung der klinischen Lösungen und Arbeitsabläufe. Straumann und das ITI haben eine mehr als 40-jährige harmonische und auch erfolgreiche Zusammenarbeit. Straumann wäre nicht zum globalen Weltmarktführer aufgestiegen und das ITI hätte sich nicht zur grössten gemeinnützigen Organisation in der dentalen Implantologie entwickelt, wenn wir uns nicht gegenseitig in idealer Weise ergänzt hätten. Also vom ITI als simples Image- und Marketingtool von Straumann zu sprechen, wird der Sache nicht gerecht. Da steckt weit mehr dahinter.

Wie läuft es in der ITI Sektion

Schweiz? Seit wann gibt es diese? Gibt es spezielle Eigenschaften beim Swiss-Team?

Die Sektion Schweiz wurde im Jahre 2003 gegründet und gehört somit zu einer der ersten und ältesten ITI Sektionen. Die Schweizer ITI Sektion gilt als «Best Practice» und ist eines unserer globalen Paradebeispiele. Die Zusammenarbeit und Interaktion zwischen dem ITI, den Schweizer Universitäten, Privatpraxen und unserem Industriepartner Straumann kann also vorbildlich bezeichnet werden. Mit im Moment knapp 1'000 ITI Mitgliedern gehört die Sektion Schweiz auch zu den grösseren Sektionen weltweit – und dies trotz der doch eher überschaubaren Grösse der Schweiz. Die Mehrzahl der implantologisch tätigen Zahnärzteschaft in der Schweiz ist Mitglied beim ITI und nimmt auch aktiv an den ITI Aktivitäten in einem der fast 40 Study Clubs in der Schweiz teil. Wir sind auch in allen vier universitären Einrichtungen in Bern, Zürich, Basel und Genf sehr gut vertreten. Überdurchschnittlich viele ITI Forschungszuschüsse werden auch an eine der vier universitären Institutionen vergeben. Wenn wir in allen 31 Sektionen weltweit so gut aufgestellt wären wie in der Schweiz, würde ich unser ITI Transformationsprojekt als erfolgreich umgesetzt erachten.

Seit dem vergangenen Jahr gibt es ITI Sektionen in Russland und Indien. Wo soll die Reise hingehen?

Russland, Indien und Polen waren die drei letzten ITI Sektionen, welche in

IMPLANTOLOGIE // International Team of Implantology ITI

den letzten Jahren gegründet worden sind. In allen Ländern, in denen wir schnell wachsen und in den Bereich von 200 Mitgliedern kommen, macht eine Sektionsgründung Sinn. Eine Sektionsgründung erlaubt uns, die Mitglieder lokal vor Ort noch besser zu unterstützen. Zukünftiges Wachstum und neue Sektionen kommen daher vornehmlich aus Asien, Lateinamerika, Osteuropa sowie dem Nahen und Mittleren Osten.

Wo sehen Sie das ITI sagen wir mal in zehn Jahren?

Wir haben uns beim ITI einer Wachstumstransformation verschrieben. Sie mögen sich vielleicht fragen, warum eine akademische Organisation wie das ITI überhaupt wachsen muss und warum dieser Aspekt so wichtig ist. Wie vorhin bereits kurz angesprochen, sehen wir seit etwas mehr als zehn Jahren in vielen Ländern einen besorgniserregenden Trend weg von der evidenzbasierten oralen Implantologie hin zu einer stärkeren Kommerzialisierung, bei dem der wissenschaftliche Ansatz nur noch eine untergeordnete Rolle spielt. Dieser Trend kann sich meiner Meinung nach negativ auf das Wohlergehen des Patienten und schlussendlich auch auf die Zahnärzteschaft auswirken. Orale Implantologie ist immer noch eine Wissenschaft und sollte nicht zum Lifestyle verkommen. Das ITI sollte daher mit ihrem wissenschaftlichen Ansatz ihren globalen Einfluss erhöhen. Wir sind bereits die grösste implantologische Vereinigung der Welt, aber wir haben derzeit trotz unserer beachtlichen Grösse nur eine geschätzte Marktdurchdringung von 8 % im evidenzbasierten Markt. Um weltweit eine kritische Masse zu erreichen und mehr Einfluss zu haben, sollten wir einen Marktanteil von 15-20 % oder 40'000-50'000 Mitgliedern anstreben. Das wäre ungefähr das Doppelte der heutigen Mitgliedschaft. Wir wollen also unsere Mitgliederbasis mittelfristig jedes Jahr um mehr als 10 % vergrössern. Dieses Unterfangen ist nicht unmöglich, da wir uns bereits vor COVID-19 auf einem solchen Wachstumspfad befunden haben.

Und wie wird die orale Implantologie wohl in zehn Jahren aussehen? Malen Sie uns doch ein Zukunftsszenario...

Die orale Implantologie wird sich auch in zehn Jahren nicht deutlich von heute unterscheiden. Wir werden Zähne mittelfristig noch nicht künstlich nachwachsen lassen können. Es werden auch weiterhin Schrauben aus Metall oder Halbmetall als Zahnersatz verwendet werden. Die Welt der oralen Implantologie wird aber deutlich digitaler aussehen. «Big Data», «Artificial Intelligence» und «Machine Learning» werden das Umfeld der Zahnärzteschaft stark verändern und vereinfachen. Volldigitale Arbeitsabläufe werden zum Standard gehören. Auch die Prothetik wird ein verstärktes Insourcing erleben. Ein grosser Anteil der heutigen Privatpraxen wird sich in grossen nationalen, regionalen oder globalen Praxis-Ketten wiederfinden. Auch die Feminisierung der oralen Implantologie wird weiterhin stark voranschreiten, da die Mehrheit der Universitätsabgänger heute Frauen sind. Der Schwerpunkt der zahnärztlichen Tätigkeit wird sich von der Therapie hin zur Prävention verschieben. Die Menschen wollen ihre Zähne länger behalten, und sie wollen sie auch behalten. Die Zukunft der oralen Implantologie wird verstärkt in der Prophylaxe und in der interdisziplinären Zusammenarbeit liegen.

www.iti.org

Mehr sehen. Mehr erreichen.



DIE NEUE CS 8200 3D FAMILIE

Erweiterte Möglichkeiten

Vielseitig und flexibel für mehr Behandlungsoptionen – das CS 8200 3D liefert für jede Aufgabe das perfekte Ergebnis in Premiumqualität. Für mehr Optionen in Ihrer Praxis.

Das CS 8200 3D auf einen Blick:

- Erweitertes Volumen bis zu 12 x 10 cm
- 3D-Aufnahmen in höchster Auflösung bei reduziertem Bildrauschen
- Metallartefakte-Reduzierung
- Modernste 2D/3D-Software zur mühelosen Diagnostik

www.carestreamdental.de



Zum ersten Mal präsidiert eine Frau das ITI: die Britin Charlotte Stilwell, welche bis 2025 das höchste Vereinsamt inne hat.

Venus Diamond ONE

Einfarbkomposit im Praxistest

Dr. Niels Karberg: „Für den Patienten sind Informationen zur Haltbarkeit am wichtigsten.“



Mit Venus® Diamond ONE gefüllte okklusale Kavitäten in künstlichen Zähnen zeigen die hervorragende Farbanpassung.



Das Basis Kit von Venus® Diamond ONE ist mit Spritzen (siehe Abbildung) oder PLTs verfügbar.

Komposite haben in der Füllungs-therapie einen hohen Stellenwert für Patienten und den Praxisbetrieb: Sie sollten langlebig und sicher sein, mit einer natürlichen Ästhetik und effizient in der Anwendung. Eine universelle Farblösung bringt nun Vorteile für beide Seiten. Im Anwenderinterview spricht Dr. med. dent. Niels Karberg, angestellter Zahnarzt bei CASA DENTALIS in Berlin-Lichterfelde, über seine ersten Erfahrungen.

Herr Dr. Karberg, Sie sind erst seit Kurzem im Praxisbetrieb tätig. Was ist Ihnen seitdem neu begegnet?

Ich habe beispielsweise gelernt, dass es Patienten schätzen, wenn sie mögliche Behandlungsalternativen vorgestellt bekommen und auf dieser Basis in Entscheidungen miteinbezogen werden. In direkten Gesprächen mit Patienten ist mir begegnet, dass für Patienten, im Fall einer direkten Füllung, nicht die ästhetischen Fähigkeiten der Versorgung oberste Priorität haben, sondern die Aspekte Langlebigkeit und auch die Verträglichkeit

unter den Top drei rangieren. Neben den Patientengesprächen ist natürlich auch der Austausch unter Kollegen hilfreich, um eben konkret von Erfahrungen zu profitieren.

Patienten priorisieren Langlebigkeit und Verträglichkeit stärker als Ästhetik? Ist das „nur“ Ihr Eindruck oder lässt sich das auch belegen?

In erster Linie ist das mein persönlicher Eindruck, den ich auf die Gespräche mit Patienten zurückführe. Aber einer meiner Kommilitonen im Studiengang Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit, den ich derzeit noch absolviere, hat dies in seiner Bachelorarbeit analysiert. Während wir Zahnärzte in Beratungsgesprächen das Thema Ästhetik am höchsten bewerten, ist für den Patienten die Information zur Haltbarkeit am wichtigsten.

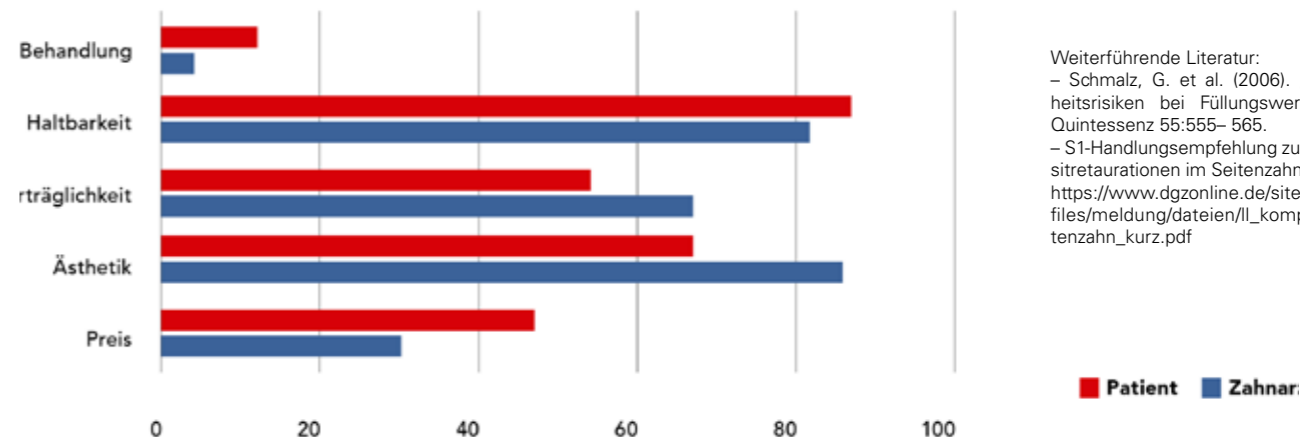
Dann fokussieren wir uns einmal auf die direkte Seitenzahnfüllung als einen der Klassiker unter den Restaurationen. Welche Material-

konzepte sind für Sie im Hinblick auf Haltbarkeit und Verträglichkeit relevant?

