

dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 03/22

Pb.b. 05z036294M
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 7,50

Nach 3 Jahren endlich wieder da!

Die WID 2022



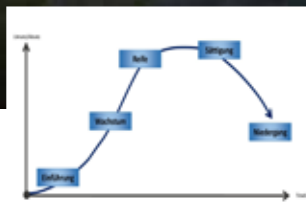
80 JAHRE INNOVATIONEN

Highlights aus der Firmengeschichte von Dürr Dental



WID PRODUKT HIGHLIGHTS

Ausgewählte Produkte, die uns auf der WID aufgefallen sind



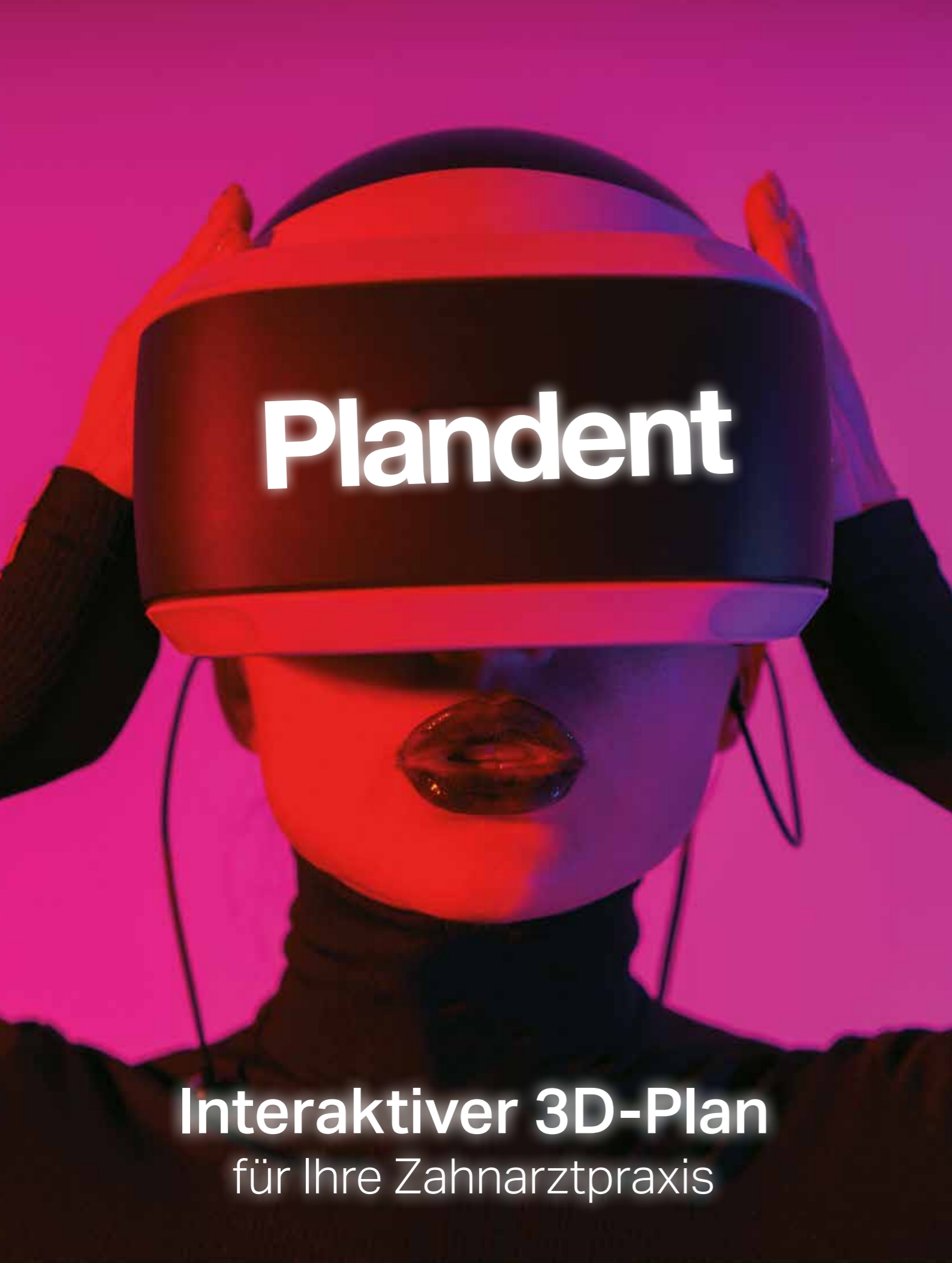
DENTALER LEBENSZYKLUS

Wissen, woran man als Inhaber einer Zahnarztpraxis ist



ALIGNER- THERAPIE

Praktischer Patientenfall von Dr. Gertrud Fabel



Plandent

Interaktiver 3D-Plan für Ihre Zahnarztpraxis

Plandent

1200 Wien, Dresdner Straße 81-85 | Telefon: +43 (0) 1 / 6620272 | www.plandent.at

Liebe Leser! Liebe Leserinnen!



Endlich war es auch für uns als dental journal so weit: die Branche versammelte sich wieder zur WID, ein Zusammenkommen, das uns allen allzu lange gefehlt hat. Als Medienvertreter haben wir interessante Gespräche geführt, Freunde und Bekannte getroffen und fleißig Fotos gemacht. Als Resultat präsentieren wir einen speziellen WID-Report über mehrere Seiten, eine Bildergalerie finden Sie auf unserer Webseite.



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

Speziell ist sicherlich auch das Exklusivinterview, das wir mit dem Präsidenten der Australischen Zahnärztervereinigung ADA geführt haben. Innerhalb unserer Artikelreihe «Zahnmedizin weltweit» gibt uns Dr. Mark Hutton einen durchaus kritischen Einblick in seinen Berufsstand auf dem fünften Kontinent. Ich bin sicher, es handelt sich wiederum um eine interessante Facette der Zahnmedizin.

Nur ein bestens aufgeklärter Patient wird die richtige Entscheidung treffen können. Doch nicht allen Behandlern ist wirklich bewusst, dass Aufklärung keine lästige Pflicht ist, sondern die beste Gelegenheit, Patienten für sich und den entsprechenden Eingriff zu gewinnen. Welche interessanten Möglichkeiten hier die digitale Anam-

**Allen Unkenrufen zum Trotz:
Die WID ist wieder da.**

nese bietet, zeigt der Bericht über die Firma Synmedico Austria auf.

Doch lange bevor die Informatik die Zahnmedizin von heute prägte, gab es schon Unternehmen, die sich mit besonderen Erfindungen hervorgetan haben und deren Errungenschaften aus der modernen Zeit nicht mehr wegzudenken sind. Genau ein solches Unternehmen ist Dürr Dental, aus dessen über 80-jährige Erfolgsgeschichte wir ein paar Highlight herausgepickt haben.

Ob in der Ordination oder im Urlaub, ich hoffe Ihnen mit dieser Ausgabe des dental journals eine interessante und kurzweilige Sommerlektüre vorstellen zu können.

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Inhalte

Stimmen zur WID
16

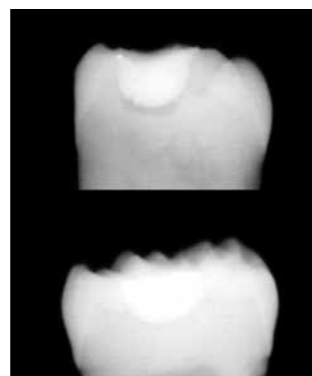


EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

TESTPILOT

- 14 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv



14 Testpilot 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv

WID 2022

- 16 Stimmen zur WID
- 23 Kurzinterview mit dem ODV-Präsidenten
- 26 Produkt-Highlights auf der WID

REPORT

- 32 Infoskop: Der Patient im Mittelpunkt der digitalen Anamnese und Kommunikation
- 34 Alignertherapie in der allgemeinärztlichen Praxis
- 44 Die über 80-jährige Geschichte von Dürr Dental: Erfindungen, Patente und Innovationen
- 46 VivaScan: Der erste Schritt zur digitalen Abformung leicht gemacht
- 60 Coltene setzt mit AFFINIS PRECIOUS neue Standards bei kritischen Fällen
- 62 Hand- und Winkelstücke von W&H
- 63 minilu macht mini Preise

RÖNTGEN

- 38 DVTs: Neo Edition der CS 8200 3D-Familie

ZAHNTECHNIK

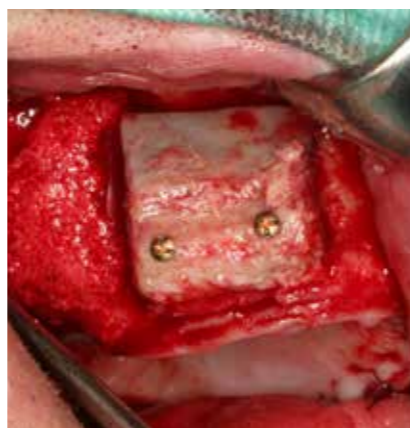
- 42 Auf Erfolgskurs mit Zolid Zirkonoxid
- 56 Neue Dentalfräsen: EVO deskMill5 und EVO deskMill5 Pro von orangedental
- 58 Prettau 3 Dispersive Zirkon mit Gradual-Triplex-Technology

SERIE DIGITALER WORKFLOW

- 48 Intraoralscanner von Medit

mectron mit starker Prophylaxe-Linie

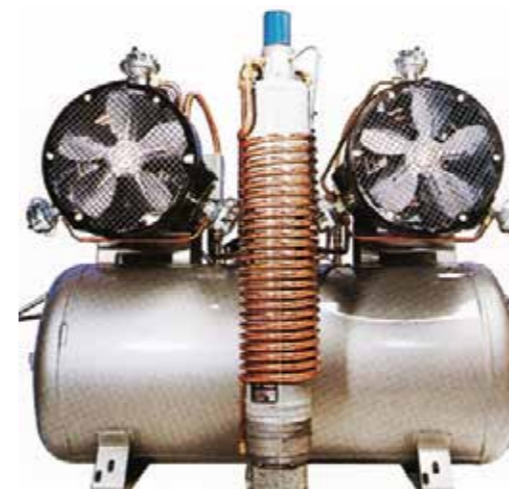
59



70 Der immunsupprimierte, transplantierte Patient

Auf Erfolgskurs mit Zolid Zirkonoxid

42



Dürr Dental: Erfindungen, Patente und Innovationen

44



50 Dr. Konstanze Trubrig: Gesundheit anstatt Geld



Enrico Steger: Auf geht's Helden

74

PRAXISREPORT

- 50 Dr. Konstanze Trubrig: Gesundheit anstatt Geld
- 52 Dr. Simon Schöpf: Mit viel Überredungskunst zur Zweitpraxis

PROPHYLAXE

- 59 mectron mit starker Prophylaxe-Linie

FALLBERICHTE

- 64 *Stawwarczyk*: Vollkristallisierte Lithiumdisilikat-Keramik in Blockform
- 70 *Dalla Torre*: Der immunsupprimierte, transplantierte Patient in der Implantologie: nach wie vor eine Kontraindikation?

PRAXISMARKETING

- 66 Lebenszyklus einer Zahnarztpraxis

VERANSTALTUNGEN

- 74 Auf geht's Helden
- 75 Pluradent Infopoint Innsbruck
- 76 Envista Summit in Wien
- 78 Zahnmedizinischer Workshop im SIM Campus
- 78 Plandent eröffnet neuen Schauraum
- 79 43. Burgenländische Herbsttagung in Rust

Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Universitätsdruckerei Klampfer GmbH. **Auflage:** 6.300 Stück. **Vertrieb:** Österreichische Post AG. **Fotos und Grafiken:** Oliver Rohkamm, Adobe Stock Foto, Hersteller. **Preis pro Ausgabe:** 7,50€. **Abonnement:** Preis pro Jahr 35,50€ (5 x plus 1 Sonderausgabe). **Erscheinungsweise:** 6 x jährlich.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Jetzt integriert in byzz® Nxt

byzz® Suite KI powered by Diagnocat

Der persönliche Assistent bei der Befundung, Behandlungsplanung und Kommunikation mit Kollegen, Labor und Patienten.

Vollautomatisierte Unterstützung bei der Befundung sowie Archivierung von 3D-DVT- und 2D-Röntgenaufnahmen durch künstliche Intelligenz. Diagnocat ist Leader seiner Branche und lässt – dank KI – die Wünsche in der Automatisierung dentaler Diagnosen wahr werden. Behandler machen ihre Röntgenaufnahmen ganz normal, speichern diese automatisch in der byzz® Nxt Software von orangedental ab und senden aus der byzz® Nxt ihre 2D- oder 3D-Aufnahme an den Diagnocat Server. In zwei bis vier Minuten werden aus diesen vollautomatisiert genaue Diagnosevorschläge generiert und ein PDF-Befundbericht zur Überprüfung, Ergänzung und Freigabe zur sofortigen Aufklärung des Patienten erstellt. Dadurch wird wertvolle Arbeitszeit bei der Diagnose und Befundung gespart. Durch die schnelle und präzise Unterstützung bei der nachfolgenden Überprüfung durch den Behandler sind Genauigkeit und Vollständigkeit bei der Befundung nachweislich höher.

Das System beinhaltet die Expertise einer Vielzahl erfahrener Behandler und lässt aufgrund der KI-Programmierung und Deep-Learning-Algorithmen den Erfahrungsschatz stetig anwachsen. So profitiert man durch eine elektronische Zweitmeinung, die



byzz® Suite KI powered by **Diagnocat** **NEU**

Green X jetzt mit 2D/3D KI-Befundungsassistent

Vollautomatisiert durch künstliche Intelligenz

Testen Sie selbst!

Anmeldung für kostenlosen Probezugang.
Testen Sie Diagnocat anhand von Fallbeispielen.

orangedental premium innovations

3D VTO

Die Vorteile der Künstlichen Intelligenz liegen auf der Hand:
Enorme Zeitersparnis, steigende Genauigkeit und vieles mehr.

besonders bei der dentalen Fokussuche und unklaren Befunden eine wertvolle Unterstützung darstellt. Darüber hinaus wird das diagnostische Wissen der Anwender stetig erweitert. Alle Berichte werden in der CE-zertifizierten und DSGVO-konformen Cloud sicher gespeichert und können auf jedem Gerät angezeigt werden. Das automatische Segmentieren der einzelnen Strukturen aus dem DVT-Volumen (Weichgewebe, Maxilla, Man-

dibula, Atemwege, Nerv und einzelne Zähne) und die Möglichkeit diese dann präzise mit digitalen Abdrücken zu überlagern sind weitere Highlights dieser Technologie. Dies ermöglicht eine einfache und formgenaue Erstellung von 3D-Modellen (STL) für die digitale Planung in der MKG-Chirurgie, KFO, Implantologie und Integration in VTO- und Implantatplanungssoftware.

www.orangedental.de

Das DVT der Superlative

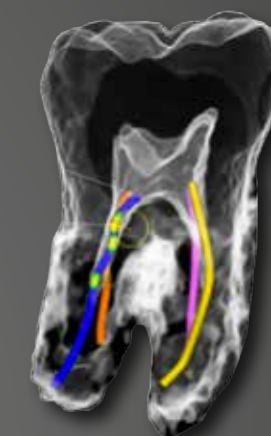


Green X Endo & Speed Master

- Endo Master: Höchste Auflösung 49 µm; 3,5 lp/mm, FOV 4x4
- Speed Master: Ceph 1,9 Sek. DVT 2,9 Sek., OPG 3,9 Sek.
- Multi-FOV: 4x4, 5x5, 8x5, 8x8, 12x9, 16x9, 18x15
- Green: Low Dose + High Resolution Mode
- Free FOV Insight PAN 2.0 Multilayer mit 41 Schichten
- byzz® Suite - die Softwarefamilie für den offenen, digitalen Workflow inkl. 3D-Software mit speziellen Endo-Funktionen
- **vatech** Leader in 3D

2D/3D Befundungsassistent jetzt NEU:

byzz® KI powered by **Diagnocat**



Auflösung Weltrekord 49 µm
Endo gut - alles gut



Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de

byzz® Convert - Datenübernahme in das byzz® Nxt-Bildarchiv:
Sidexis (v2.6.3, ab v4), Romexis (v2.9.2R, v5.2, v6), CliniView (v10, v11), Reveal, dbswin, Digora, Carestream DIS mit DB und Scanora (v5.2.6, v6) sind freigegeben - weitere auf Anfrage.

orangedental premium innovations

Amann Girrbach rüstet Ceramill Motion 2 mit großem Maschinenupdate auf

Ceramill Motion 2 DRY mit neuen Features

Die 5-Achs-Fräseinheit Ceramill Motion 2 hat bei der Markteinführung im Jahr 2012 den Branchenstandard hinsichtlich technischer Möglichkeiten, Fertigungsvielfalt und -qualität neu definiert. Anlässlich des 10-jährigen Jubiläums wurde mit der neuen Maschinengeneration Mark IV ein großes Update durchgeführt und ein neues Angebotspaket geschnürt: das DRY-Package zum Trockenfräsen.

Die Ceramill Motion 2 war eine der ersten Fräsmaschinen, mit denen sowohl trocken als auch nass gefertigt werden konnte. Dadurch verlagerte sich die Wertschöpfungskette wieder zurück in die Labore. Weltweit kann diese Maschinengeneration über 10 Millionen Betriebsstunden verbuchen und zählt damit zur erfolgreichsten aufrüstfähigen Hybrid-Plattform aller Zeiten. Dies belegen auch begeisterte Kundenstimmen, wie etwa jene von Benjamin Votteler von Dentaltechnik Votteler GmbH & Co. KG: „Meine Ce-

ramill Motion 5x DNA arbeitet genau wie ich: präzise, schnell, ästhetisch, vielseitig.“

Anlässlich dieser Erfolgsgeschichte wurde nun ein großes Maschinenupdate durchgeführt und die Ceramill Motion 2 DRY mit innovativen Frässtrategien und einem neuen, offenen Rohlingshalter C-Clamp aufrüstet. „Die Ceramill Motion 2 DRY ist nach wie vor der Maßstab in Sachen Fertigungsqualität. Labore sind durch das Update in der Lage, noch effizienter, genauer und schneller zu arbeiten. Vor-

allem aber überzeugt das Paket durch ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis“, erklärt Nikolaus Johansson, Leiter der Global Business Unit Lab CAD/CAM bei Amann Girrbach. Neben dem DRY-Package sind noch zwei weitere Jubiläumspakete erhältlich: das HYBRID-Package, das die Nass- und Trockenbearbeitung ermöglicht sowie das CAPACITY-Package, bestehend aus zwei Fräseinheiten.

<https://info.amanngirrbach.com/de/ceramill-motion-2>

Ceramill Motion 2 DRY

- Mit Nassbearbeitungsmodul aufrüstbar
- High Performance DNA-Schleif-/Frässtrategien
- Innovative Sculpturing-Technologie (C-Clamp)
- Intelligentes Maschinenkonzept mit leistungsstarker Superhochfrequenz-Spindel

Die Neuerungen des Ceramill Motion 2 ermöglichen ein noch effizienteres und schnelleres Arbeiten.



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

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

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

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

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

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



Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Neue Serviceleistung von Amann Girschach bietet mehr Flexibilität und regelmäßige Programm-Upgrades



Die neuen Performance Pläne für Software, Hardware und Helpdesk sind bereits seit Mai erhältlich.

Software- und Wartungspläne künftig im Abonnement erhältlich

Amann Girschach bietet eine neue Serviceleistung: Im Rahmen der sogenannten Performance Pläne haben Kunden künftig die Möglichkeit, Softwareprogramme nicht nur zu kaufen, sondern sie zu mieten. Geringere Einstiegskosten, flexible Auswahlmöglichkeiten und inkludierte Upgrades sind dabei die großen Vorteile. Darüber hinaus stehen unterschiedliche Pläne für die Wartung und Reparatur der Hardware sowie für den Support via Helpdesk zur Verfügung.

Nach einem Mix- und Match-Prinzip lassen sich bei Amann Girschach Serviceleistungen ab sofort flexibel zusammenstellen und einfach abonnieren. Die neuen Performance Pläne stellen somit eine Alternative zum Kauf dar. Die Software-, Hardware- und Helpdesk-Pläne können untereinander kombiniert werden, beim Abonnieren von mehreren Plänen erfolgt eine rabattierte Preisstaffelung. Bei den Software-Plänen sind jeweils die Lizenz und Upgrades im Preis inkludiert. Neue Upgrades werden regelmäßig zur Verfügung gestellt, sodass Kunden von neuen Workflows zur Optimierung der Arbeitsabläufe, von neuen Indikationen und Materialien oder etwa von Prozessoptimierungen, zum Beispiel durch effizientere Frässtrategien, profitieren.

„Die Idee hinter den neuen Performance Plänen ist, unseren Kunden ein Rundum-sorglos-Paket zu bieten. Die flexiblen, individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösungen ermöglichen dies bei gleichzeitig geringen Einstiegskosten. Seit Mai können unsere Kunden daher selbst entscheiden, ob sie die CAD/CAM Softwarelizenz kaufen oder mieten möchten,“ erklärt James Rushton, Head of Global Service bei Amann Girschach.

www.amanngirschach.com/service-portfolio-de/

Mehr Flexibilität bei höchster Qualität



V-Print-Druckmaterialien von VOCO: flexibel und sicher... ohne Schütteln!

Validierter 3D-Druck-Workflow mit VOCO und Ackuretta

Ab sofort sind alle neun 3D-Druckmaterialien des Cuxhavener Herstellers VOCO auch für den Drucker Ackuretta SOL validiert. Zudem wurden die Reinigungseinheit CLEANI und die Nachbelichtungseinheit Ackuretta Curie im Rahmen der erweiterten Zusammenarbeit für V-Print-Druckmaterialien freigegeben.

Mit diesen Neuerungen ist die Auswahl der Drucker und Geräte für die Nachbearbeitung um einen weiteren erfolgreichen Partner gewachsen, so dass man von mehr Flexibilität bei gleichzeitig höchster Qualität profitieren kann. „Mit unseren Druckmaterialien der V-Print-Familie bieten wir vielfältige Anwendungsbereiche für das additive Fertigungsverfahren. Unsere Druckmaterialien sind zum Beispiel sedimentationsstabil und müssen somit nicht aufgeschüttelt werden. Der Druckprozess kann sofort gestartet werden und läuft sicher von der ersten bis zur letzten Schicht,“ kommentiert Dr. Axel Bernecker, Marketingleiter von VOCO. In Kombination mit erstklassigen Druckern wie etwa von Ackuretta können Nutzer und Patient stets sicher sein, ein Ergebnis in Spitzenqualität zu erhalten. Neben dem SOL ist mit dem FreeShape120 ein weiterer Drucker des Herstellers Ackuretta für mehrere VOCO-Druckharze

validiert: Der FreeShape120 ist fortan sowohl mit V-Print model und V-Print model fast als auch mit V-Print cast kompatibel.

Die Materialien der V-Print-Familie lassen sich vielfältig verwenden, von der Herstellung von Modellen, Retainern, transparenten Schienen und gingivafarbenen Prothesenbasen über individuelle Löffel und Try-In Probemodellen bis zu sterilisierbaren Bohrschablonen für die navigierte Implantologie. Die Produktentwicklung erfolgt ausschließlich durch ein interdisziplinäres Forscherteam aus Zahntechnikern, Dentalingenieuren und Chemikern, die ihre praktischen Kenntnisse als Basis für ihre Arbeit einsetzen. Das Ergebnis sind Druckobjekte, die mit höchster Präzision und Stabilität punkten. Eine Übersicht aller Druckerpartner für V-Print-Druckmaterialien gibt es online unter

www.voco.dental

VistaSystem, das Komplettprogramm für digitale Diagnostik.



VistaVox S:

Exzellente 3D- und 2D-Aufnahmen mit nur einem Gerät.



VistaSoft 3.0:

Jetzt mit AI Funktionen, die Ihre Arbeit deutlich effizienter gestalten.



VistaScan Mini View:

Höchste Bildqualität für alle intraoralen Formate.

VISTASOFT 3.0
FÜR WINDOWS 11
FREI GEGEBEN

Dürr Dental – digitale Kompetenz für eine bessere Diagnostik.

Setzen Sie auf überragende Bildqualität aus einer Hand. Röntengeräte, Speicherfolien-Scanner und die Imaging Software VistaSoft 3.0 sichern Ihnen optimale Diagnosemöglichkeiten, maximalen Komfort und höchste Effizienz.

Mehr unter www.duerrdental.com

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Kulzer Austria

Neuer Geschäftsführer bei Kulzer Österreich

Mit dem 1. April 2022 hat Markus Zährer-Grems die Geschäftsleitung von Kulzer Austria übernommen.