Man ist sich in der Wissenschaft darüber einig, dass Komposite in Sachen Haltbarkeit, Lebensdauer und Verträglichkeit das Maß der Dinge sind. Ich erfuhr von einem Kollegen, dass die beiden nachgefragten Fähigkeiten bei dem neuen Einfarbkomposit Venus® Diamond ONE (Kulzer) erfüllt würden. Das Produkt wurde als Einfarbkonzept für alltägliche Restaurationen im Seitenzahnbereich entwickelt. Er selbst hatte bei einem Anwender- bzw. Produkttest mitgemacht und somit die Möglichkeit, das Material in der Praxis zu testen. Seinen Angaben zufolge würde es sich lohnen, Venus® Diamond ONE kennenzulernen.

Und Sie sind der Empfehlung Ihres Kollegen gefolgt?

Ja, ich habe Venus® Diamond ONE ausprobiert. Unter anderem, weil ich auch empfindlichen Patienten eine haltbare und verträgliche Kompositversorgung anbieten möchte. In



Weiterführende Literatur:
– Schmalz, G. et al. (2006). „Gesundheitsrisiken bei Füllungswerkstoffen.“ Quintessenz 55:555–565.
– S1-Handlungsempfehlung zu „Kompositrestaurationen im Seitenzahnbereich“: https://www.dgzonline.de/sites/default/files/meldung/dateien/II_komposit_seitenzahn_kurz.pdf

Welche Kriterien/Parameter vom Patienten gewünscht und welche seitens der Zahnärzte thematisiert werden, untersuchte Dr. med. dent. Max Hoberg in seiner Bachelorarbeit (Medizin-journalismus und Öffentlichkeitsarbeit, DPU, Krams). © Dr. Max Hoberg



Dr. med. dent. Niels Karberg studierte Zahnmedizin an der Danube Private University (DPU), Krams/Österreich. Parallel absolviert er an der DPU den Masterstudiengang „Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit“.

Beratungsgesprächen bemerke ich, dass bei den Patienten durchaus ein Bewusstsein für das Thema Verträglichkeit vorhanden ist. Das neue Einfarbkomposit ist komplett frei von Bis-GMA und Bisphenol-A-verbunden Monomeren. Das macht Venus® Diamond ONE sehr gut verträglich.

Was ist Ihr erster Eindruck als Anwender?

Es ist ein im positiven Sinne ganz normales Komposit. Es klebt nicht, lässt sich leicht und lange verarbeiten und ist standfest. Man sollte eine normale Schichtstärke applizieren und die übliche Belichtungszeit einhalten, um

eine sichere Durchhärtung des Komposits zu ermöglichen. Die Anwendung ist solide und zuverlässig, kein Material mit „Turbo-“ oder „Schnellschnell“-Charakter.

Klinkt unspektakulär – was ja ein echter Vorteil ist. Gab es doch noch Überraschungen?

Was beim Legen der ersten Füllungen mit Venus® Diamond ONE mit-schwingt: Ich komme dem Wunsch meiner Patienten nach einem gut verträglichen Füllungsmaterial nach. Ein angenehmes Gefühl – auch für mein Team und mich als Behandler. Nicht zuletzt ist das Komposit widerstandsfähig, biegefest und mit minimaler Schrumpfkraft ausgestattet. Diese Materialeigenschaften senken das Risiko von Absplittungen und Frakturen. Da das Material zudem über eine hohe Radioopazität verfügt, ist damit eine sichere Röntgendiagnostik möglich. Auch diese Vorteile spielen im Praxisalltag eine Rolle.

Was sind die klassischen Einsatzgebiete bzw. Fälle, in denen Sie Venus® Diamond ONE nutzen?

Womöglich denkt jeder erst einmal an den Ersatz von Amalgam. Aber es gibt auch plastische Füllungsmaterialien – nicht Komposite –, die ausgetauscht werden müssen. Und der Patient erwartet nun einmal eine zahnähnliche, natürliche Farbe. Der Ersatz von insuffizienten Kompomerfüllungen ist solch ein Einsatzgebiet. Kompomere kamen damals als „die

Versorgung mit wenig Zuzahlung“ auf den Markt. Diese Art der Füllungs-therapie kann ich nun endlich durch ein – zeitgemäßes – kostengünstiges und haltbares Material ersetzen, welches zusätzlich zu ästhetischen Restaurationen führt.

Wie lautet Ihr Fazit mit Venus® Diamond ONE in Sachen Seitenzahnrestauration?

Venus® Diamond ONE ist ein modernes und qualitativ hochwertiges Füllungsmaterial, das sich vom Behandler sehr gut und präzise verarbeiten lässt. Gleichzeitig ist es durch das Einfarbkonzept kosteneffizient, weil aufwendige Bestellvorgänge und Lagerkapazitäten eingespart werden können. Auch lässt sich die Behandlungszeit für den Patienten reduzieren, da eine zeitintensive Farbauswahl entfällt – schließlich passt sich Venus® Diamond ONE von A1– D4 problemlos jeder Zahnfarbe an. Das Ergebnis ist sehr ästhetisch, zugleich langfristig haltbar sowie wirtschaftlich und hält dem Praxistest stand. Ich probiere das Material jetzt weiter aus und dokumentiere die Fälle – gern werde ich darüber berichten.

KONTAKT

Dr. med. dent. Niels Karberg
c/o CASA DENTALIS
Lichterfelde Drakestraße 23a
12205 Berlin

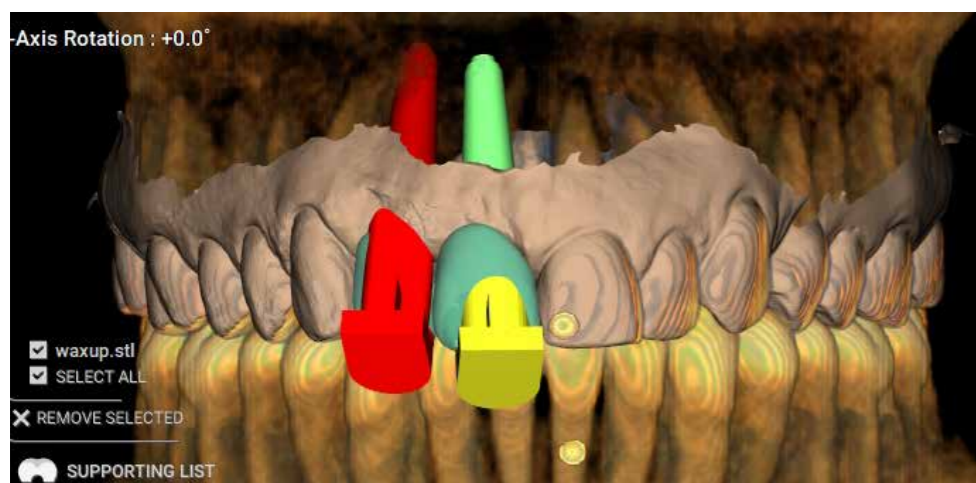
Tel.: +49 30 53141910

info@zahnarzt-herbst.de www.casa-dentalis.de

Ein Fallberichten im Einklang mit dem Wienerberger Konzept

Time for immediacy – Sofortversorgung in einer Sitzung

Von Dr. Leon Golestani, Prim. Dr. Philip Jesch und Dr. Tibor Kladek



Die steigende Nachfrage der Patienten nach kürzeren und schmerzfreien Behandlungszeiten, die zunehmende Evidenz für vorhersagbare Langzeiterfolge und die positiven Auswirkungen auf Produktivität und Wachstum haben Sofortbehandlungsprotokolle zu einer beliebten Wahl in der Implantologie gemacht. Gestützt auf wissenschaftlichen Ansätzen und aufbauend auf seinem innovativen Erbe hebt MegaGen® die Sofortbehandlung nun auf die nächste Stufe der Zuverlässigkeit und Effizienz. Mit R2Gate™ und dem Implantatsystem AnyRidge™ bietet MegaGen® ein Netzwerk von Lösungen, die es Zahnärzten ermöglichen, ihre Patienten vertrauensvoll und effizient mit Sofortprovisorien zu versorgen - wann immer dies möglich und klinisch sinnvoll ist, sei es bei Einzelzahn-, Mehrzahn- oder Full Arch-fällen. In dieser Auflage wird ein Fallbeispiel mit einer festsitzenden Lücken-Implantat-Sofortversorgung vorgestellt. In der nächsten DJ Ausgabe wird eine Oberkiefer-Komplettversorgung mit den gleichen Prozessschritten vorgestellt.

Es ist keine grosse Herausforderung Implantate minimalinvasiv in adäquate oder ausreichende Knochenvolumen zu setzen. Probleme entstehen erst, wenn ein geringes Knochenangebot (Atrophie, Sinus Max., Alveolaris Inf.) vorhanden ist. Mit Hilfe präoperativer Diagnostik, präziser Platzierung und einfacher Handhabung kann auch in einem komplexen klinischen Fall durch Navigation implantiert werden - zum einen aus Sicherheit, jedoch zunehmend auch aus forensischen Gründen. Das Weich- und Hartgewebs-Management ist präoperativ sowie postoperativ aus Sicht unseres Wienerberger Konzepts ebenfalls wichtig: z.B. angefangen mit einer schonenden Extraktion, in weiterer Folge mit einem idealen Provisorium zur Erhaltung der Papillen samt Emergenzprofil, sowie letztendlich durch eine atraumatische Implantation mit Unterstützung der ATP-Stanze (Atraumatische Transgingivale Perforation) nach Jesch.