Zährer-Grems ist 41 Jahre alt und hat an der Technischen Universität Wien Hochbautechnik und Betriebswirtschaft studiert. Zuerst und während Jahren in der Consumer Electronic Branche tätig, hat Markus Zährer-Grems eher per Zufall, wie er selbst sagt, in die Dentalbranche gewechselt.

So ist er über sechs Jahre bei Align Technology gewesen und hat sich zuletzt als Area Sales Manager für Österreich, Deutschland und die Schweiz um Produkte wie Invisalign oder die iTero Element Plus Serie gekümmert. Seine internationale Konzern- und Dentalerfahrung kann er jetzt als Geschäftsführer von Kulzer in Österreich bestens einbringen, wo er unter anderem auch die Führung von 14 Mitarbeitenden wahrnehmen muss. «Das Team steht für mich an erster Stelle, gemeinsam fokussiert wollen wir die Herausforderungen annehmen. Aus diesem Grund ist mir ein gelebter „Growth Mindset“ des gesamten Teams sehr wichtig.», kommentiert der neue Kulzer-Direktor dem Dental Journal.

www.kulzer.at



Markus Zährer-Grems ist neuer Geschäftsführer von Kulzer in Österreich.

mectron baut Team aus



4 Fragen an die neue AD Mitarbeiterin Anja Bauer

Aus welchen Gründen sind Sie zu mectron gegangen?

Über 7 Jahre war ich im dentalen Bereich als Assistenz tätig. Dann merkte ich, dass es Zeit für eine Weiterentwicklung war, so absolvierte ich mein Bachelorstudium in Psychologie. Jedoch fehlte mir in diesem Bereich die medizinische Expertise, dadurch habe ich mich bei mectron beworben. Dies war die eindeutig richtige Entscheidung! Hier kann ich mein medizinisches Wissen einsetzen in Kombination mit meinen psychologischen Kenntnissen, wovon auch unsere Kunden profitieren.

Was schätzen Sie an der neuen Tätigkeit bzw. der neuen Firma?

Nach meinem Studium sammelte ich acht Monate im Projekt, - und Standortmanagement viele Erfahrungen, unter anderem Chaos zu ordnen. Bei mectron schätze ich es sehr, dass alles gut durchstrukturiert ist und eine Linie hat. Aufgrund der engen und guten Zusammenarbeit aller Mitarbeiter kann ein 24 Stunden Service gewährleistet werden. Ich freue mich sehr über die Hilfsbereitschaft, die entgegengebrachte Wertschätzung aller Kollegen und

die Qualität der Arbeit, die daraus resultiert.

Welches ist ihr Lieblingsprodukt von mectron und warum?

Piezosurgery ist eines meiner Favoriten. Da es ein minimalinvasives Verfahren ist, bin ich überzeugt, dass viele Zahnmediziner mit der sanftesten und schonendsten Methode arbeiten möchten. Man möchte doch, dass die Patienten mit einem Lächeln aus der Ordination gehen und zufrieden wieder zurückkommen. Die große Auswahl an Instrumenten für den Piezosurgery haben mich ebenfalls überzeugt. Unser combi touch zählt aber genauso zu meinen Favoriten, da man eine Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät in einem hat.

Was machen Sie als Ausgleich zum Job?

Zum Ausgleich gehe ich sehr gerne mit meinen Freunden wandern oder einen Kurzurlaub in meiner schönen Heimat Österreich schätze ich auch sehr!

Kontakt:

Tel. +43 664 1474017
a.bauer@mectron.de

Umbrella Zungen-, Lippen- & Wangenhalter



Neben Größe M ist jetzt der der Umbrella Zungen-, Lippen- und Wangenhalter auch in L erhältlich.

Jetzt neu auch in Größe L

Der Umbrella Zungen-, Lippen- und Wangenhalter von Ultradent Products 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 Würgereflexe 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. Umbrella ist ein hygienisches Einwegprodukt und für zahlreiche Indikationen geeignet, wie beispielsweise Restaurationen der Klasse II, Versiegelungen, kieferorthopädische Arbeiten, Zahnaufhellung, etc.



Mehr sehen. Mehr erreichen.



DIE 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

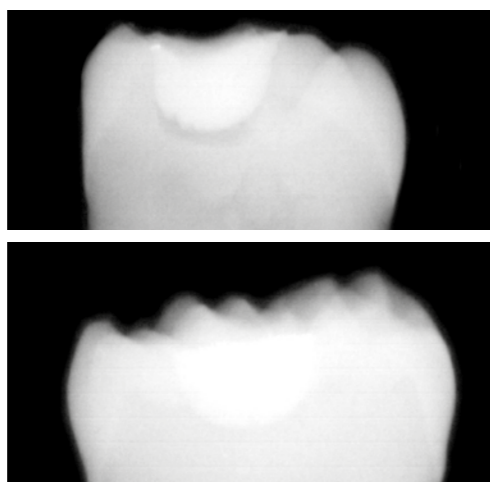
www.carestreamdental.de

testpilot

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

Erstes radiopakes Universaladhäsiv mit dentinähnlicher Röntgenopazität

NEU



Röntgenaufnahmen zweier mit einer okklusalen Komposit-Restauration versorgter Zähne mit bewusst herbeigeführtem Pooling. In der Aufnahme oben wurde ein radioluzentes Adhäsiv verwendet, es ist ein Schatten unter der Restauration erkennbar, deren Ursache für den behandelnden Zahnarzt nicht klar interpretierbar wäre. In der Aufnahme unten wurde 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv eingesetzt, das nicht vom Dentin zu unterscheiden ist.

3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv

Wer auf einer Röntgenaufnahme einen radioluzenten Bereich unter einer Komposit-Restauration entdeckt, steht vor einer schweren Entscheidung.

Sollte die Versorgung ausgetauscht werden, selbst wenn es sich eventuell lediglich um eine durch Pooling gebildete dickere Adhäsivschicht handelt? Oder ist die Restauration in situ zu belassen und möglicherweise eine Ausbreitung von Sekundärkaries zu riskieren? Mit 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv lässt sich dieses Dilemma vermeiden, ganz ohne Nachteile bei der Anwendung.

Als erstes Universaladhäsiv überhaupt bietet 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv eine dentinähnliche Röntgenopazität. Tritt Pooling auf, so sorgt diese Eigenschaft dafür, dass die Adhäsivschicht auf Röntgenaufnahmen nicht vom benachbarten Dentin zu unterscheiden ist. Somit entstehen Zweifel erst gar nicht und es ist klar, dass Füllungen mit radioluzenten Be-

reichen auszutauschen sind.

Erzielt wird die Röntgenopazität von 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv durch den Einsatz neu entwickelter röntgenopaker Monomere. Diese bleiben auch bei längerer Lagerung homogen im Adhäsiv vermischt, wodurch jeder Tropfen die gleiche Qualität und identische Eigenschaften bietet. Das steht im Gegensatz zu röntgenopaken Füllkörpern, die in einigen anderen Adhäsiven zum Einsatz kommen. Sie setzen sich mit der Zeit am Flaschenboden ab und sind durch Schütteln vor der Anwendung wieder zu vermischen – ein fehleranfälliger Prozess. Zudem ist es durch die röntgenopaken Monomere möglich, die Viskosität des Universaladhäsivs gering zu halten. Dies führt zu angenehmen Anwendungseigenschaften.



Machen Sie mit!

DIE AKTION

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

Die Testprodukte in dieser Ausgabe werden von 3M kostenlos zur Verfügung gestellt.

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

Melden Sie sich per Email unter Angabe Ihrer Praxisdaten für den Test des neuen 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv an

Nach Ablauf des Tests werden Sie von uns per Email kontaktiert, um Ihre persönliche Erfahrung mit dieser Innovation in der nächsten Ausgabe unseren Lesern weiterzugeben.

testpilot@dentaljournal.eu

ANMELDUNG

Zur Aktion per E-Mail bitte an:

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

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

#whdentalwerk
f @ in
video.wh.com

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



Synea Fusion: Das effizienteste Winkelstück Deutschlands von W&H



2 zum halben Preis*

Das Wirtschaftswunder

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was dahinter steckt? Die Modellreihe verbindet die effizienten Synea Qualitäten mit hoher Lebensdauer – und das zu geringen Anschaffungskosten.

* mehr Infos unter wh.com

syneco FUSION



Fachkompetente Beratung am Stand von Synmedico in Kooperation mit Ivoclar bei IvoSmile.



Geschäftsführer Klaus Kopetzky von CAD/CAM Lösungen Kopetzky konzentriert sich auf den reibungslosen digitalen Workflow. Unterstützt wird er von seiner Partnerin Charlotte Starnberger.

WID 2022

Stimmen zur WID 2022

Nach drei Jahren fand Ende Mai endlich wieder die Wiener Internationale Dentalschau statt, über 100 Firmen präsentierten sich auf einer Gesamtfläche von über 4.800 Quadratmetern einem überaus interessierten Publikum.

Die diesjährige WID ist nicht nur bei Besuchern auf Interesse gestoßen, auch die Veranstalter und die Aussteller schienen sehr zufrieden gewesen zu sein. «Nach drei Jahren der Wartezeit ist den Besuchern wie auch den Ausstellern der soziale Kontakt, nebst den Geschäften, die bestens gelaufen sind, sehr, sehr wichtig gewesen.», kommentiert Wolfgang Freundörfer, Generalsekretär des ODV, und ergänzt: «Ich war fast bei jedem Stand und habe gefragt, wie die Gespräche und Geschäfte laufen, dabei habe ich nur lachende Gesichter gesehen.»

Motivierte Industrievertreter

Um sich selbst davon zu überzeugen, hat das dental journal mit ein paar Vertretern der Dentalindustrie gesprochen. «Endlich wieder Messe, endlich wieder persönliche Kontakte. Die WID macht Spaß und Freude, nicht nur unserem Team, sondern auch den Kunden. Das spürt man!» Gernot Schuller von Ivoclar scheint mit dem Messeauftritt zufrieden zu sein. «Trotz der 30 Grad und der somit eröffneten Badesaison sind viele Kunden gekommen, auch solche, die sich für Investitionsgüter interessieren. Das spricht für die

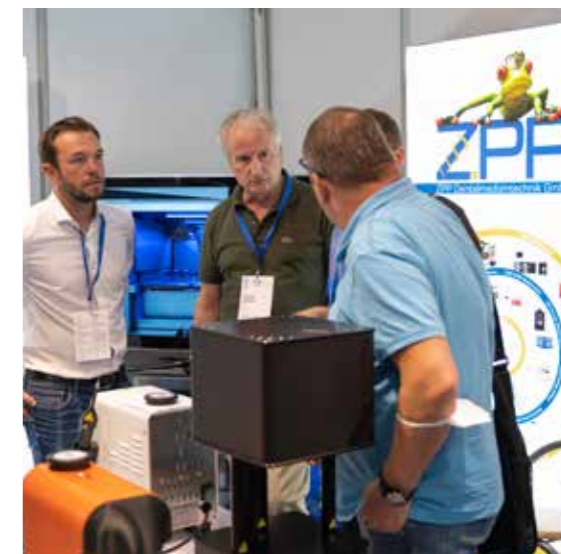
WID.» Michaela Sperringer, Head of Marketing bestätigt zudem das große Interesse an der digitalen Entwicklung, etwa an Produkten und Leistungen wie VivaScan oder die IvoSmile-App. Den Trend bestätigt auch Michael Stuchlik, Leiter Vertrieb bei W&H, der sich zufrieden mit den Besucherzahlen und dem Interesse dieser zeigt: «Der Digitalisierung gilt das große Interesse. Etwa der Anbindung von Sterilisatoren, die Vernetzung von Thermodesinfektoren sowie deren Einbindung in die Ordination.»

Großes Interesse an digitalen Lösungen

Charlotte Starnberger von CAD/CAM Kopetzky bestätigt die Nachfrage zum digitalen Workflow. «Die Digitalisierung ist mittlerweile angekommen, denn die Leute fragen nicht mehr danach, um was es sich genau handelt oder ob die digitalen Lösungen auch funktionieren. Heute wollen sie wissen, welches das beste System für einen ist, oder wie man bestimmte Dinge realisiert.» Entsprechend hoch war auch der Besucherzulauf am Messestand, was Firmeninhaber Klaus Kopetzky gegenüber dem dental journal bestätigt. «Der Freitag war von Beginn an gut besucht. Be-



Ivoclar lud gleich Freitag Früh zur Präsentation der neuesten Produkte bei Kaffee und Brötchen.



Nicht nur das Interesse an technischen Geräten war gross...



Nicht zu unterschätzen: Frauenpower von Ivoclar



... auch die Bereitschaft zu Investitionen war an der WID vorhanden.