Chirurgie und Prothetik im Einklang

Der folgende klinische Fall dokumentiert das R2Gate™ Behandlungskonzept und Technologien, wie sie am Zahnambulatorium bzw. an der Zahn-technik Wienerberg City zur Anwendung kommen. Nach erster Anamnese, einer Befunderhebung und ein mit dem Patienten gemeinsam festgesetztes Ziel einer ästhetisch-festsitzenden Lösung, lieferte die Computertomographie Untersuchung (CBCT) Digitaler Volumentomograph (DVT) einen Überblick über die Knochensituation des Alveolarkammes (dicom-file, Abbildung 2 und Abbildung 3). Diese präprothetische Basis (backward-planning) ist eine Richtlinie für die weitere chirurgische Planung. In der gleichen Sitzung liefert der Intraoral-Scan mittels Trios™ von 3Shape (stl-file, siehe Abbildung 4) einen optischen Abdruck der klinischen oralen Strukturen. Mit den genauen DVT-Daten wird die Position der Implantate mit Hilfe der Software R2Gate™ (MegaGen®), und die dazu passende Bohrschablone und dem dazugehörendem Bohrprotokoll geplant (Abbildung 6). Die Zusatzfunk-



R2GATE 3D Diagnose Report

Auftrags No. _____ + D.P. Positionen 11,12
 Patient _____ + D.P. Datum _____
 Klinik _____
 Behandler Jesch
 Dr. Kladek

R2 Produkt
 R2 STENT TYPE II (D) 1
 Custom (D) 1
 Temp (D) 1
 Stab Rep (D) 1
 Operator (D) 1
 Designer (D) 1

Die Angaben zur Knochendichte sind Durchschnittswerte. Bitte beachten Sie die Knochendichteverteilung im Insettablegebiet.
 Diese virtuelle Diagnose und Bohrschablonen sind Empfehlungen. So kann der Behandlungsplan und die chirurgische Methode je nach Zustand des Patienten und Auswahl des Behandler geändert werden. R2Gate übernimmt ausdrücklich keine Verantwortung für die Ausführung.

Überblick

Zahn	Sagittalschnitt	Transversalschnitt	Digital eye
11 Implant System AnyRidge			
12 Implant System AnyRidge			

6



Vorteile durch Implantation mit Bohrschablone (R2Gate™):

- Minimal-invasive Technik
- Keine Naht, geringe Schwellung
- Kein Hämatom
- Kurze OP
- Kaum, bis kein Schmerz nach OP
- Reduktion des OP-Risikos
- Forensische Absicherung

AnyRidge Implant System:

- Weitläufige selbstschneidende Gewindeflanken
- Gleichbleibender Innendurchmesser
- Hohe Primärstabilität
- Keine Knochenkompression

Vorteile 3Shape

Trios™ Intraoralscanner:

- Hohe Präzision
- Kein Abdruck (Breachreiz)
- Materialersparnis der Silicone/Alginate
- Reduzierte Chair-Time
- Prothetik beliebig reproduzierbar
- Forensische Absicherung

tion Digital-EYE™ ist in der Software integriert und hilft mittels 256 Schattierungen und Farbskalen die knöchernen Dichte und reale Morphologien zu veranschaulichen. Diese farbcodierte Analyse der knöchernen Struktur ermöglicht eine flexible Bohrsequenz für die Anfangsstabilität des Implantates vorherzusagen. Die verwendete Navigationsschablone besteht aus NextDent SG, einem biokompatiblen Hartzmaterial der Klasse 1, welches für den Druck und für die Verwendung in der Chirurgie entwickelt wurde.

Ausgangssituation:

2. Patient weiblich, 32 Jahre alt und hatte aufgrund der konservierenden und endodontologischen Misserfolge beider Zähne 11 und 12 diese verloren (Abbildung 1) und trug seither ein herausnehmbares Provisorium. Sie war mit der Situation sehr unzufrieden und äusserte den Wunsch nach einer raschen und nicht abnehmbaren Lösung. Die Allgemeinmedizinische und spezielle Anamnese waren unauffällig.

Die zahnärztliche Anamnese erwies einen Zahnstatus ohne Befund und eine sehr gute häusliche Mundhygiene. Der parodontale Status bei der Befunderhebung zeigte einen PGU (parodontale Grunduntersuchung www.oegp.at) Grad 1 und die angebotenen Alternativbehandlung mit einer Brücken- oder Prothesenlösung kamen aufgrund des Alters der Patientin und der langfristigen Nachhaltigkeit nicht in Frage.

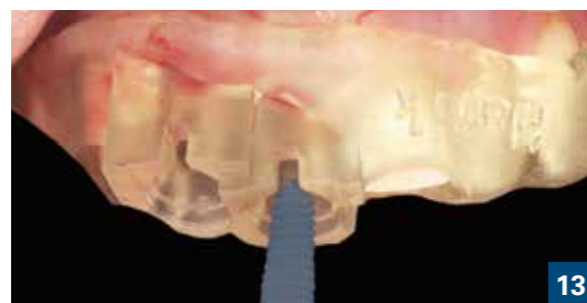
Für diesen Eingriff zeigte die Ausgangssituation eine abgeheiltes und voluminöses Implantatlager mit ausreichendem Hart- und Weichgewebe (Abbildung 2 und Abbildung 3). Mit Hilfe der hülsenlosen Bohrschablone und eines genau vorgegebenen Bohrprotokolls wurden beide AnyRidge™ Implantate in die exakt vordefinierten Positionen gesetzt (siehe Abbildung 9 bis Abbildung 14). Die sog. „One piece implant carrier“ werden zur Maximierung der Stabilität vorerst drinnen belassen. Über das kleine Fenster in der Bohrschablone kann man kontrollieren, ob das Implantat in einer hex-

DASS ÜBER UNS GEREDET WIRD, IST VERSTÄNDLICH.

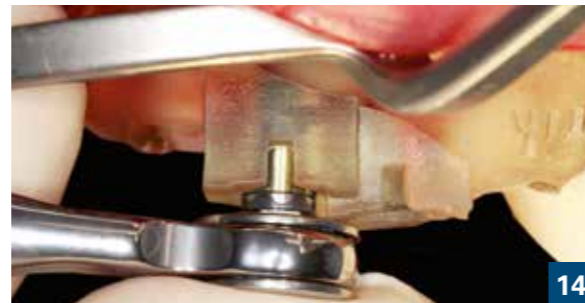


AnyRidge® – DAS IMPLANTATKONZEPT.

Kompromisslos. Schnell. Sicher.



13



14



15



16



17



18

bzw. non-hex Position steht, um bei angulierten Abutments die Übereinstimmung mit der Planung zu gewährleisten (Abbildung 7 und Abbildung 14). Im Anschluss wurde die komplette provisorische Brücke verschraubt befestigt. Zur Schonung wurde diese PMMA Brücke minimal, ohne Verlust der Ästhetik und Funktion, aus der Okklusion genommen (Abbildung 15).

Nach einer Dauer von 3 Monaten wurde die Patientin nur einmal, abgesehen von einem zusätzlichen Termin bei der professionellen Zahnreinigung, einbestellt und die definitive Versorgung aus geschichtetem Zirkon passgenau übergeben. Für die Herstellung der Einzelkronen wurde exakt der gleiche Datensatz wie zu Beginn der Behandlung verwendet (Abbildung 16 bis Abbildung 19).

Fazit

Die zunehmende Digitalisierung in der Zahnheilkunde nimmt auch vor der Prothetik nicht Halt. Die Verschmelzung der navigierten Implantologie



19

und CAD/ CAM Prothetik ist - im Sinne des Backward-Planning - die Gegenwart. Die Frage des gewünschten und notwendigen Zahnersatzes wird vorab zwischen Patienten, Chirurgen und Techniker geklärt und festgelegt. Durch diese präoperative Planung und Anfertigung der dazugehörigen Bohrschablone kann die Implantatposition genauestens eingehalten werden. Schwierige anatomische Gegebenheiten wie Atrophie oder sensible anatomische Strukturen nahe der geplanten Implantatposition ma-

chen eine Navigation unerlässlich. Die CAD/ CAM-Geräte ziehen in deren Präzision und die dreidimensionalen bildgebenden Verfahren werden ebenfalls in der Auflösung stetig höher. Diese digitalen Schritte komplementieren einen Prozess, der immer mehr in Ordinationen Einhalt findet bzw. gefunden hat.

Dieser vorliegende Fall wurde im Zahnambulatorium Wienerberg City geplant und behandelt. Grosser Dank gilt an ZT Gregor Warmuth, ZASS Carina Kerbl und Richard Weik BA, MBA.



55%
DER BEFRAGTEN
SCHWEIZER PUTZEN
IMMER NOCH MIT EINER
HANDZAHNBÜRSTE¹

SCHWEIZER ZAHNPUTZVERHALTEN IM BLICK: WIESO SICH DER WECHSEL ZU OSZILLIEREND- ROTIERENDEN ZAHNBÜRSTEN LOHNT

EIN
FÜNFTTEL DER
BEFRAGTEN GIBT AN
UNTER ZAHNFLEISCH-
PROBLEMEN ZU
LEIDEN⁶

Obwohl die moderne Zahnmedizin in den vergangenen fünf Jahren gewaltige Entwicklungen im Bereich des technologischen Fortschritts durchlaufen hat, greifen auch heute noch – so eine aktuelle Schweizer Studie – über die Hälfte aller Befragten auf klassische Handzahnborsten zurück. Für viele Patienten spielt dabei die langjährige Gewohnheit in der Verwendung einer Handzahnborste die entscheidende Rolle. Dennoch sind nur etwa 26% der Befragten mit ihren Zähnen zufrieden.²

Die Macht der Gewohnheit stellt im Bereich der Zahnpflege eine echte Herausforderung für den Erhalt der Mundgesundheit dar, denn:

Klinische Studien belegen, dass elektrische Zahnbürsten bis zu 100% mehr Plaque als herkömmliche Handzahnborsten entfernen.³ Speziell oszillierend-rotierende Zahnbürsten sind besonders sanft zu Zähnen und Zahnfleisch und senken daher die Wahrscheinlichkeit von Zahnfleischbluten nachweislich um bis zu 50%.⁴

Zahnärzte vertrauen der Technikinnovation aus dem Hause Oral-B

Mit der Entwicklung der Oral-B iO bietet die, weltweit von Zahnärzten am häufigsten empfohlenen Dentalmarke⁵, Oral-B nicht nur ein unglaubliches Putzerlebnis, sondern hebt die häusliche Prophylaxe auf ein völlig neues Level. Ihr von Grund auf neu entwickeltes magnetisches Antriebssystem überträgt die erzeugte Energie sanft und punktgenau auf die Borstenspitzen, wo sie benötigt wird. So werden Zähne und Zahnfleisch gründlich und besonders sanft gereinigt, da die smarte Andruckkontrolle dem Nutzer den perfekten Grad des Drucks signalisiert. Die Kombination aus oszillierend-rotierenden Bewegungen und sanften Mikrovibrationen bietet Patienten ein einzigartiges Putzerlebnis und eine sensationelle Reinigung.

Bei der Zahnreinigung lassen viele Patienten den Zahnfleischrand schlichtweg aus, da sie Angst haben das empfindliche Zahnfleisch zu reizen oder zu verletzen. Besonders am Zahnhalteapparat lagert sich jedoch Plaque ab, die zu Gingivitis und Parodontitis führen kann. Die Oral-B iO reinigt Zähne und Zahnfleisch extra sanft durch ihre innovativen Mikrovibrationen. Spezielle Sensitiv-Bürstenköpfe unterstützen das schonende Reinigungserlebnis.



**Oral-B iO gewinnt im Direktvergleich:
Kassensturz und KTip vergaben Testnote „Sehr gut“.**

1. Institut für limbische Kommunikation und Strategie. Konsumentenumfrage Oral Care in der Schweiz, 2021. | 2. Institut für limbische Kommunikation und Strategie. Konsumentenumfrage Oral Care in der Schweiz, 2021. | 3. Im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnborste. In: Pitchika, V. et al.: Long-term impact of powered toothbrush on oral health: 11-year cohort study. | 4. Im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnborste. In: Pitchika, V. et al.: Long-term impact of powered toothbrush on oral health: 11-year cohort study. Grender J, Adam R, Zou Y. The effects of oscillating-rotating electric toothbrushes on plaque and gingival health: A meta-analysis. Am J Dent. 2020 Feb;33(1):3-11. Die Meta-Analyse beschränkte sich auf randomisierte kontrollierte Studien (RCTs) mit oszillierend-rotierenden Zahnbürsten, die zwischen 2007 und 2017 durchgeführt wurden. | 5. Basierend auf für P&G durchgeführten, weltweiten Befragungen einer repräsentativen Gruppe von Zahnärzten zwischen Oktober 2016 und Mai 2018. | 6. Institut für limbische Kommunikation und Strategie. Konsumentenumfrage Oral Care in der Schweiz, 2021.

Klasse-IV-Restoration mit direkter Composite-Versorgung

Fallstudie zur Verwendung der Schichttechnik mit dem Composite-System G-ænial A'CHORD von GC Europe

Von Dr. Anthony Mak und Dr. Andrew Chio, Australien

Bei der Schichtung direkter Composite-Restorationen wird die Kombination optischer Eigenschaften aus mehreren Kunststoffschichten genutzt mit dem Ziel, die Farbgebung, Eigenschaften und Transluzenz natürlicher Zähne zu erzielen. Die fortlaufende Weiterentwicklung von Composites führte zu einer Vereinfachung dieses allgemein als komplex angesehenen Behandlungsverfahrens. Bei Restorationen im Frontzahnbereich bleibt das Nachempfinden der umliegenden Zahnstruktur aufgrund der Vielfalt an Farbtönen, Chroma und Transluzenz vieler Composite-Systeme jedoch weiterhin eine Herausforderung.

G-ænial A'CHORD (GC Europe) ist die neueste Entwicklung des G-ænial-Systems (GC Europe), das bereits seit 10 Jahren in Zahnarztpraxen auf der ganzen Welt mit grossem Erfolg eingesetzt wird. Das G-ænial A'CHORD System (GC Europe) übertrifft sein Vorgängersystem G-ænial in folgenden Aspekten:

- Ästhetisch und harmonisch mit natürlicher Fluoreszenz unter allen Lichtverhältnissen.
- Optimale Handlingeigenschaften ermöglichen das Formen des Materials mit herkömmlichen Composite-Verarbeitungsinstrumenten oder das Verarbeiten mit der Pinseltechnik.
- Die vollummantelnde Silan-Beschichtung (FSC) deckt die Nanofüllstoffe mit einem Silan-Haftvermittler ab und führt so in nur wenigen Schritten zu einer Hochglanz-Oberfläche.
- Die Erweiterung um zusätzliche opake Farben und Schmelzfarben

eröffnet unbegrenzte Möglichkeiten hinsichtlich Opazität und Farbwert.

- Vereinfachung durch 5 Core-Farben, die alle 16 Vita-Farben abdecken.

Fallbericht

Die folgende Fallstudie zeigt die Verwendung des direkten Composite-Systems G-ænial A'CHORD (GC Europe) in einer komplexen Klasse-IV-Restoration bei einer 22-jährigen Patientin. Die Patientin stellte sich in der Praxis vor und berichtete von ihrer Unzufriedenheit mit einer bestehenden Restoration am mittleren Schneidezahn oben links (Zahn 21). Sie bat darum, die vorhandene Restauration durch eine neue, konservative zu ersetzen, die beim Lächeln oder Sprechen nicht zu sehen sein sollte. Sie gab weiterhin an, dass die vorhandene Klasse-IV-Restoration von ihrem bisherigen Zahnarzt bereits vier Mal – ohne ein für sie zufriedenstellendes Ergebnis – bearbeitet worden war. Die klinische Untersu-

chung ergab eine hohe Lachlinie mit symmetrischer und ästhetischer Gingivabeschaffenheit. Die vorhandene Composite-Restoration an Zahn 21 war zwar klinisch akzeptabel, passte jedoch nicht zur Farbe des Zahns und der anderen Zähne der Patientin. Die Verfärbung und der leichte Vorsprung an der disto-labialen Seite der bestehenden Restauration deuteten ausserdem auf die Wahrscheinlichkeit eines Randspalts in diesem Bereich hin. Die Bewertung der Farbe vor dem Eingriff zeigte, dass der mittlere Schneidezahn links oben (21) etwas chromatischer war als der angrenzende, mittlere Schneidezahn rechts oben (11). Der mittlere Schneidezahn links oben (21) wies, verglichen mit dem angrenzenden mittleren Schneidezahn rechts oben (11), zusätzlich eine minimale labiale Verschiebung auf. Die Krankengeschichte der Patientin war unauffällig. Die radiographische und parodontologische Untersuchung ergab keine



pathologischen oder sonstigen Auffälligkeiten, die weitere Massnahmen vor Anfertigung der Restauration erfordert hatten. Bei der thermischen Prüfung zeigte Zahn 21 eine normale Vitalität. Die Behandlungsoptionen wurden mit der Patientin besprochen und die Vor- und Nachteile jeder Option wurden ausführlich erörtert. Folgende Möglichkeiten wurden besprochen:

- 1) Ein einzelnes, reduziertes Keramik-Veneer an Zahn 21.
- 2) Ein vollflächiges Composite-Veneer an Zahn 21. Die Patientin wurde darauf hingewiesen, dass aufgrund der leichten labialen Verschiebung von Zahn 21 eine geringfügige, labiale Reduktion erforderlich wäre, um genügend Platz für die Abdeckung des chromatischen Dentins zu erhalten.
- 3) Eine konservative, komplexe Klasse-IV-Restoration an Zahn 21, die komplett additiv erfolgen würde, um Präparation und Reduktion der natürlichen Zahnstruktur so gering wie mög-

lich zu halten.

Die Patientin entschied sich für den konservativen Behandlungsansatz mit einem additiven Verfahren (Option 3). Sie gab an, sich eine harmonische Composite-Restoration an Zahn 21 zu wünschen, und war nicht der Ansicht, dass sie sich an dem leicht chromatischen, mittleren Schneidezahn oben links (Zahn 21) stören würde. Aus Behandlungsperspektive war das Ziel des Behandlungsplans eine konservative, widerstandsfähige und langlebige direkte Composite-Restoration an Zahn 21. Das Endergebnis sollte biomimetisch sein und sich ästhetisch und morphologisch optimal in das natürliche Gebiss einfügen.

Schritt für Schritt

Vor der Anfertigung der Restauration wurden Diagnosebilder aufgenommen und die benötigte Farbe wurde ermittelt. Ausserdem wurden Diagnoseabformungen genommen, um einen palatinalen Silikonschlüssel oder

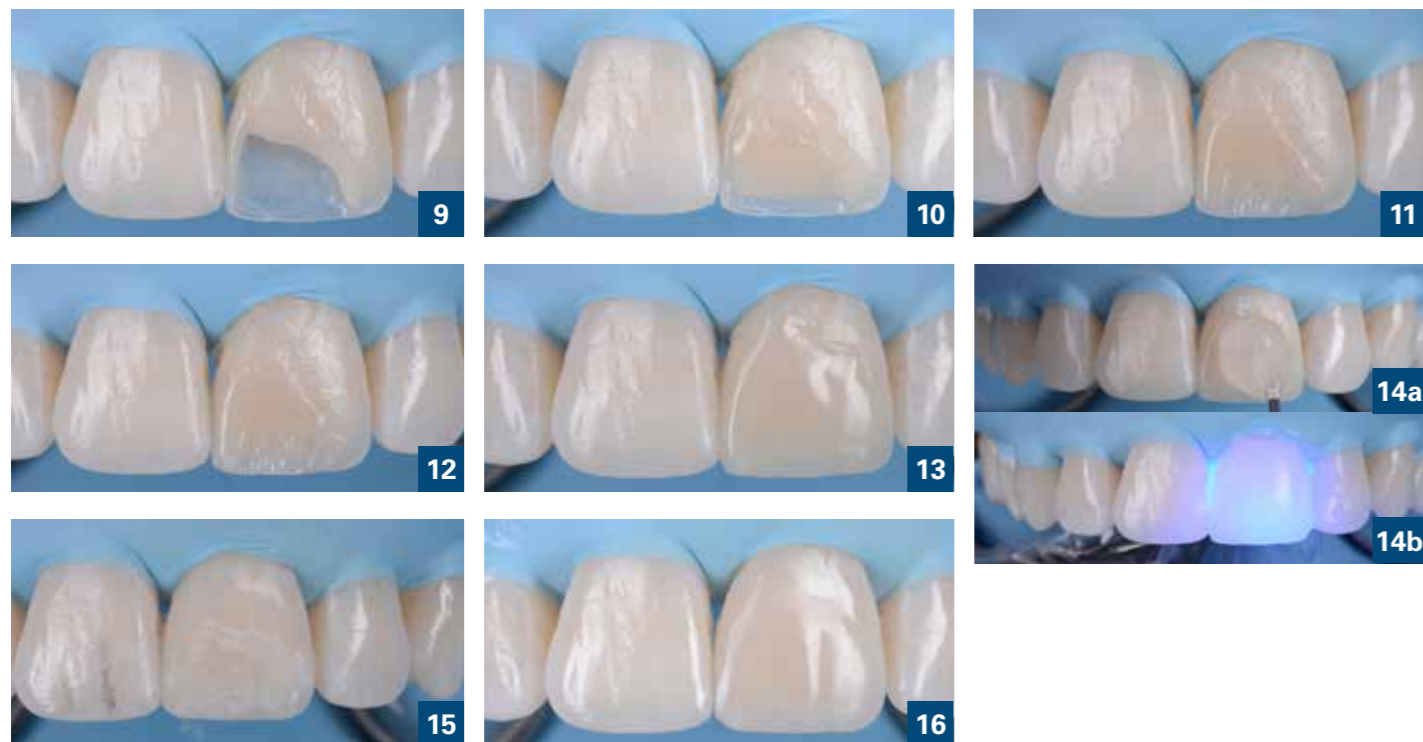
eine Matrice für eine einfachere dreidimensionale Planung der Composite-Schichtung herzustellen.