Nur mit Weitwinkel überblickbar: Die geballte Kompetenz von Henry Schein.



Der Messestand von Plandent zeigte neben technischen Finessen von Planmeca auch modischen Schick von Pastelli. Geschäftsführer Gerald Dorn (5.v.r.) kann sich nicht beklagen.



Novum: Ein eigener Messestand des ODV, wo digitale Prozesse vorgestellt wurden.



Nach drei langen Jahren wieder eine WID. Und was für eine. Endlich konnte ODV Geschäftsführer Wolfgang Fraundörfer wieder lachen.



Fröhliche Gesichter am Stand von Vepadent.



dental journal Redakteur Daniel Hänni-Izquierdo präsentiert den Sonderdruck, der für Ivoclar realisiert worden ist.

sonderes Interesse zogen unsere beiden Intraoralscanner auf sich, mit welchen wir eine Woche zuvor Österreich-Premiere gehabt haben.»

«Endlich wieder Menschen treffen, mit netten Kollegen zusammensitzen, Spaß haben, es freut mich sehr, dass wir wieder da sind.» Nibert Haimberger von Synmedico freute sich sichtlich wieder an der WID zu sein und war den ganzen Tag mit Besuchergesprächen zur automatischen Röntgenbefundung mittels der Künstlichen Intelligenz beschäftigt. Dabei lernt auch er als Aussteller immer wieder dazu. «Wir merken, dass die Funktion selbst sehr interessant ist, allerdings stellen wir aber auch fest, dass bei den Interessen auch noch Unsicherheiten vorhanden sind. Etwa die Frage, wie man Dental X-Ray in den täglichen Ablauf der Ordination integriert. Hier sind wir gefordert!»

Neu an der WID war zum Beispiel die Firma Zircon Medical mit ihrem Patent-Implantsystem aus Zirkonoxid. Marco Waldner, Gründer und CEO dieses jungen Unternehmens

war zusammen mit Andreas Winsauer vor Ort. «Wir spüren hier einen sehr, sehr guten Spirit. Und dadurch, dass wir zum ersten Mal hier sind, sehen uns die Leute als ein neues und innovatives Produkt.», kommentiert Winsauer seine ersten Eindrücke gegenüber dem dental journal, und führt weiter aus: «Die Behandler, die unsere Produkte verwenden, haben sehr große Erfolge, und dies spricht sich halt herum. Hier haben wir an der WID können wir einige unserer Kunden persönlich treffen.»

Zufriedener Handel

Aber auch der Handel schien gerade mit dem ersten Messtags sehr zufrieden. Gerald Dorn, Geschäftsführer von Plandent, bestätigt, dass es wichtig gewesen ist, endlich wieder von Angesicht zu Angesicht mit seinen Kunden in Kontakt treten zu können. «Ich denke, dass der erste Tag schon erfolgreich gewesen ist, haben wir doch bereits am Freitagvormittag ein paar Vertragsabschlüsse, speziell im 3D-Röntgen, unterzeichnen können.» Diesen positiven Trend bestätigt auch Roman Reichholf, Geschäftsführer von Henry Schein Austria: «Es herrscht eine tolle Stim-



Das TePe Team holte sich mit Hans Jancar Unterstützung aus der Schweiz.

Matthias Kaufmann mit seiner Tochter und Sven Albersmann (dental contact) zeigten u.a. bewährte Spezialprodukte von Cavex.



Petra Pilz und Walter Mager präsentierten die brandneue Behandlungseinheit KaVo Uniqa.



Geschäftsführer Stefan Kaltenbach von orangedental konzentrierte sich diesmal auf 3D Röntgen und Lupenbrillen.



Der Affenpockentest fiel in einigen Fällen positiv aus. Gefahr für Besucher bestand aber keine.



Neuer Auftritt und neues Logo von DR & Partner Medtech aus Graz. Neu mit im Team: Sales Experte Emanuel Fuchhofer.



Synmedico GF Norbert Haimberger zeigte mit seinem Team infoskop, eine Lösung für digitale Patienten-kommunikation und -dokumentation.

mung, die Menschen wollen sprechen, sie holen sich Informationen und sind bereit auch Aufträge zu erteilen.» Reichholf ist auch überzeugt, dass die Besucher nicht auf Grund eines pandemiebedingten Nachholbedarfs an den Stand kommen, sondern auf Grund einer neu entstandenen Nachfrage. Aus diesem Grund präsentierte sich auch Pluradent Austria mit einem neuen Standkonzept, die offene Ausstellungsfläche soll den Dialog mit den Besuchern fördern. «Weil ja heutzutage alles in Richtung digital geht, präsentieren wir uns mit zwei großen, interaktiven Bildschirmen ebenfalls digital.», erklärt Michael Bständig und sagt: «Man hat wirklich den Eindruck, alle freuen sich wieder in Kontakt zu kommen und ohne Maske jemanden treffen zu können.»

Alle Bilder finden sich wie immer auf: www.dentaljournal.eu



Pluradent Austria mit komplett neuem Stand in Wien



Horst Oberjakober von Vita (links) präsentierte Vitapan Excell.



Großer Andrang bei C. Klöss Dental - sympathisch anders.



Auf jeder Messe dabei: Dentales Urgestein Kurt Goldstein. Diesmal mit calaject für die lokale Anästhesie.



Sven Isele von NSK ist von den neuen Produkten, wie dem Varios Combi Pro restlos begeistert.



Immer ein Lachen im Gesicht: Das Team von Oral-B freut sich über die neue iO10.



Zircon Medical GF Marco Waldner mit Key Acounter Andreas Winsauer und Zahnarzt Dr. Peter Zwiitnig



Jörg Zensen und Simone Krug von Hager & Werken



Zahnaufhellung ist Trumpf - vor allem bei Ultradent Products



Chiara von Plandent präsentierte Pastelli -Bekleidung für's gesamte Praxisteam. Im modischen Outfit macht die Arbeit gleich doppelt Spaß.



Mamma mia: Italienisches Eis zur Abkühlung am Stand von Henry Schein lud zur Pause und zum Verweilen ein.



Tanja Bogenreiters Kompetenz in Sachen Ultradent Products wird seit Jahren von den Besuchern geschätzt.



Das Team von bredent um Gernot Trummer konzentrierte sich in Wien auf Implantatlösungen der SKY Familie und den Softlaser von Helbo.



Treue WID Aussteller: Joachim Siegler und Daniela Rittberger von Loser&Co.



Wieder auf der WID dabei: dental bauer (Babara Schaffer und Philipp Riedl)

Am Rande der WID 2022

Kurzinterview mit dem ODV-Präsidenten



Am Rande der WID hat sich das dental journal kurz mit Attila Trägner, Präsident ODV, unterhalten.

Wie ist Ihr erster Eindruck der Messe?

Überwältigend positiv! Wir haben nach drei Jahren Messepause damit gerechnet, dass die Besucher sehr motiviert sein werden, ebenso wie die Firmen. Dieses hat sich auch an der Anzahl der Aussteller gezeigt, über 100 Unternehmen sind auf über 4800 Quadratmetern anwesend.

Aber es fehlen ein paar wenige Dentalunternehmen...

Durch die Kurzfristigkeit der letzten Jahre haben größere Firmen in letzter Sekunde auf Grund ihrer langfristigen Budgetplanung nicht mehr Zusagen können.

Trotzdem ist die WID ein Erfolg?

Es ist ein wichtiger Moment, um die Stimmung in der Branche zu sondieren. Die Firmen und Dienstleister sind sehr motiviert und es wird bereits über das nächste Jahr diskutiert, was man bei der Strategie respektive bei

der Ausstellung noch besser machen könnte.

Wie hat das WID Forum funktioniert?

Die Referate waren gut besucht, sie haben einen hohen Anklang gefunden und haben so gut zum Generalkonzept der WID gepasst. Schaut man die Themen im Forum an, so haben wir eine sehr gute Spiegelung der aktuellen Themenbereiche gehabt.

Forum und Messe ergänzen sich somit?

Es ist die stärkste Präsentationsform bei einer Messe wie die WID, wenn man die Kunden vorab schon abholt, diesen die Produkte am Stand live demonstriert und das entsprechende Thema dann noch beim Vortrag vertieft. Diese Kombination ist sehr interessant, doch diese nehmen noch sehr wenige Dentalfirmen wirklich wahr.

www.wid.dental



Stefan Kaltenbach von orangedental konzentrierte sich diesmal auf 3D Röntgen und Lupenbrillen.



Doctors Fashion zeigte die aktuelle Kollektion.



Wie immer ist für Kulzer die WID wie ein Heimspiel.



100 Jahre GC und innovativ wie eh und je.



Patrick Jörg, der neue Geschäftsführer von Dürr Dental Österreich. (Ganz rechts im Bild)

KAVO UNIQA

Die neue Premium-Kompaktklasse.



Erfahren Sie mehr: www.kavo.com/de/uniQa



iTero Element 5D Bildgebungssystem

Am Stand von Align Technologies zog das iTero Element 5D Bildgebungssystem die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich. Der iTero Element 5D Scanner bietet nicht nur alle Eigenschaften und Funktionen, die bereits vom iTero Element 2 bekannt sind, sondern auch das erste integrierte dentale Bildgebungssystem, das gleichzeitig 3D-, intraorale Farb- und NIRI-Bilder aufzeichnet und mit iTero TimeLapse auch einen zeitlichen Vergleich ermöglicht. Die integrierte 3D-, intraorale Farb- und NIRI-Technologie des iTero Element 5D hilft bei der Erkennung und Überwachung von interproximalen Kariesläsionen über der Gingiva, ohne den Einsatz von schädlicher Strahlung.



Intraoralscanner Medit i700 wireless

CADCAM Lösungen Klaus Kopetzky verschreibt sich mittlerweile schon seit 10 Jahren ganz dem digitalen Workflow und unterstützt seine Kunden als kompetenter Ansprechpartner in jeder Situation. Erst ein paar Tage vor der WID hat das Unternehmen die Österreichpremiere des Medit i700 wireless Intraoralscanners gefeiert, entsprechend groß war auch das Interesse der Messebesucher. Denn der leichte und optimal ausbalancierte i700 wireless bietet ein reibungsloses und schnelles Scan-Erlebnis ohne Kabel und nutzt die kabellose Kommunikationstechnologie der nächsten Generation. Die superschnelle Kamera nimmt bis zu 70 Bilder pro Sekunde auf.

whiteSKY Implantat-System

Das whiteSKY Implantat-System, das am Stand von bredent vorgestellt worden ist, gehört zu einem der bestdokumentierten Zirkonimplantat-Systeme. Neben zahlreichen Studien, die seine gute Osseointegration und Langlebigkeit nachweisen, hat sich das System auch in der Praxis bewährt. Nun gibt es neben der Tissue Line jetzt auch die Alveo Line, welche bei der Sofortimplantation die Extraktionsalveole auffüllt und dem Behandelnden die Möglichkeit gibt, das Implantat entsprechend den Anforderungen des klinischen Falles zu individualisieren. Das Zirkonimplantat bietet durch eine gewebefreundliche Sulkus-Oberfläche optimale Bedingungen für die Anlagerung von Weichgewebe.



Der digitale Workflow und die Künstliche Intelligenz waren an der Dentalmesse in Wien Thema Nummer 1.

Produkt-Highlights auf der WID

Bei einem Rundgang durch die Messehalle waren viele interessierte Gesichter und noch mehr interessante Angebote auszumachen. Es ist unmöglich bei über hundert Ausstellern eine «flächendeckende» Übersicht der vorgestellten Produkte und Dienstleistungen zu verfassen, nachfolgend daher eine kleine, nicht repräsentative Auswahl an WID-Highlights.

Carestream 8200 3D

Als Röntgenspezialist präsentierte Carestream an der WID das CS 8200 3D-Modell. Die moderne Bildgebungstechnologie sorgt bei diesem Gerät für eine außergewöhnliche Qualität sowie weniger Bildrauschen. Ein spezieller Umgang mit Metallartefakten unterstützt die diagnostischen Fähigkeiten und hilft den Behandlern mehr zu sehen als je zuvor. Dank der erweiterten Volumengröße, der modernen Softwareanwendungen und des optionalen Fernröntgenmoduls erfüllt das CS 8200 3D alle Anforderungen von Zahnärzten, die endodontische Behandlungen, Parodontalbehandlungen, Kieferchirurgie, kieferorthopädische Verfahren oder Atemwegsanalysen durchführen.