Abbildung 1: Vor dem Eingriff (nicht retrahiert): unästhetische und mangelhafte direkte Composite-Restoration am mittleren Schneidezahn oben links (Zahn 21).

Abbildung 2: Vor dem Eingriff (retrahiert): mit normalem Blitz b) mit Polarisationsfilter.

Abbildung 3: Der Arbeitsbereich wurde mit Kofferdam isoliert. Die bestehende Restauration und die Karies wurden entfernt. Am labialen Rand der Präparation wurde eine Abschrägung um 2 mm angebracht, um die ästhetische und funktionale Integration der Restauration in die verbleibende natürliche Zahnstruktur zu erleichtern.

Abbildung 4: Die Abschrägung wurde mit einem konischen Diamantbohrer angelegt und finiert (Komet 6862.314.012 und 8862.314.012). Die Übergangswinkel der Kavität wurden mit einem ovalen oder eiförmigen



Polier-Diamantbohrer abgerundet (Komet 8379.314.023). Die Bohrer sind im Satz „Dr. Anthony Mak Custom C&B Selection“ von Komet Dental enthalten.

Abbildung 5: Der palatinale Silikon-schlüssel wurde gekürzt und anprobiert, um den Sitz des Silikon-schlüssels zu überprüfen und sicherzustellen, dass keine Interferenzen mit dem Kofferdam oder den Klammern auftreten.

Abbildung 6: Vor dem Adhäsivverfahren wurde die Kavität mit einem AquaCare-Pulverstrahlgerät (Velopex) mit Aluminiumoxid 29 µm leicht sandgestrahlt. Die benachbarten Zähne wurden durch Teflonband (PTFE) vor unerwünschtem Verkleben geschützt.

Abbildung 7: Im ersten Schritt des Adhäsivverfahrens wurde die Kavität mit 37%igem Phosphorsäuregel Ultra-Etch (Ultradent) selektiv geätzt. Das Ätzgel wurde abgespült und der universelle Haftvermittler G-Premio BOND (GC Europe) wurde aufgetragen. Der Universal-Haftvermittler wurde für 5 Sekunden mit maximalem Luftdruck luftgetrocknet und nach Herstellerangaben für 10 Sekunden lichtgehärtet.

Abbildung 8: Anschliessend wurde eine dünne, semitransluzente

Schmelzschicht mit G-ænial A'CHORD, Farbe JE (GC Europe), aufgetragen, um die palatinale Wand zu gestalten.

Abbildung 9: Anschliessend wurde dieselbe semitransluzente Schmelzfarbe G-ænial A'CHORD JE (GC Europe), für den Aufbau der Interproximalwand verwendet. Die Interproximalwand wurden mithilfe eines Mylar-Kunststoffstreifens und des Pull-Through-Verfahrens aufgebaut, um eine anatomische Kontur zu erzielen.

Abbildung 10: Danach wurde die Dentinschicht durch Auftragen der opaken Farbe G-ænial A'CHORD AO2 (GC Europe), erzeugt. Diese Schicht wurde so geformt, dass sie die natürliche Morphologie des Dentinkerns nachbildet und sich bis kurz vor die angelegte Abschrägung erstreckt. Der dentinfarbene oder opake Farbton verleiht der fertigen Restauration die richtige Opazität.

Abbildung 11: Anschliessend wurde der chromatische Vita-Farbtone G-ænial A'CHORD, Farbe A2 (GC Europe), bis über die Abschrägung hinaus aufgetragen, um die Übergangslinie abzudecken. Auch die innere Anatomie (d. h. Mamelons) im inzisalen Drittel wurde mit dieser Composite-Schicht modelliert.

Abbildung 12: Für die weissen Farbtöne wurde Essentia White Modifier (WM) (GC Europe) verwendet, um die Mamelons zu akzentuieren und die Merkmale und Eigenschaften des mittleren Schneidezahns oben rechts (Zahn 11) nachzuempfinden. Die vor dem Eingriff angefertigten polarisierten Diagnoseaufnahmen dienten als Abgleich für die Umsetzung dieser inneren Merkmale.

Abbildung 13: Eine letzte transluzente Schicht G-ænial A'CHORD, Farbe JE (GC Europe), wurde aufgetragen, um die Kontur zu vervollständigen und einen natürlichen optischen Verblendeffekt zu erzielen.

Abbildung 14 a, b: Auf der bukkalen Fläche der Restauration wurde Glycerin-Gel aufgetragen und lichtgehärtet, um die Bildung einer Sauerstoffinhibitionsschicht zu vermeiden und so eine maximale Polymerisation der geschichteten, direkten Composite-Restauration zu erzielen.

Abbildung 15: Anschliessend wurde die Restauration poliert und finiert, um die verschiedenen Merkmale der Zahnanatomie wiederzugeben. Ziel war eine natürlich wirkende Restauration, die dem angrenzenden mittleren Schneidezahn oben rechts (Zahn 11) nachempfunden ist.



Abbildung 16: Beim Polieren und Finieren wurden Polierräder (Soflex, 3M-ESPE) und Polier-Diamantbohrer (Komet) eingesetzt, gefolgt von einer Reihe von Silikonpolierern und -finierern (Atropol, Ivoclar Vivadent). Im letzten Schritt wurde Diapolisher Paste (GC Europe) mit einem Filzschwabbel (Flexi-Buff, Cosmedent Inc.) aufgetragen, um den Glanz eines natürlichen Zahnschmelzes zu erzielen.

Abbildung 17: Unmittelbar nach dem Eingriff (nicht retrahiert). Die finierte und polierte Restauration mit G-ænial A'CHORD (GC Europe) zeigt eine morphologisch und optisch ansprechende Integration der fertigen Restauration in das bestehende natürliche Gebiss.

Abbildung 18: Unmittelbar nach dem Eingriff (retrahiert). a) normaler Blitz b) Polarisationsfilter

Abbildung 19: Vollständige optische und funktionale Eigenschaften der Restauration mit G-ænial A'CHORD (GC Europe) an Zahn 21 nach zwei Wochen.

Abbildung 20: 2 Wochen nach dem Eingriff zeigen sich die vollständigen

optischen und funktionalen Eigenschaften von G-ænial A'CHORD (GC Europe) an Zahn 21.

Fazit

Auch wenn Universalfarbtone-Composite-Systeme für den Frontzahnbereich immer besser werden, sind Schichttechniken für die Anfertigung von wirklich ansprechenden direkten Composite-Restaurationen im Frontzahnbereich in der modernen, ästhetischen Zahnheilkunde weiterhin unumgänglich. Dies ist in der intrinsischen Anatomie natürlicher Zähne begründet, deren optische und morphologische Eigenschaften sich nicht mit einem einzigen Restaurationsmaterial nachempfinden lassen. Das Composite-System G-ænial A'CHORD (GC Europe) bietet einen vereinfachten Ansatz für das Farb- und Schichtverfahren und erzielt gleichzeitig ein biomimetisches, ästhetisches und langlebiges Endergebnis.



ZUR PERSON

Dr. Andrew Chio

schloss sein Zahnmedizinstudium an der Universität Melbourne 1995 als Jahrgangsbester ab und wurde mit mehreren Preisen für seine Leistungen im klinischen Bereich ausgezeichnet. Als Zahnarzt arbeitet er überwiegend in privaten Praxen, doch er war auch schon im öffentlichen System tätig, beteiligte sich mit den Royal Flying Doctors an klinischen Programmen und arbeitete in einem ländlichen Krankenhaus in Nepal. All das ermöglichte ihm eine umfassende Sicht auf die Erfordernisse und Herausforderungen der allgemeinen Zahnmedizin.



Dr. Anthony Mak

machte 2002 seinen Abschluss mit mehreren Auszeichnungen an der Universität Sydney und erhielt einen Postgraduiertenabschluss im Bereich klinische Zahnmedizin (orale Implantate). Er ist Autor zweier wichtiger Nachschlagewerke und veröffentlichte zahlreiche Fachartikel für bekannte, zahnmedizinische Institutionen und Verbände. Dr. Mak ist auf Dentaltechnologie und die Weiterentwicklung von Materialien und Verfahren insbesondere in der digitalen Zahnmedizin (CAD/CAM) spezialisiert. Er leitet zwei Praxen im Grossraum Sydney und stellt eine erstklassige und umfassende zahnmedizinische Versorgung in den Mittelpunkt seiner Arbeit, unter anderem in den Bereichen ästhetische Zahnheilkunde und Implantologie.



Ivoclar Vivadent und 3Shape streben nach intelligenten und voll integrierten digitalen Workflows.



Synergien nutzen, gemeinsam stark

Ivoclar Vivadent und 3Shape bauen Kooperation weiter aus

Ivoclar Vivadent und 3Shape intensivieren ihre Zusammenarbeit. Dabei verfolgen die Unternehmen ein gemeinsames Ziel: die besten Lösungen für die Mundgesundheit zu entwickeln – zum Wohl der Patienten.

Ivoclar Vivadent entwickelt intelligente Systemlösungen für die Dentalmedizin mit dem Ziel, Menschen weltweit ein Lächeln zu schenken. 3Shape ist auf 3D-Scanner und Software spezialisiert und setzt immer wieder neue Standards bei digitalen Anwendungen. Mit ihrem Produktportfolio bietet das dänische Unternehmen die perfekte Ergänzung zu den Systemlösungen aus Materialien und Produktionseinheiten von Ivoclar Vivadent, dem Spezialisten, wenn es um ästhetische Zahnversorgungen geht.

Voll integrierte digitale Workflows

Die beiden Unternehmen streben nach intelligenten und voll integrierten digitalen Workflows. Die Scanning- und CAD-Software-Lösungen von 3Shape sind perfekt mit den CAM-Produktionseinheiten PrograMill und PrograPrint von Ivoclar Vivadent abgestimmt. Kombiniert mit den führenden Materialien lassen sich herausragende Ergebnisse für das Patientenwohl liefern.

Die Kooperation der beiden Unternehmen umfasst die folgenden Bereiche:

- Patientenberatung mit IvoSmile, einer auf Augmented Reality basierenden Software zur 3D-Echtzeit-Visualisierung.
- Vollintegrierte Chairside-Lösung mit PrograScan One Intraoral Scannern und PrograMill One der kleinsten 5-Achs-Fräsmaschine für IPS e.max.
- Das Ivotion Denture System und die patentierten Workflows von Ivoclar Vivadent, die in das 3Shape Dental-System-2020 integriert sind.

tem-2020 integriert sind.

Diego Gabathuler, CEO Ivoclar Vivadent, freut sich auf die Intensivierung der Zusammenarbeit mit 3Shape: «Gemeinsam bieten Ivoclar Vivadent und 3Shape wettbewerbsfähige End-to-End-Lösungen nicht nur für Zahnärzte, sondern auch für Labore und Kieferorthopäden.» Und Jakob Just-Bomholt, CEO bei 3Shape, ergänzt: «Die Erfolgsgeschichte zwischen 3Shape und Ivoclar Vivadent geht weiter. Wir sind überzeugt, dass diese Angebote das Gesamterlebnis der Patienten verbessern und Zahnärzten sowie Zahn-technikern alle Vorteile der leistungsstarken Produkte von 3Shape und Ivoclar Vivadent bieten werden. Wir freuen uns, durch die Kreativität beider Unternehmen noch mehr Lösungen und Workflows zu entwickeln, um die Patientenversorgung weiter zu verbessern.»

Vollständig integriertes System für den Zahnarzt

Zwei neue intraorale Scanner PrograScan One powered by 3Shape ergänzen das voll integrierte Chairside-System von Ivoclar Vivadent und ermöglichen Zahnärzten hochpräzise, ästhetische Restaurationen. Durch die nahtlose Integration mit der PrograMill One Fräsmaschine – der einzigen Chairside-Fräsmaschine, die speziell für die Herstellung von IPS e.max entwickelt wurde – schafft PrograScan One einen unvergleichlichen Arbeitsablauf, der die Art und Weise, wie Zahnärzte praktizieren, verändern wird. Die flexible Progra-Design-Software verbindet PrograScan One und PrograMill One zu intuitiv geführten Arbeitsabläufen. Das umfassende und integrierte klinische System gibt Zahnärzten die volle Flexibilität, zwischen eintägigen Behandlungen, die durch die eigene Produktion ermöglicht werden, oder dem Senden von Fällen an ihre bevorzugten Laborpartner oder Drittanbieter zu wählen.

Revolution in der Prothesenherstellung

Mit dem Ivotion Denture System bietet Ivoclar Vivadent einen lückenlosen, umfassenden digitalen Workflow für die Herstellung von qualitativ hochwertigen abnehmbaren Prothesen an. Die zweifarbige, monolithische CAD/CAM-Scheibe Ivotion - in Kombination mit den PrograMill-Fräsmaschinen – erlaubt die effiziente und vorhersehbare Fertigung von monolithischen Ober- und Unterkieferprothesen in einem einzigen Fräsvorgang. Im Inneren der Scheibe befindet sich die sogenannte «Shell Geometry» – eine dreidimensionale Zahnbogengeometrie, die den Übergang zwischen Zahn- und Prothesenbasismaterial definiert und für ein stressfreies, hochfestes und homogenes Ergebnis sorgt. Das intuitive Ivotion CAD-Design, das in 3Shape Dental System 2020 integriert ist, ermöglicht eine Anpassung der abnehmbaren Prothesen an die individuellen Bedürfnisse des Patienten. Nach dem Fräsvorgang in der PrograMill-Fräsmaschine muss die Prothese nur noch poliert werden.

www.ivoclarvivadent.com



Der Zirkonfarbschlüssel Zirkonzahn Shade Guide Prettau Line wurde speziell für die Verwendung in der zahnärztlichen Praxis entwickelt, damit eine unkomplizierte Farbnahme am Patienten erzielt werden kann.

Zirkonzahn Shade Guide

Monolithische Zirkonfarbschlüssel für eine werkstoff-identische Farbauswahl

Mit den neuen Zahnfarbschlüsseln Zirkonzahn Shade Guides kann die Zahnfarbe des Patienten anhand von monolithischen Musterzähnen aus Zirkon präzise bestimmt und eine sichere Entscheidung für das passende Prettau Dispersive Zirkon getroffen werden.

Das Farbspektrum, welches an das VITA-Farbschema angelehnt ist, umfasst 16 Farben (A1-D4) sowie 3 Bleachtöne. Die Musterzähne sind monolithisch gestaltet und mit Glasurmasse 3D Base Glaze glasiert. In der Farblehre hat sich gezeigt, dass Form und Oberflächenstruktur eines Objektes erheblichen Einfluss auf die Farbwirkung haben, deshalb werden die Musterzähne des Zirkonzahn Shade Guides in Form eines unteren und oberen Schneidezahns, sowie eines Prämolaren in drei unterschiedlichen Prettau Dispersive Zirkonen hergestellt.

Sind Farbschlüsselwerkstoff und der Werkstoff der Zirkonkrone identisch, ist gesichert, dass die Farbe der Zirkonversorgung 1:1 mit der natürlichen Zahnfarbe des Patienten übereinstimmt. Für Individualisten gibt es die Zahnfarbschlüssel auch mit minimal reduzierten, dichtgesinterten Musterzähnen (Minimal-Cutback), die durch das Auftragen verschiedener Schneidmassen weiter charakterisiert werden können. Somit entstehen wahre Farbschlüsselunikate, welche die individuelle Vorgehensweise und den eigenen ästhetischen Anspruch exakt widerspiegeln.

www.zirkonzahn.com



Die Beschaffung der Praxiskleidung sollte nicht als Ausgaben respektive Kosten angesehen, sondern als Investition in Praxismarketing (Aussenauftritt der Praxis) und Leadership (Mitarbeitermotivation) verstanden werden.

Mehr als nur Berufskleidung

Team-Outfit als Chance für Identifikation und Motivation

Von Daniel Izquierdo-Hänni

In letzter Zeit wird immer öfter über Leadership in der Zahnmedizin gesprochen, ein überaus wichtiges und komplexes Thema. Ein einfaches, jedoch durchaus wichtiges Element bei der Personalführung einer Praxis ist die Berufskleidung. Wie heißt es doch? Kleider machen Leute!



Mehr Power und Motivation durch einheitliches Auftreten.



Pastelli bietet auch frische Muster und Farben.

Dass in der Medizin und in den Zahnarztpraxen Berufskleidung verwendet wird, ist so selbstverständlich wie das Mundspülen nach der Behandlung. Doch in den Gewändern des Praxisteam steckt ein Potential, welches von vielen Praxisinhabern nicht immer voll ausgeschöpft wird.

Weiß als Hygienebeweis war gestern

Nicht nur die Odontologie als Wissenschaft entwickelt sich stetig weiter, auch die Wahrnehmung der Zahnmedizin in der Gesellschaft verändert sich laufend. So glaubt heute niemand mehr an die Halbgötter in Weiss, und auch die Auffassung, dass die Farbe Weiss ein Beweis für Reinlichkeit in der Medizin ist, stammt aus längst vergangenen Tagen. Sauberkeit und hohe Hygienestandards gelten heute als selbstverständlich und müssen nicht mehr auf diese Weise vor Augen geführt werden, und zwar im wahrsten Sinne des Wortes. Unabhängig davon mag es zwar sein, dass Weiss als Designerfarbe beliebt ist, aber es handelt sich trotzdem um einen kühlen Farbton – unabhängig ob bei

Möbeln, an den Wänden der Praxis oder eben bei der Kleidung des Praxisteam.

Emotionen durch Farben

In den vergangenen Jahren ebenfalls stark verändert haben sich die Ansprüche der Patienten, der Großteil sieht sich nicht mehr als hilfesuchende Kranke, sondern als Kunden der Zahnarztpraxis, die entsprechend zuvorkommend behandelt werden wollen. Heute gilt es diese Patienten nicht nur über die Qualität der zahnmedizinischen Behandlung von sich zu überzeugen, sondern durch deren persönliche Erfahrung – sprich „Brand Experience“ – an die eigene Praxis zu binden.

Farben spielen bei dieser subjektiven Patientenerfahrung eine oftmals unterschätzte Rolle, ist doch die unterschiedliche Wirkung etwa von kühlen und warmen Farbtönen auf das menschliche Unterbewusstsein unbestritten. Farben spielen somit nicht nur beim Logo oder der Inneneinrichtung einer Zahnarztpraxis eine Rolle, sondern auch bei der Kleidung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und genau aus diesem Grund

Wie unterscheiden sich die Corporates?

Auch in der Zahnmedizin wird immer wieder von „CI/CD“ gesprochen. Dabei handelt es sich beinahe um das Gleiche – aber eben nur beinahe.

CORPORATE IDENTITY (CI)

Definiert die Werte und somit die Identität eines Unternehmens respektive einer Ordination. Grundlage hierfür ist eine klare erarbeitete Positionierung und Differenzierung, welche die charakteristischen Eigenschaften respektive die Essenz der Zahnarztpraxis und deren Leistungen genau beschreibt.

CORPORATE DESIGN (CD)

Basierend auf der Corporate Identity handelt es sich beim Corporate Design um die visuelle Umsetzung der definierten Identität. Hierzu gehören das Logo oder die Inneneinrichtung, aber auch jeglicher Auftritt nach Außen, von der Website über die Visitenkarte bis hin zur Kleidung des Dentalteams.

CORPORATE CULTURE (CC)

CI/CD sind Makulatur, wenn sie nicht von einer Unternehmenskultur begleitet werden, die bewusst geplant und gezielt gefördert wird. Wie geht man miteinander um? Wie werden Konflikte gelöst? Spricht man, zum Beispiel, seine Patienten prinzipiell mit „Sie“ oder mit „Du“ an?



Farben bringen Leben in das meistens sterile Umfeld einer Ordination – zur Zufriedenheit des Personals wie auch der Patienten.

arbeitet die italienische Firma Pastelli bei ihrer Berufskleidung für das medizinische Personal nicht nur an immer neuen Textilien und Schnitten, sondern auch an Farben und Farbkombinationen.

Identifikation...

Unterbewusste Emotionen durch die Berufskleidung werden nicht nur bei den Patienten hervorgerufen, auch beim Personal der Praxis spielen diese unterschweligen Gefühle eine ernstzunehmende Rolle. Bequem arbeiten und die Sachen danach problemlos reinigen zu können, ist das eine, in den Spiegel zu schauen oder mit den Kolleginnen und Kollegen zusammen zu stehen und mit seinem Äusseren zufrieden zu sein, etwas ganz anderes. Selbstverständlich braucht es wesentlich mehr als nur ein gemeinsames Outfit um erfolgreich den Teamgeist zu fördern, doch die einheitliche Kleidung ist ein Puzzlestein, welches das Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb sowie die Identifikation mit der Praxis fördert.



Die Wahl des Praxisoutfittes ist eine gute Chance, um das Praxisteam beim Entscheidungsprozess aktiv einzubinden und so die Identifikation mit der Ordination zu steigern.