VistaSoft

Dürr Dental ist es mit VistaSoft 3.0 gelungen, die zukunftsweisende KI-Technologie in Zahnarztpraxen zu bringen, um diese effizient bei der täglichen Arbeit zu unterstützen. Routinetätigkeiten werden abgenommen, Fehler früh identifiziert und zeitintensive Arbeiten beschleunigt. Im Rahmen der Speicherfolienqualitätsprüfung erkennt VistaSoft automatisch, ob eine IQ-Speicherfolie auch nach häufigem Gebrauch noch den hohen Qualitätsstandards entspricht und empfiehlt gegebenenfalls einen Austausch. Ein weiterer intelligenter Algorithmus erkennt die Orientierung intraoraler Röntgenbilder anhand der dargestellten Anatomie und korrigiert, wenn nötig, die Bildrotation.

G-CEM ONE

Die Befestigung mit G-CEM ONE ist schnell und einfach, mit einer sehr effizienten Dunkelhärtung und einer Abbindezeit von nur 2'45". Der optionale Adhesive Enhancing Primer

(AEP) mit innovativer GC „Touch Cure“-Funktion kann in anspruchsvollen klinischen Situationen, z.B. nicht-retentiven Präparationen verwendet werden, um die Haftwerte nochmals zu optimieren. Ein spezieller Initiator im AEP beschleunigt die chemische Aushärtung (Dunkelhärtung) von G-CEM ONE, um einen optimalen Verbund zu erzielen. Er wird einfach aufgetragen und kurz verblasen, eine zusätzliche Lichthärtung ist nicht erforderlich. G-CEM ONE eignet sich für alle Restaurationen.



Mirafluor Kids

Die miradent Serie „Kids' Corner“ am Stand von Hager & Werken bietet vor allem Produkte, die der Motivation zur täglichen Zahnpflege bei Kindern dienen. Denn nur durch die richtige Anwendung ist eine dauerhafte und vor allem gerne durchgeführte Zahnpflege bei Kindern gewährleistet. Das Sortiment wurde um die neue Mirafluor Kids Zahncreme erweitert. Diese wurde speziell für den optimalen Kariesschutz der Milchzähne entwickelt. Mirafluor Kids bietet einen wirksamen Rundumschutz vor Karies für Kinder im Alter von 0 – 6 Jahren.





VivaScan

„Making People Smile“ lautet das Claim von Vivadent, hierfür wurden am WID-Stand eine große Auswahl an Produkten und Leistungen präsentiert. Hingucker war sicherlich VivaScan, ein kompakter, leistungsstarker Intraoralscanner, welcher ein flexibles Scan-Erlebnis bietet. Sein schlankes, leichtes und ergonomisches Design macht das Scannen zu einer mühelosen Aufgabe. Mit einem Gewicht von nur rund 230 g lässt sich der VivaScan sehr flexibel einsetzen. Dank der Plug&Play-Fähigkeit des Geräts kann der VivaScan als mobiles, tragbares System genutzt werden, hierfür muss dieser lediglich über ein Kabel an einen Laptop angeschlossen werden.



Venus Diamond ONE

An ihrem Eckstand setzte Kulzer Austria auf eines ihrer bewährtesten und erfolgreichsten Produkte. Denn Venus Diamond ONE war und ist weiterhin ein effizientes und zuverlässiges Einfarben-Konzept, eine universelle Farblösung mit verbesserten mechanischen Eigenschaften für die Mehrzahl der alltäglichen Fälle im Seitenzahnbereich. Die Farbe ONE ist das universelle Komposit, das eine außergewöhnliche Farbanpassung in einem einzigen Farbton bietet, unabhängig von der Zahnfarbe Ihrer Patienten. Mit seinen guten Farbanpassungseigenschaften fügt sich die Farbe ONE unabhängig von der Zahnfarbe nahtlos in die Zahnumgebung ein und lässt Restaurationen natürlich wirken.

Oral-B iO10

Die neue Oral-B iO10 bringt durch das innovative „iO sense device“ viele Coaching-Features und Personalisierungsmöglichkeiten mit. Neben der Verbesserung der Putztechnik dank Leuchtsensoren auf der Ladestation tragen die neuen Funktionen auch zur Steigerung der Patienten Compliance bei. Die intuitiven LEDs des iO sense zeigen zum Beispiel den Putzfortschritt an und signalisieren, welche Bereiche im Mund noch mehr Aufmerksamkeit benötigen. Dazu warnt die intelligente Andruckkontrolle, so bald zu viel Druck ausgeübt wird.



Zirc Mundspiegel

Looser präsentierte an der WID die Crystal HD-Mundspiegel, die aus einem Guss gefertigt sind. Damit wird eine bakterielle Ansammlung, die bei schraubbaren Spiegeln zwischen Ansatz und Griff entstehen kann, sicher ausgeschlossen. Zudem wird der Kunststoff durch eine spezielle Spritztechnik direkt auf das Spiegelglas gespritzt, um einen Schmutzrand auch an dieser kritischen Stelle zu vermeiden. Alle Zirc Mundspiegel werden entsprechend der Norm DIN EN ISO 9873 hergestellt, sie sind thermodesinfizierbar und autoklavierbar. Neben den hygienischen Vorteilen bieten sie eine um 40 Prozent höhere Lichtreflexion im Vergleich zu Standard-Rhodiumspiegeln.

synMedico

infoskop® die Nr. 1 für digitale Patienten-kommunikation und -dokumentation

Patientenkommunikation mit infoskop® Papierloses Arbeiten — von der Anamnese bis zur Aufklärung

Mehr Infos:



Kein Stress am Empfang, kein Stress im Wartezimmer —
alles digital und automatisiert, nur die Behandlung bleibt analog.

✓ Für die Behandler

✓ Für das Team

✓ Für die Patienten

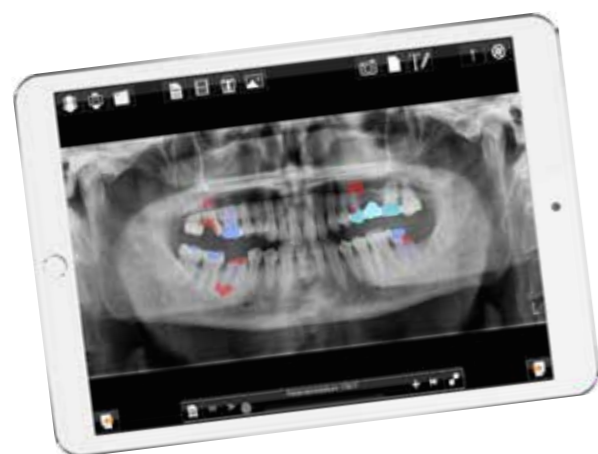
Die ersten 3 Monate kostenlos
mit dem Code: **DentalMagazin2022**

office@synMedico.at
oder 01 / 236 99 55 10



Virtual Reality-Praxisplanung

Am Stand von Plandent wurden diverse Produkte und Neuerungen vorgestellt, unter ihnen auch eine ganz spezielle 3D-Brille, die sich die Besucherinnen und Besucher aufsetzen konnten. Diese österreichweit einzigartige Methode ermöglicht es Interessenten mit Hilfe eben dieser Virtual Reality Brille sich direkt in die eigene Praxis der Zukunft hineinzuversetzen und somit die neuen Räumlichkeiten schon vorab „live“ in 3D erleben zu lassen. In faszinierend realistischer Weise bewegte man sich in den eigenen Räumlichkeiten und bekommt so auch wirklich eine Idee, wie die Ordination von morgen aussehen könnte.



dentalXrai KI-Software

Dass bei Synmedico alles digital abläuft und das Tablet das wichtigste Tool ist, liegt in der DNA dieses Unternehmens. Auf dieser Ausgangslage basierend galt an der WID das Augenmerk der sicheren und frühzeitigen Erkennung von Läsionen, zumal Pathologien wie Karies und Infektionen dank der dentalXrai-Software mit höchster Genauigkeit diagnostiziert werden können. Durch die vollautomatisierte Erkennung und schriftliche Befundung der Röntgenbilder für die entsprechende Dokumentation, reduziert sich der Zeitaufwand, der für diesen zahnmedizinischen Prozess nötig ist, erheblich.



Vitapan Excell

Größte Farbauswahl mit 15 VITA classical A1-D4 und 28 zusätzlichen Vita System 3D-Master Farben bietet der Konfektionszahn Vitapan Excell. Mit seiner lebendigen Formenvielfalt nach den goldenen Proportionen werden die Frontzahngarnituren allen teil- und totalprothetischen Situationen gerecht. Vita Vionic Vigo bietet zudem den neuesten Entwicklungssprung in der digitalen Totalprothetik, der eine schnelle und wirtschaftliche Fertigung ermöglicht. Nicht nur Prothesenzähne und -basen profitieren von der Farbvielfalt der lichthärtenden Kompositmal Farben Vita Akzent LC, sondern auch CAD/CAM-gestützt gefertigte Restaurationen aus Hybridkeramik, Komposit und Polymer erhalten mit wenigen Pinselstrichen einen noch natürlicheren Charakter.

People Power

Von Produkte-Highlights bei Pluradent Austria berichten zu wollen, ist nicht ganz einfach, waren doch am Stand des Dentalhändlers kaum Produkte ausgestellt. Vielmehr stand in deren Mittelpunkt der Kontakt zu den Besucherinnen und Besuchern der Messe, entsprechend war die Standfläche auf alle drei Seiten offen und mit Sitzgelegenheiten sowie Bartheke bestückt. Hier erwartete das ganze Pluradent-Team die WID-Besucher zum Gespräch, bei Fragen zu den Produkten standen zwei große, interaktive Touch-Screen Bildschirme zur Verfügung.



Cloudbasiertes io-Dent

Das cloudbasierte System io-Dent war ein wichtiges Thema am Stand von W&H, hat sich doch diese digitale Lösung als feste Größe etabliert. Schließlich lässt sich dadurch die Sicherheit in der Praxis erhöhen und Ressourcen können vorausschauend sowie effizient eingesetzt werden. Dieser innovative Workflow ist zum Beispiel auch mit dem neuen Lisa Remote Plus Sterilisator möglich. Arbeitet das Gerät einwandfrei? Oder gibt es einen Störfall? All diese Fragen, und mehr, können mit ioDent leicht beantwortet werden. Über die ioDent Onlineplattform haben Praxen ihr Gerät jederzeit im Blick, und das von überall aus. Dabei gibt ioDent nicht nur zu Basisgeräteparametern Auskunft, sondern informiert zum Beispiel über anstehende Services und ist fernwartbar.



Patent Implantat

Zum ersten Mal an der WID mit einem Stand vertreten war die Schweizer Firma Zircon Medical, welches ihr Implantatssystem mit dem Namen Patent vorstellte. Denn längst ist bekannt, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Dank des biomimetischen Soft Tissue Level-Implantatdesigns, des weichgewebefreundlichen Materials Zirkonium dioxid sowie der idealen Oberfläche des transgingivalen Implantatanteils entsteht um den Hals des Patent Implantats ein dichter Soft Tissue Seal, der dem Eindringen von pathogenen Bakterien in das darunterliegende Gewebe vorbeugt. Das Risiko periimplantärer sowie systemischer Komplikationen wird somit nachhaltig minimiert.

25 Jahre Plaqueanfärbung mit Mira-2-Ton

Anfärben macht die PZR bis zu 3-mal effektiver, denn oberflächlich betrachtet sehen Zähne oft sauber aus und fühlen sich glatt an. Entstehende Beläge sind anfangs nicht immer sichtbar.

Mit den beliebten Mira-2-Ton Produkten (erythrosin- und glutenfrei) findet man seit nunmehr 25 Jahren die bewährte Lösung. Plaque- und Biofilmanlagerungen werden durch die Darstellung in zwei Farben sehr eindrucksvoll sichtbar. Ältere Plaque färbt sich blau, neuere Plaque rosa. Ganz neu im Sortiment sind die Mira-2-Ton Pellets. Diese sind bereits mit Flüssigkeit vorgetränkt. Dies macht die Anwendung noch einfacher und komfortabler. Die Plaqueanfärbung ist für das Praxisteam mittels Mira-2-Ton einer



Für den häuslichen Gebrauch eignet sich Mira-2-Ton besonders in Tablettenform. Diese sind leicht zu halbieren, eine Tablette reicht für zwei Anwendungen

**HÄGER
WERKEN**

der wichtigsten Schritte bei der PZR und der UPT, um alle Ablagerungen einfach und effektiv erkennen und entfernen zu können. Zudem visualisiert das Anfärben den Patienten/Patientinnen überzeugend den Status der aktuellen Mundhygiene und schafft somit

eine Motivation, diese gegeben falls zu optimieren. Einfärbungen lassen sich bei der PZR durch Ultraschall oder Politur sowie durch einfaches Zähneputzen mühelos wieder entfernen.

www.hagerwerken.de

Infoskop ist Marktführer im Bereich der modernen Dokumentation und Kommunikation

Der Patient im Mittelpunkt der digitalen Anamnese und Kommunikation

Der digitale Workflow ist aus der modernen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken, die nahtlose Verarbeitung etwa von intraoralen Scandaten ist heute Standard. Doch die neuzeitliche Datenverarbeitung beginnt weit früher, nämlich bereits bei der Patientenaufnahme. Und genau hier bietet die Firma Synmedico mit Infoskop die perfekte Lösung für eine vereinfachte Dokumentationserfassung in Kombination mit einer nachhaltigen Patientenkommunikation.