Bild: Pastelli

... und Motivation

Motivation im Arbeitsleben hat viel damit zu tun, wie stark sich die einzelne Person im Unternehmen einbringen kann und Entscheidungen mittragen darf. Viel wird in diesem Zusammenhang von „flachen Hierarchien“ gesprochen, doch in der Zahnmedizin sind die Hierarchien bis zu einem bestimmten Grad einfach gegeben. Das bewusste Delegieren von Aufgaben, die nicht direkt mit dem medizinischen Eingriff am Patienten zu tun haben, ist hingegen eine Möglichkeit diese Identifikation und Motivation in der Praxis zu fördern. Und genau hier könnte die Berufskleidung wieder ins Spiel kommen: Warum nicht, wenn man es nicht sowieso schon tut, die Entscheidung über Modelle, Schnitte und Farben den Mitarbeiterteam überlassen? Schliesslich sind aus auch jene, die am meisten mit den Patienten in Kontakt stehen und oftmals ganz genau wissen, was diese Mögen und Schätzen, und was eben nicht.

www.pastelli.com/en/

Originelle Werbekampagne

Humor und Leichtigkeit in der Zahnmedizin

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Der Zürcher Zahnarzt Daniel Winter hat es gewagt sich in einer anderen Form als üblich darzustellen. Mit viel Humor schlüpft er in die Rolle einer Zahnfee.



Das einzige, wirklich funktionierende Alleinstellungsmerkmal einer Zahnarztpraxis ist weder die Behandlungskompetenz noch die technologische und architektonische Einrichtung der Räumlichkeiten, sondern die Inhaberin respektive der Inhaber der Praxis. Gerade bei komplexeren Behandlungen suchen die Patienten eine Person, der sie sich anvertrauen können. Es ist daher immer wieder überraschend, wie oft bei Inseraten, Plakaten oder Webauftritten Klischeebilder von einem perfekten Lächeln oder einer teuer eingerichteten Praxis verwendet werden und nicht eben das, was wirklich gesucht wird.

Dr. med. dent. Daniel Winter, der im Zürcher Glatt-Zentrum seine Praxis betreibt, hat verstanden, dass er als Zahnarzt und Mensch für seine

Behandlungen gerade und seinen Patienten als Ansprechpartner zur Verfügung stehen muss. Also hat er sich als Alleinstellungsmerkmal selbst in Szene gesetzt, allerdings mit einem Schuss Humor. «Ich kann gut auch über mich selbst lachen und nehme mich nicht immer all zu ernst.» kommentiert Dr. Winter gegenüber dem dental journal, und erklärt: «Es geht hier weniger um den Humor in der Zahnmedizin, sondern eher darum zu zeigen, dass es auch in einem seriösen Umfeld einer Zahnarztpraxis durchaus Luft für etwas Humor und Leichtigkeit hat.» Und obwohl Humor, gerade im medizinischen Umfeld, nicht jedermanns Sache ist, waren und sind die Reaktionen durchaus sehr positiv. «Es hat sich gezeigt, dass die Menschen verstanden ha-

ben, dass mit der Kampagne auch ein wenig das Unbehagen beim Thema Zahnarzt genommen werden soll.» so Daniel Winter weiter.

KONTAKT

Zahnarzt im Glatt
Dr. med. dent. Daniel Winter

Tel. +43/833 80 00
info@zahnarzt-im-glatt.ch
Neue Winterthurerstrasse 99
CH - 8304 Wallisellen



Ein Team wächst nicht «einfach so», sondern muss vom Leader geschaffen, gefördert und geführt werden.



Leadership in der Zahnarztpraxis (2)

Wie mache ich aus meiner Belegschaft ein echtes Team?

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Beim Personalmanagement in einer Zahnarztpraxis besteht eine enge Korrelation zwischen dem eigenen Führungsstil und der «Teamperformance». Nachfolgend ein paar äußerst relevante Informationen dazu.

Wer darf wem was sagen, anordnen und befehlen? Und wer muss auf das, was der Chef oder die Chefin sagt, auch wirklich hören? Hierarchien hat es schon immer gegeben, egal ob zu Hause in der Familie – Oma gibt den Ton an – oder eben im Berufsleben. Moderne Managementmethoden predigen flache Hierarchien, der Untergebene soll

nicht wirklich spüren, wer der Übergeordnete ist. Doch gerade in einer Zahnarztpraxis sind bestimmte Rangordnungen einfach gegeben, schließlich kann und darf nur ein studierter Odontologe die medizinischen Eingriffe vornehmen. Trotzdem, oder gerade deshalb, sollten sich die Inhaberinnen respektive Inhaber von Dentalpraxen Gedanken über ihren Führungsstil ma-

chen – und zwar ganz bewusst und vor allem auch selbstkritisch.

Welche Art von Boss bin ich?

Es gibt eine Vielzahl an unterschiedlichen Führungsmodellen und -stilen, wobei hier nicht nur eben die Art und Grösse des Unternehmens eine Rolle spielen, sondern auch kulturelle und soziale Aspekte. In der Schweiz hat man schließlich nicht das gleiche Verständnis von Arbeit wie in Frankreich, die Italiener denken anders über ihre Jobverantwortung wie vielleicht die Österreicher.

Mentalitäten- und branchenübergreifend gibt es jedoch eine ganz einfache, gut verständliche Unterscheidung der verschiedenen Führungsstile. Ich denke dabei erst mal an den «autoritären» respektive «paternalistischer Führungsstil», den man in den meisten Zahnarztpraxen vorfindet. Das will heißen: Der Praxisinhaber ist der Boss und gibt ganz klar und unmissverständlich Anweisungen. Bestimmte Aufgaben sind zwar delegiert, schließlich wird ein Zahnarzt nie und nimmer seine Instrumente selber reinigen und sterilisieren, doch wirkliche Verantwortungen wird er nicht aus der Hand geben. Dies gilt, um gendgerecht zu sein, auch für die Praxisinhaberinnen respektive Zahnärztinnen.

Nur löst der Begriff «maternalistischer Führungsstil» nicht die gleichen Assoziationen aus. Obwohl es auch Frauen gibt, die mit eiserner Hand ein Unternehmen führen. Ich denke da etwa an Magdalena Martullo-Blocher von EMS Chemie in der Schweiz, oder an die US-TV Star Ellen DeGeneres, welche erst vor Kurzem wegen ihres diktatorischen Führungsstiles in die Schlagzeilen geraten ist.

In der Zahnmedizin ebenfalls weit verbreitet ist der sogenannte «Laissez Faire» Führungsstil, der sich dadurch charakterisiert, dass bei Entscheidungen keinerlei Autorität und keinerlei Einfluss gelten gemacht wird. Es gibt nicht wenige Zahnärzte, die sich nicht wirklich aktiv mit dem Thema der Personalführung auseinandersetzen und «einfach so» in den Tag hineinleben respektive arbeiten. Dies mag bei einer kleinen (Einzel-) Praxis gut gehen, wer aber Ambitionen hat und mit seiner Praxis wachsen möchte, der muss sich proaktiv der «Herausforderung Leadership» stellen.

Somit kommen wir, generell, zum sogenannten «partizipativen Führungsstil», in der Zahnmedizin auf Grund der medizinischen Kompetenzhierarchien auch als «ausgewogener Führungsstil» genannt: Soviel Kooperation wie mög-

lich, soviel Autorität wie nötig. Ausschließlich die proaktive Einbindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Entscheidungen und Arbeitsabläufe der Zahnarztpraxis wird ein wirkliches Team schaffen, das gemeinsam am gleichen Strang zieht und den Anforderungen des Dienstleistungsmarketing gerecht wird.

Alle gleich behandeln

Sympathien und Antipathien sind menschliche Gefühle, die oftmals auf unerklärlicher Weise tief in unserem Unterbewusstsein verankert, und auf welche besonders bei der Führung eines Teams achten sollte. Dass man eine Person mehr mag als eine andere liegt in der Natur des Menschen, als Führungspersönlichkeit darf dies jedoch keine Rolle spielen und, vor allem, auch nicht bemerkbar sein. Dies bedeutet, dass man bei der «Individualführung», also bei der Frage, wie gehe ich mit einem einzelnen Mitarbeiter um, konsequent gleich agieren sollte wie bei der «Teamführung». Man mag ein noch so guter Leader sein, wenn nur jemand des Personals das Gefühl hat, man möge eine Kollegin oder einen Kollegen lieber, dauert es nicht lange bis das ganze Arbeitsklima vergiftet ist.

Team ist nicht gleich Team

«Teamwork» ist ebenso ein Modebegriff wie «Leadership» und ebenfalls in jedermanns Munde. Doch was bedeutet Gruppenszusammenarbeit wirklich? Hierzu gibt es Nuancierungen, die sowohl für die Praxisleitung wie auch für die Belegschaft durchaus relevant sind.

Als erstes haben wir den Begriff «Teamwork», welches sich auf die, sagen wir mal, physische Zusammenarbeit im Praxisalltag bezieht. Ich denke da etwa an die Summe der Arbeitsleistung eines jeden einzelnen Teammitgliedes, an die nahtlose Abstimmung der verschiedenen Jobs oder an die Kompetenzen, die man jedem einzelnen Mitglied einräumen muss, damit dieses seine Aufgaben auch umsetzen kann.

Ohne philosophisch werden zu wollen, aber beim «Teamspirit» geht es um die Geisteshaltung nicht nur des Personals, sondern auch der Chefs. Hat man gemeinsame Wertevorstellungen und Ideale? Wurden diese auch entspre-

chend und allen gegenüber kommuniziert? Wie geht man untereinander und auch mit den Patienten um? Hat man wirklich Respekt untereinander oder ist dies nur eine leere Worthülse? Währenddem das Teamwork, ist es mal richtig aufgegleist, läuft und läuft, so muss der Teamspirit immer neu gespiesen und gefördert werden. Und warum lohnt sich diese zeitliche und emotionale Investition durch den Leader? Weil der Teamspirit die Identifikation jedes einzelnen Teammitgliedes mit der Gruppe und somit mit der Praxis fördert, was wiederum einen direkten Einfluss auf die Motivation hat und – schlussendlich – auf die Arbeitsleistung und den Umgang mit den Patienten.

Voraussetzung für ein wirklich gutes Teamspirit ist die «Teamharmonie». Gleich wie beim «Spirit» handelt es sich bei der Harmonie um eine stark subjektive Wahrnehmung. Einige reagieren überaus sensibel auf negative Äusserungen und Schwingungen, andere hingegen gehen lockerer mit Unstimmigkeiten um. Trotzdem sollte man als Führungspersönlichkeit versuchen diese Harmonie am Arbeitsplatz zu fördern, angefangen mit der vorgängig erwähnten, gleichwertigen Behandlung eines jeden Teammitgliedes. Da jeder Mensch verschieden, jede Persönlichkeit unterschiedlich ist, kann es immer wieder zu Reibereien oder Konflikten kommen, beruflicher wie auch privater Natur. Genau in diesem Bereich befindet sich eine der wichtigsten Herausforderungen an einen Leader: Es gilt hier nicht nur Augen und Ohren offen zu halten und negative Zwischentöne wahrzunehmen, sondern proaktiv darauf zu reagieren. Konflikte sollten im Keim erstickt werden bevor sie, wie ein Schneeball, immer grösser werden. Lieber jetzt fünf oder zehn Minuten in seine Rolle als Leader investieren und sich zum Beispiel mit der entsprechenden Mitarbeiterin rasch ins Büro zu setzen, um den Misstönen auf den Grund zu gehen als in einem Monat eine Team-Disharmonie ertragen zu müssen, die kompliziert zu befriedigen ist.