Nur ein bestens aufgeklärter Patient wird die richtige Entscheidung treffen können. Doch nicht allen Behandlern ist wirklich bewusst, dass Aufklärung keine lästige Pflicht ist, sondern die beste Gelegenheit, Patienten für sich und den entsprechenden Eingriff zu gewinnen. Denn erst ein Patient, der wirklich verstanden hat, um was es bei der anstehenden Behandlung geht, wird seinem Zahnarzt auch voll und ganz

vertrauen wollen – und können. Doch mit reden alleine ist es nicht getan, und genau aus diesem Grund bietet Infoskop beim Patientengespräch Unterstützung in Form von Bildern und 3D-Animationen sowie optimierten, digitalen Aufklärungsbögen an. Mit dem Einsatz von Infoskop werden Patienten zu einem schnelleren und besseren Therapieverständnis verholfen und zur Möglichkeit, von sich aus Entscheidungen aus vollster Überzeugung zu treffen.

Mehrsprachigkeit als Serviceleistung

Sprachbarrieren können mit Infoskop dank fremdsprachiger Anamnese- und Aufnahmebögen mit Leichtigkeit überwunden werden. Sofort nach Beantwortung der Fragen stehen die Patientendaten in deutscher Übersetzung im System zur Verfügung, egal ob Türkisch, Russisch oder jetzt auch Ukrainisch.

Das Röntgenbild am iPad – und auf Wunsch per Knopfdruck beim Patienten

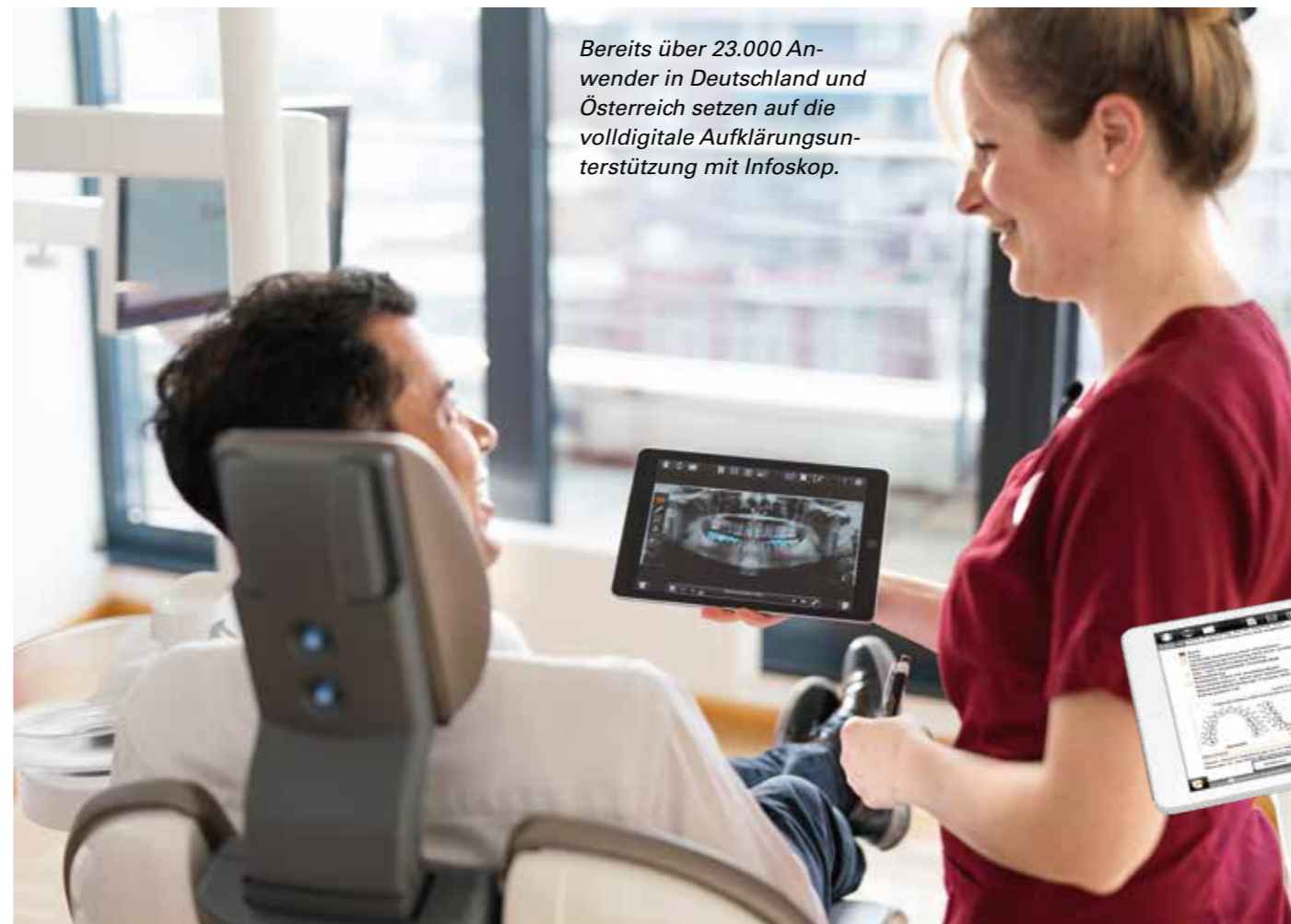
Mit Infoskop holen sich Zahnärzte und Praxismitarbeiterinnen Röntgenbilder direkt aufs iPad, besprechen mit dem Patienten die Problemstellung, zeichnen geplante Eingriffe ein und machen direkt am Bild Anmerkungen. Ein persönliches Röntgenbild, in welchem zudem die individuellen Anmerkungen eingezeichnet und aufgeführt sind, ist eine fundierte Entscheidungshilfe und

starke Gedächtnisstütze für den Patienten, abgesehen als eine nachhaltige Argumentationshilfe, wenn es zum Beispiel darum geht eine kostspielige Behandlung zu Hause im Kreise der Familie zu begründen. Ganz einfach, auf Knopfdruck, schickt Infoskop das entsprechende Material per E-Mail an den Patienten, und zwar rechtskonform.

Anamnese von zuhause aus...

Die Online-Anamnese von Infoskop erlaubt es auch jenen Patienten, die dies möchten, bereits von zu Hause aus und in aller Ruhe die Anamnesefragen zu beantworten. Die Daten werden verschlüsselt und wiederum DSGVO-konform automatisch in der Patientenverwaltung der Ordination abgelegt. Diese Möglichkeit kann somit als zusätzliche Serviceleistung gegenüber dem Patienten angeboten werden, so dass sein Aufenthalt in der Ordination „leichter gestaltet“ werden kann. Hinzu kommt die Tatsache, dass dank besondere Funktionen wie etwa die automatische Risikobeurteilungen im Vorfeld die

Bereits über 23.000 Anwender in Deutschland und Österreich setzen auf die volldigitale Aufklärungsunterstützung mit Infoskop.



Infoskop ist das führende volldigitale System zur Patientenaufnahme und Aufklärung.



internen Praxisabläufe vereinfacht und verbessert werden können.

... und verbesserte Abläufe in der Zahnarztpraxis

Infoskop als Kommunikationstool zu verwenden bedeutet aber auch, schnell, sicher und unkompliziert über WLAN alle wesentlichen Patientendaten auf Knopfdruck am iPad verfügbar zu haben. Durch diese Datenverfügbarkeit werden Abläufe beschleunigt und unnötige Wege vermieden. Mobile Aufklärung, digitale Workflows und interaktive Praxisformulare helfen schließlich Fehler und Zeitfresser zu vermeiden, was wiederum dazu führt, dass der zeitliche Aufwand und die Administrationskosten jeder Behandlung nachhaltig reduziert werden können.

Lückenlos und rechtssicher dokumentiert

Durch Infoskop werden alle Abläufe, von der Aufklärung der Patienten bis hin zur Nachbehandlung, elektronisch

archiviert und sind so stets in allen Einzelheiten dokumentiert und nachprüfbar. Ein ausgeklügeltes Sicherheitskonzept inklusive automatischer Protokolle, Plausibilitätschecks und eSignatur bieten absolute Rechtssicherheit. Und die ist nicht nur wichtig, sondern auch zwingend. Denn 95 Prozent jener Prozesse, die Ärzte vor Gericht verlieren, gehen aufgrund mangelnder Aufklärung verloren, oder der mangelnden Nachweisbarkeit derselben. Die forensische Dokumentation der Aufklärung ist ein interessanter Nebeneffekt der digitalen Arbeitsweise mit Infoskop. Alle Dokumente werden elektronisch archiviert, dokumentiert und nachprüfbar via WLAN im eigenen EDV-System abgelegt, wobei die Daten die Praxis nicht verlassen.

Maßgeschneiderte Lösung für Patienten und Ordination

Der Erfolg eines jeden Aufklärungsgespräch basiert auf dem individuellen Dialog zwischen Patienten und Behandler, wobei hier jeder und jede

DATENSCHUTZ LEICHT GEMACHT:

E-Mails DSGVO-konform schicken

Der Versand per E-Mail von Dokumenten, die mit Infoskop erstellt worden sind, gelten rechtlich gesehen als eingeschriebener Brief. Durch die automatisierte Verschlüsselung wird der E-Mail-Versand rechtskonform und entspricht so der europäischen Datenschutz-Grundverordnung DSGVO. Diese ist auch bei der von Infoskop erstellten digitalen Patientenakte der Fall.

KONTAKT

Synmedico AT GmbH

Norbert Haimberger, GF
Donaustraße 35A
3400 Klosterneuburg
Tel. +43(0) 1 236 9955 – 10
www.synmedico.at

Digitaler Workflow mit SureSmile anhand einer Kasuistik.

Alignertherapie in der allgemein Zahnärztlichen Praxis

von Frau Dr. Gertrud Fabel, München

Die Alignertherapie ist inzwischen zu einer Behandlungsoption für verschiedene Indikationen avanciert. Eine Korrektur von Zahnfehlstellungen beeinflusst häufig auch Einschränkungen in der Kau- und Sprechfunktion sowie parodontale Probleme positiv. SureSmile bietet mit einer cloudbasierten Planungssoftware viele Möglichkeiten, die Behandlung selbst zu gestalten und zu steuern.

Für immer mehr erwachsene Patienten entwickelt sich die allgemeine Vorsorge beim Zahnarzt auch zu einem Erstgespräch über Zahnfehlstellungen oder eine in der Kindheit versäumte kieferorthopädische Behandlung. Bei der Untersuchung werden dann Schmutznischen, Gingivitis und Parodontitis entdeckt und Behandlungen initiiert. Im Anamnesegespräch durch die Zahnärzte

zeigen sich nicht selten auch Probleme mit Sprech- und Kaufunktion, ein Zähneknirschen oder gar eine CMD, mitunter Störungen des Speichelflusses, Mundatmung, nächtliches Schnarchen oder sogar obstruktive Schlafapnoe. Bei der Beurteilung der gesamten Mundsituation einschließlich des parodontalen Status wird bei diesen Patienten deutlich, dass eine der wesentlichen Ursachen die Zahnfehlstellung ist. In unserer Gemeinschaftspraxis im Team von vier Kollegen mit verschiedenen Behandlungsschwerpunkten greife ich als Zahnärztin mit kieferorthopädischer Erfahrung in solchen Fällen auf das Aligner-System SureSmile von Dentsply Sirona zurück.

Anders als bei anderen Systemen können wir bei Bedarf in der cloudbasierten Software auch eine Dentale Volumentomografie (DVT) integrieren, um eine ganzheitliche Planung und auch exaktere Ergebnisse zu erzielen. Das Alignermaterial (Essix ACE) ist besonders stabil und erlaubt es, weniger Attachments für die Behandlung zu verwenden. Es werden zügig die gewünschten Zahnbewegungen erreicht, sodass die gesamte Behandlungsdauer bei den meisten meiner Patienten bei bis zu maximal neun Monaten liegt. Das stärkt die Compliance spürbar. SureSmile ist das vierte System, das ich in den vergangenen zwölf Jahren in meiner Praxis nutze. Für die Indikationen, die ich mit Alignern behandle, hat es sich als das am besten geeignete System herausgestellt.

Wir haben uns auch deshalb für SureSmile von Dentsply Sirona entschieden, weil wir dafür zum einen unseren Intraoralscanner (Primescan, Dentsply Sirona) bestens nutzen können zum anderen Zugang zu einer cloudbasierten Software erhielten, für die außer einer Registrierungsgebühr keine weiteren Kosten anfielen. Sie gibt uns jedoch viele Möglichkeiten, die Behandlung selbst zu gestalten. Wir müssen uns keine Gedanken um Kompatibilitäten machen, und die einzelnen Behandlungsschritte sind gut aufeinander abgestimmt. In der Beurteilung der Behandlungssimulation, die uns SureSmile nach dem Upload der nötigen Daten zur Verfügung stellt, können wir beispielsweise die Schnittkante der Aligner individuell bestimmen. Hintergrund ist, dass bestimmte Zahnbewegungen mit kurzer, girlandenförmiger, andere mit gerader, längerer Schnittkante besser funktionieren. Dazu kommt auch ein für Patienten attraktives Preiskonzept, das entweder eine Aligner-Flatrate oder die Abrechnung pro Schiene vorsieht. Gerade bei weniger umfangreichen Korrekturen macht das preislich einen Unterschied.

Patienten nehmen Veränderungen an Zähnen bewusster wahr

Besonders in den vergangenen Monaten kamen Patienten sehr häufig



Vor Behandlung OK: Engstand in der Front, Veneer 11; Rotationen 12,22



Vor Behandlung UK: Engstand in der Front, Rotation 32, Lingual-Kippung 31



Vor Behandlung Front: Engstand und Rotationen, Mittellinien Ok und UK kongruent



Vor Behandlung rechts, Angle-Klasse 1 Schmutznische 12-11



Vor Behandlung links, Angle-Klasse 1

zu mir in die Praxis mit Problemen, die auf die Zahnfehlstellung zurückzuführen waren. Hintergrund ist unter anderem, dass viele Patienten in ihrer Kindheit kieferorthopädisch behandelt wurden und sich aufgrund von mangelndem Durchhaltevermögen oder Fehlen eines Retainers Rezidive gebildet hatten. Tatsächlich fiel dies vielen Patienten durch ihre verstärkte Homeoffice-Tätigkeit mit Videokonferenzen auf. Diese neuerlichen Fehlstellungen führen heute auch wegen der erschwerten Mundhygiene zu Zahnfleischproblemen, die sich gehäuft in Gingivitis oder bereits in einer leichten Parodontitis manifestieren.

Für mich wurde schnell klar, dass sich mit der Alignertherapie in ausgewählten Fällen sehr viel für die Patienten erreichen lässt. Ich habe mich noch einmal sehr intensiv mit diesem spannenden Themengebiet über verschiedene Fortbildungen und Curricula auseinandergesetzt. Das Praxisangebot umfasst heute vorwiegend Frontzahnverschiebungen bei Angle-Klasse-I-Fällen, vorbereitende Maßnahmen bei Lückenstellungen, die implantologisch versorgt werden sollen, sowie präprothetische Therapien. Komplexere Fälle überweisen wir direkt an einen Kieferorthopäden, mit dem wir partnerschaftlich zusammenarbeiten.

Der nachfolgend beschriebene Fall ist sehr typisch für die Patienten, die

wir in unserer Praxis mit Alignern behandeln.

Kasuistik

In meiner Praxis stellte sich eine 29-jährige Patientin vor, die aufgrund der Schachtelstellung der Zähne über Schmutznischen im Ober- und Unterkiefer klagte – trotz einer kieferorthopädischen Behandlung in der Kindheit. Das führte zu einer Gingivitis und einem erhöhten Kariesrisiko. Im Zuge der Diagnostik wurde der PAR-Status erhoben, ein OPG sowie ein DVT gefertigt, um die Knochenverhältnisse vor einer eventuellen kieferorthopädischen Behandlung zu beurteilen. Außerdem wurde die Lage der Weisheitszähne und die endodontische Behandlung an Zahn 11 kontrolliert. Es wurde ein Fotostatus erhoben, ein Intraoralscan mit Primescan durchgeführt und das Modell in der CEREC Ortho Software 2.0 analysiert. In diesem Fall zeigten sich die Fehlstellungen der Zähne nur in der Front, im Seitenzahnbereich dagegen besteht rechts und links Klasse-1-Verzahnung. In Verbindung mit der zu erwartenden guten Compliance der Patientin waren dies ideale Voraussetzungen für eine Aligner-Behandlung.

Nach der Entscheidung dafür wurden die nötigen Daten im SureSmile-Portal hochgeladen. Neben dem Intraoralscan waren das der Fotostatus

intraoral wie extraoral, das OPG und das DVT. Die Dateneingabe wurde ergänzt um medizinische Informationen über den Zahnstatus, in diesem Fall die Anweisung, den endodontisch vorbehandelten Zahn 11 nicht zu bewegen. Abschließend wurden von mir die beabsichtigten kieferorthopädischen Zielbewegungen übermittelt: Angleichen der Zahnbogen-Mittellinie an die Gesichtsmitte, die Anweisung über Ausmaß und Zeitpunkt der approximalen Schmelzreduktion und das beabsichtigte Nivellieren der Kauebene.

Vom SureSmile Lab erhielt ich nach zwei Tagen eine Behandlungssimulation, die ich hinsichtlich der erforderlichen Behandlungsschritte in der umfangreichen Software überprüfte. Bei diesem Fall war es die Besonderheit des Zahns 11: Er war durch ein Frontzahntrauma in der Kindheit der Patientin endodontisch behandelt und danach mit einem Veneer versorgt worden. Weiter waren die Kontrolle der Mittellinien, der Kauebene und vor allem die Überprüfung der Okklusion notwendig, die bei SureSmile in jedem einzelnen Schritt gemacht werden kann. Ich kann als Behandler also vermeiden, dass sich die Okklusion durch die Ausformung der Zahnbögen unter Umständen verschlechtert. Für den Fall, dass der Behandler Änderungen am Staging vornehmen möchte, wird dies mitgeteilt und ein nächster Behandlungs-



Nach Behandlung OK, ausgeformter Zahnbogen, Drahtretainer in Situ



Nach Behandlung UK, ausgeformter Zahnbogen, Retainer in Situ



Nach Behandlung Front, harmonisierte Ästhetik

vorschlag übermittelt. Dies war hier nicht der Fall.

Über Simulationen Patienten in Behandlung stärker einbinden

Das Besondere bei SureSmile ist, dass mir als Behandler viele Möglichkeiten der Steuerung zur Verfügung stehen: Die digitalen Kiefermodelle lassen sich mit der Gesichtsansicht, der Lippenlinie und Bipupillarlinie verknüpfen. Das zukünftige Aussehen der Zähne beim Lachen kann den Patienten in der Behandlungssimulation sehr gut gezeigt werden. Dabei lässt sich das Foto mit dem Patientenlächeln mit Situationsbildern von jedem einzelnen Aligner-Schritt überlagern. Die Simulation bietet somit die Möglichkeit, viele Patientenfragen, etwa zur beabsichtigten Tragedauer und Notwendigkeit der Behandlung beider Kiefer, sehr anschaulich zu beantworten.

Nach Erhalt der Aligner wurden sie nach approximaler Schmelzreduktion (ASR) eingepasst und die geplanten Attachments an den Zähnen 14, 24 sowie 35 bis 41 und 44 platziert. Der Umfang der erforderlichen ASR-Maßnahmen kann häufig reduziert werden, in dem das Slicing gezielt in mehreren Schritten erst im Verlauf der Behandlung eingesetzt wird. In diesem Fall wurde dies nach Aligner 3 und 7 im Oberkiefer an insgesamt drei Stellen und im Unterkiefer nach Schiene 3 und 11 in insgesamt sieben Zwischenräumen in der Front von 4 bis 4 durchgeführt. Die Kontrolltermine in meiner zahnärztlichen Praxis ergaben sich somit automatisch nach der Tragedauer von je vier Alignern. Durch die gute Compliance der Pati-

entin war die Behandlung ohne erforderliche Refinements nach zehn Alignern im Oberkiefer sowie 20 Alignern im Unterkiefer beendet. Die feinen Zahnkorrekturen in den letzten Unterkiefer-Schienen erlaubten zum Teil im Unterkiefer einen kürzeren Rhythmus beim Wechsel von einer Schiene auf die nächste, sodass die Behandlung nach 32 Wochen abgeschlossen werden konnte. Nach Entfernen der Attachments wurde die Patientin mit einem Draht-Retainer im Ober- und im Unterkiefer versorgt, um die erreichte Situation langfristig zu sichern.

Diskussion

Bei dieser Patientin handelte es sich um einen Fall der Angle-Klasse I im Seitenzahnbereich mit Fehlstellungen in der Front. Ziel war es, Schmutznischen zu beseitigen und eine bessere Mundhygiene zu ermöglichen. Auf diese Weise sollte der parodontale Status des Gebisses signifikant verbessert werden. Der Zungenraum im Unterkiefer wurde erweitert, die Sprechfunktion optimiert. Eine Multi-bandbehandlung, die dafür auch möglich gewesen wäre, lehnte die Patientin aus Komfort-Gründen ab. Das Ergebnis stellte die Patientin sehr zufrieden und motivierte sie in punkto Mundhygiene zusätzlich. Ein wichtiger Zusatzaspekt war die natürliche Ästhetik, die ebenfalls erreicht werden konnte.

Für mich ist es wichtig, unseren Patientinnen und Patienten in Fällen wie diesen fachliche Behandlungsempfehlungen zu geben. Zahnbewegungen, die aus Patientensicht einfach scheinen, können sich als schwieriger her-

ausstellen, mit Alignern nicht machbar sein und die Überweisung zum Kieferorthopäden erfordern. Vermeintlich komplizierte Fälle stellen sich gelegentlich als einfacher dar und können in der eigenen Praxis sehr gut behandelt werden und vergleichsweise schnell in wenigen Monaten zu einem sehr guten Ergebnis führen. Daher ist es für mich wichtig, in meinem Leistungsspektrum immer den neuesten Stand der Wissenschaft zu kennen und mein Angebot an die Patienten anpassen zu können.



Dr. Getrud Fabel

MSc Clinical Dental CAD/CAM.
Zahnärztin München Cosimapark.
Behandlungsschwerpunkte:

- Digitale Zahnheilkunde: CE REC, CMD, Schnarcherschienen
- Ästhetische Zahnheilkunde: Veneers, Alignerbehandlung, Smile-Design
- Familienzahnheilkunde: Senioren, Alterszahnmedizin, Kinder
- Konservierende Zahnheilkunde: Wurzelkanalbehandlung mit Mikroskop

www.dr-fabel.de

Zirkonzahn®

MEHR INFOS



DIE ZIRKONZAHN KULTUR

INTELLIGENTE LÖSUNGEN

*Prothesenzähne aus Abro® Basic Multistratum® auf Prothesenbasen aus Denture Gingiva Basic.
Gingivaanteile verblendet mit Gingiva-Composites*



Präziser DVT jetzt noch intuitiver

Neo Edition der CS 8200 3D-Familie

Carestream Dental bringt nun noch mehr Zahnärzte an die DVT-Bildgebung heran. Die Lancierung der Neo Edition der CS 8200 3D-Familie bietet aktuellen Benutzern des CS 8200 3D mehr Optionen.

Wie bei der ursprünglichen CS 8200 3D-Familie umfasst die Neo Edition 2D-Panoramabildgebung, DVT-Bildgebung, 3D-Objektscans und optionale Fernröntgenbildgebung. Bis zu neun wählbare Sichtfelder (FOV), von 4 cm x 4 cm bis 12 cm x 10 cm, decken sowohl tägliche klinische Anwendungen als auch Fortsetzungsbehandlungen ab. Als Bestätigung für Ärzte, dass sie den gesamten relevanten Bereich sehen und um die Strahlendosis bei Ganzkieferscans kleinerer Patienten zu reduzieren, verfügt die Neo Edition über zusätzliche Sichtfelder, einschließlich 10 cm x 5 cm und 10 cm x 10 cm. Für Endodontologen, die sich auf die kleinsten Details der Wurzel- und Kanalmorphologie konzentrieren, liefert der EndoHD-Modus extrem

hochauflösende Scans (75 µm); das System kann sogar Ganzkieferbilder mit der höchsten Auflösung für endodontische Scans erfassen – das macht es ideal für Fälle, die mehrere Quadranten und Zähne umfassen.