ZUM AUTOR

Daniel Izquierdo-Hänni

ist seit über zehn Jahren Referent und Fachautor für Praxismarketing und Patientenkommunikation. www.swissdentalmarketing.com

Save the date: 20.5.2021

GABA-Webinar mit Dr. Steffen: Angst und Schmerzen bei MIH

Am 20. Mai, um 19 Uhr können Zahnärzt*innen und Praxisteams ihr Wissen zum Thema „Angst und Schmerzen bei MIH: Eine besondere Herausforderung für die Kinderzahnmedizin“ vertiefen. In einem einstündigen Live-Webinar stellt Dr. Richard Steffen, seit über 30 Jahren Kinderzahnmediziner und derzeit Oberarzt/Senior Lecturer für diesen Bereich am Universitären Zentrum für Zahnmedizin in Basel, neben verschiedenen MIH-Therapieoptionen erfolgreiche Methoden des Behaviour Management sowie der Vertrauensbildung vor. Darüber hinaus wird er dem ganzen Praxisteam praktische Tipps geben. Das Webinar wird als virtuelle Fortbildung mit einer Stunde zertifiziert und simultan vom Deutschen ins Französische gedolmetscht.



Dr. med. dent.
Richard Steffen
Bildrechte: privat

Dr. Steffen beschreibt den Seminarinhalt wie folgt: „Charakteristisch für Zähne mit Molaren-Inzisiven Hypomineralisation (MIH) sind nicht nur die mehr oder weniger starken Verfärbungen, sondern auch zum Teil gravierende Schmelzabbrüche und vor allem extreme Hypersensibilitäten. Schwer betroffene Kinder leiden zum Teil unter chronischen Schmerzen und damit verbundener Angst. Ohne ein vertieftes Verständnis des klinischen Erscheinungsbildes, der Psyche von schwer betroffenen Kindern und den Grundlagen der Kinderbehandlung (Behaviour Management) ist es oft unmöglich, betroffene Kinder adäquat zu behandeln. Solche MIH-spezifischen Behandlungen unterscheiden sich zum Teil wesentlich von der klassischen Karies-Sanierung. Nur ein patientenspezifisches Vorgehen, sowohl auf klinischer wie auch auf psychischer Ebene, ermöglichen eine wirkungsvolle und nachhaltige Betreuung. Dabei müssen nicht-invasive und invasive Therapieoptionen überlegt und problemorientiert

eingesetzt werden. Neben diesen Therapieoptionen geht der Online-Vortrag auch auf erfolgreiche Methoden des Behaviour Management und der Vertrauensbildung ein und gibt praktische Tipps für das ganze Praxisteam.“

MIH – hohes Einfühlungsvermögen essenziell

Die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) wird bei Kindern immer häufiger diagnostiziert. Die Frage nach den Ursachen und warum manche Zähne erkranken und andere nicht, ist auch heute noch nicht eindeutig geklärt. Es werden verschiedene ätiologische Faktoren in diversen Studien diskutiert, unter anderem Früh- und Mangelgeburt mit Sauerstoffschwankungen, der Dioxingehalt in der Muttermilch bei langem Stillen, Störungen im Mineralhaushalt oder Zöliakie. Bei jedem Kind ist die Stärke der Empfindlichkeit und der Grad der Ängstlichkeit unterschiedlich. Deshalb sind ein hohes Einfühlungsvermögen und Erklärungsbereitschaft der behandelnden Zahnärzt*in und des Praxisteams gefragt. Das Kind und seine Eltern sollten zudem nicht das Gefühl bekommen, dass sie an der Mineralisationsstörung schuld seien.

MIH-Zähne sind hypersensibel und sehr kälteempfindlich, ihre Versorgung ist daher anspruchsvoll. Um die Hypersensibilität in den Griff zu bekom-

men, kann beispielsweise elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta mit exklusiver PRO-ARGIN® Technologie eingesetzt werden. Da Kinder mit MIH-Zähnen in der Regel sechs Jahre und älter sind, können sie auch elmex® gelée¹ zur intensiven Fluoridierung verwenden.

Die Anmeldung zum Online-Vortrag erfolgt unter folgendem Link oder scannen Sie einfach untenstehenden QR-Code: www.colgatetalks.com/professional-education



Kontakt:
GABA Schweiz AG
CH-4106 Therwil
Tel.: +41 61 415 60 60
info@gaba.ch
www.colgateprofessional.ch

¹ Disclaimer: Die elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta wurde für die Behandlung schmerzempfindlicher Zähne entwickelt. Ihr Einsatz bei MIH erfolgt ausserhalb ihrer Zweckbestimmung. elmex® gelée ist ein zugelassenes Arzneimittel. Fach- und Patienteninformationen finden Sie unter: www.swissmedinfo.ch

Ihre Empfehlung legt den Grundstein für ein **kariesfreies Leben ...**



... denn sie sorgt für starke Zähne von Anfang an.

Gerade bei Kindern kann elmex® gelée dazu beitragen, die Aushärtung des Zahnschmelzes zu unterstützen. Empfehlen Sie Ihren kleinen Patienten ab 6 Jahren deshalb einmal wöchentlich elmex® gelée - für starke Zähne von Anfang an.

elmex® gelée ist ein zugelassenes Arzneimittel. Fach- und Patienteninformationen finden Sie unter www.swissmedinfo.ch.


GABA Schweiz
A COLGATE-PALMOLIVE COMPANY

www.colgateprofessional.ch

elmex® gelée
Stärkt von innen. Schützt von außen.

„Masterkurs Composite-Design hoch vier“ mit Dr. Martin von Sontagh

Die perfekte Füllung: Ästhetische Composite-Restaurationen in vier Modulen

Ein interessantes Kurskonzept findet dieses Jahr im International Center for Dental Education (ICDE) von Ivoclar Vivadent in Wien statt. Im «Masterkurs Composite-Design hoch vier» erfahren Zahnärztinnen und Zahnärzte aktuelles Grundlagenwissen rund um direkte Füllungen und erhalten relevante Richtlinien sowie hilfreiche Tipps für den Umgang mit Composite.



Der direkte Austausch mit den Teilnehmenden ist dem Referenten Dr. Martin von Sontagh wichtig.

Die Möglichkeiten der direkten Füllungstherapie mit Composite haben sich in den vergangenen Jahren enorm entwickelt. Mit modernen Materialien und richtiger Vorgehensweise können auf effizientem Weg hochästhetische, langlebige Restaurationen realisiert werden – minimalinvasiv. In der Fortbildungsreihe «Masterkurs Composite-Design hoch vier» wird der Referent Dr. Martin von Sontagh diesen Veränderungen gerecht. Zahnärztinnen und Zahnärzte werden in vier Modulen auf den neuesten Stand der direkten ästhetischen Füllungstherapie gebracht. Das Modulkonzept deckt die ganze Vielfalt direkter Composite-Restaurationen ab. Vermittelt werden theoretisches Grundlagenwissen und praktische Anwendung. Hilfreiche Tipps für den Arbeitsalltag runden die Wissensvermittlung ab. TeilnehmerInnen sind nach dieser Fortbildung

den täglichen Herausforderung einer ästhetischen Füllungstherapie mit Composite gewachsen.

Einblicke in die Module

Die Kurse sind einzeln oder als Serie buchbar. Im ersten Modul geht der Referent auf das minimalinvasive Arbeiten ein. Im Vordergrund stehen das effektive Schichtprotokoll und verschiedene Matrizentechniken. Modul zwei beschäftigt sich mit dem effizienten Vorgehen bei Bulk-Fill-Techniken und dem post-endodontischen Vorgehen. Das dritte Modul fokussiert die Frontzahnästhetik mit durchdachten Schichtkonzepten. Im vierten Modul werden komplexe Full-mouth-Rehabilitationen inklusive Planung und Umsetzung erörtert. Die Fortbildung ist mit ZFP-Punkten der österreichischen

Zahnärztekammer anerkannt.

Das erste Modul hat am 19.-20. März stattgefunden. Ein Highlight des Kurses war u.a. das Erlernen des Modellierens mit Plasteline und die Verinnerlichung des Höcker- und Fissurensystems durch das Zeichnen der Zähne. Im Anschluss wurde das Gelernte mit Composite umgesetzt. Anhand von zahlreichen Behandlungsvideos demonstrierte der Referent seine ausgeklügelten Techniken.

Fortbildungsumfeld

Ideale Gegebenheit für die Fortbildung bietet das ICDE (International Center for Dental Education) in Wien. Das moderne Kurs- und Fortbildungszentrum mit Schulungsräumen, Laboratorien, einer Behandlungseinheit und einem Vortragssaal mit modernster Übertragungstechnik erlaubt eine intensive Wissensvermittlung, bei der Theorie und Praxis auf einen Nenner gebracht werden.

Lehrreich und inspirierend

Wer zusammen mit Dr. Martin von Sontagh in die wunderbare Welt moderner Composite eintauchen möchte, kann sich jetzt anmelden. Für die Module zwei bis vier sind noch freie Plätze verfügbar. Aufgrund des grossen Erfolgs wird die Kursreihe in 2022 wiederholt. Anmeldungen sind bereits ab sofort möglich. Auf effizientem Weg zur direkten, funktionell-ästhetischen Composite-Restauration – natürlich schön!

www.ivoclarvivadent.at/icde

Weil Patienten kurze Behandlungszeiten schätzen

GRATIS
AUSPROBIEREN!



www.ivoclarvivadent.com/ee-20



Ein Portfolio aufeinander abgestimmter Produkte für die direkte Füllungstherapie ermöglicht es Ihnen, hochqualitative, ästhetische Restaurationen effizient herzustellen^[1-4].

Effiziente
Ästhetik



Isolieren Bonden Restaurieren Aushärten

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Liechtenstein | Tel. +423 235 35 35 | Fax +423 235 33 60

ivoclar
vivadent®

[1] N. Ragazzini, Comparison of restorative time of direct fillings: class I & II placed with traditional layering technique or bulk layering technique, Clinical Report, Bologna, 2020.
[2] A. Lebedenko, Comparative fillings: Conventional layering technique versus 35-Cure two-layer technique, Test Report, Ivoclar Vivadent, 2018.
[3] L. Enggist, Comparison of conventional workflow in direct filling therapy with 35-Cure System: Time need in three different German dental offices, Test Report, Ivoclar Vivadent, 2020.
[4] N. Lawson, Clinical evaluation of a bulk fill resin composite, 24-month report, Study Report, Birmingham (US), 2020.

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