Zahnärzte, die DVT in ihren Praxen einführen, versuchen oft, ihr Behandlungsspektrum auszuweiten, wie z. B. Implantate einzusetzen oder Bohrschablonen zu entwerfen. So ermöglicht das neue Sichtfeld des CS 8200 3D von 5 cm x 8 cm dem Arzt ganz einfach, gegenüberliegende Zähne zu erfassen, um die Okklusion bei Implantatfällen besser zu kontrollieren. Optionale Add-on-Software und Module, wie die prothetikorientierte Implantatplanung und Smop von Swissmeda, lassen sich nahtlos in die CS Imaging Software-Suite integrieren, um Behandlern zu helfen, umfassendere Implantatbehandlungspläne zu erstellen oder Bohrschablonen zu entwerfen und zu bestellen.

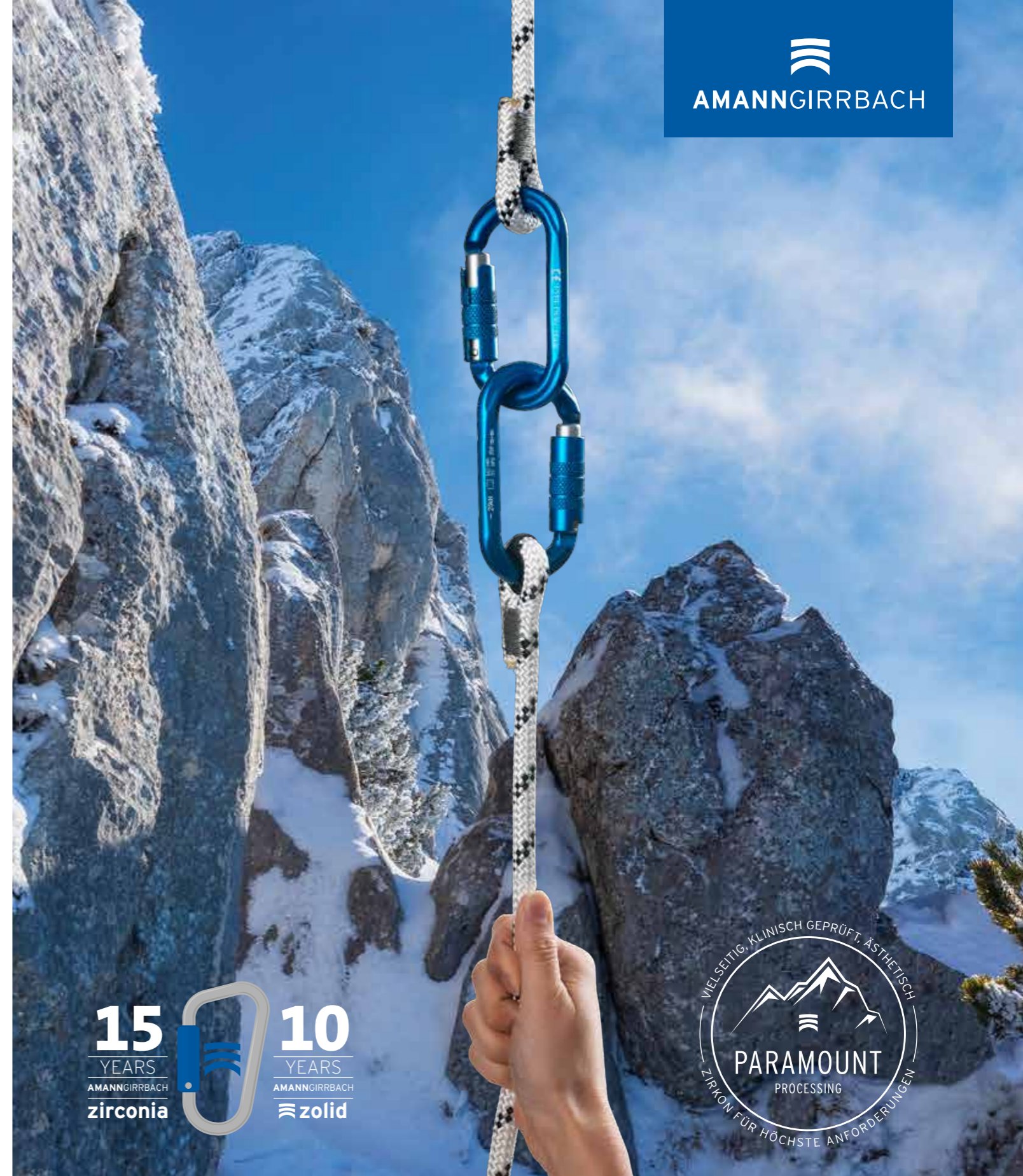
Allerdings beginnt jede Behandlung, egal wie fortgeschritten, mit einem 2D/3D-Scan – und zwar mit einem sehr genauen. Um die richtige Patientenpositionierung zu erleichtern, ermöglicht ein niedrig dosiertes Röntgen-Diagnosebild dem Benutzer die Kontrolle des Bildgebungsbereichs vor der Untersuchung, um die Notwendigkeit von Wiederholungen zu reduzieren. Nachsorgeuntersuchungen sind im Laufe der Zeit auch schneller und einfacher vergleichbar, da das Gerät die für jeden Patienten verwendeten Scanparameter speichert. Darüber hinaus gestaltet die neue Benutzeroberfläche die Einrichtung des Geräts für Untersuchungen einfacher, schneller und intuitiver, was für weniger Klicks und mehr Sicherheit sorgt. Und da das Panoramabild die Grundlage der meisten Behandlungspläne bleibt, verfügt das System über ein neues niedrig dosiertes Panoramaprogramm, das die Dosis – bei gleichbleibender Bildqualität – auf 50 Prozent reduziert.

Sobald ein Arzt ein DVT in seiner Praxis integriert, wird er sicherstellen wollen, dass er das Beste aus dieser Investition herausholt. Der optionale CS UpStream, ein fortschrittlicher rund um die Uhr verfügbarer Geräteüberwachungsdienst, führt zu einem schnelleren, reaktiveren Service und reduziert gleichzeitig die Geräteausfallzeit durch automatisiertes diagnostisches Feedback an Carestream Dental. CS UpStream ist als Add-on zu dem CS Advantage-Programm erhältlich.

www.carestreamdental.de



Die Neo Edition ist eine Weiterentwicklung des CS 8200 3D und des optionalen Scan Ceph-Moduls mit dem Ergebnis verbesserter Benutzerfreundlichkeit und klinischer Erfahrung sowie erfolgreicherer Ergebnisse für Patienten.



15 YEARS
AMANNGIRRBACH
zirconia

10 YEARS
AMANNGIRRBACH
zolid

VIELSEITIG, KLINISCH GEPRÜFT, ÄSTHETISCH
PARAMOUNT
PROCESSING
ZIRKON FÜR HÖCHSTE ANFORDERUNGEN

SIE MÖGEN KEINE ÜBERRASCHUNGEN?
ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR ZOLID.



#NoSurpriseZirconia
www.amanngirschbach.com/zolid-de



Zolid-Webinare:
Programm und Termine unter:
academy.amanngirschbach.com/de/webinar



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



Sehr geehrte Kundin,
sehr geehrter Kunde,

die WID 2022 stand dieses mal ganz unter dem Motto GOING GREEN. Als erster Dentalgroßhändler der Branche setzt Henry Schein hier ein starkes Zeichen zum Wohle unserer Umwelt und unserer Gesellschaft. Und die positive Resonanz die wir auf der WID von unseren Kunden erhalten haben zeigt, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind.

Wir als HENRY SCHEIN bieten Ihnen in diesen besonderen Zeiten auch Sicherheit, Verlässlichkeit und Beständigkeit als kompetenter Dienstleister.

Dies können Sie erkennen, indem wir aufgrund des Aufstocken unserer Lagerbestände versuchen, ein verlässlicher Lieferant Ihrer Verbrauchsmaterialien und Ihres Equipments zu sein. Weiters versuchen wir durch Analyse viele Prozessabläufe zu optimieren, um Ihnen bessere Dienstleistung anbieten zu können. Dabei haben wir ebenfalls immer die Agenda GOING GREEN vor Augen.

Das HENRY SCHEIN Team und ich stehen Ihnen gerne für Ihre Anliegen zur Verfügung.

Mit besten Grüßen
Roman Reichholf

Roman Reichholf
HENRY SCHEIN Dental Austria GmbH

HENRY SCHEIN GOES GREEN – NACHHALTIG UND FAIR!

Als marktführendes Unternehmen arbeitet Henry Schein nicht nur am Lächeln Österreichs, sondern ist sich auch seiner Verantwortung in Sachen Umwelt und Nachhaltigkeit bewusst. Aus diesem Grund haben wir die Initiative „GO GREEN“ gestartet. „GO GREEN“ heißt, mit durchdachten Veränderungen jeweils einen Schritt in eine bessere Zukunft zu gehen.

In den kommenden Monaten und Jahren wird Henry Schein daher viele Prozesse überprüfen, optimieren und Investitionen in die Reduktion des Footprints tätigen:

Zum Beispiel:

- Einsatz von erneuerbaren Energien in bestimmten Bereichen
- Energiesparende Beleuchtung in unseren Niederlassungen
- Reduzierung der CO₂ Emissionen durch modernen Fuhrpark
- Druck von Werbemitteln auf Ökopapier
- Bewusstsein im Bereich Dienstreisen und intelligente Routenplanung

Wir von Henry Schein sehen „going green“ dabei als langfristigen Prozess und werden Sie als unseren Kunden darüber laufend informieren. Arbeiten wir gemeinsam am Lächeln Österreichs und einer guten Zukunft für nachfolgende Generationen!



GO GREEN! INVESTIEREN SIE JETZT IN HYGIENE!

Ältere Hygienegeräte kommen schnell an das Ende ihres Lebenszyklus. Hier lohnt es sich sowohl aus ökonomischen als auch ökologischen Gründen in neue Geräte zu investieren. Zusätzlich kümmert sich Henry Schein um eine umweltgerechte Entsorgung Ihrer alten Geräte.

Für eine Investition sprechen:

- Effizienz: Sparen Sie Wasser und Energie!
- Sicherheit: Verringern Sie das Ausfallrisiko!
- Qualität: Vertrauen Sie auf beste Markenqualität!

P.S.: Henry Schein hat viele Geräte lagernd und ist prompt lieferfähig!



Amann Girschbach feiert doppeltes Jubiläum

Auf Erfolgskurs mit Zolid Zirkonoxid

Amann Girschbach feiert dieses Jahr zwei bedeutende Jubiläen: Vor 15 Jahren produzierte das Unternehmen erstmals Zirkonoxid-Blöcke zur Herstellung von Zahnersatz, und vor genau zehn Jahren wurde die weltweit erfolgreiche Marke Zolid eingeführt.

Amann Girschbach war eines der ersten Unternehmen, das vor 15 Jahren mit der Herstellung von Zirkonoxid für Zahnersatz begann. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach immer ästhetischeren Zirkonoxiden und des Wunsches nach mehr Wirtschaftlichkeit und Prozesssicherheit, führte Amann Girschbach fünf Jahre später die Marke Zolid ein. Mit Zolid standen den Anwendern erstmals CAD/CAM-Rohlinge zur Verfügung, die ohne aufwendige Verblendprozesse hohe Ästhetik erzielten.

Seither entwickelt das Unternehmen die entsprechenden Materialien und Verarbeitungsprozesse kontinu-

ierlich weiter: Mittlerweile lassen Rohlinge wie Zolid Gen-X lebensechte Restaurationen mit integriertem Farbverlauf in 16 Vita-Farben zu. Neben den exzellenten ästhetischen Eigenschaften und hervorragenden mechanischen Werten überzeugen sie durch Indikationsvielfalt und den klinischen Langzeiterfolg. Im Sinne der Qualitätssicherung werden dafür auch nur die besten Rohstoffe unter strengsten Prüfverfahren und nach zertifizierten Prozessen verarbeitet. So etwa ist Amann Girschbach eines der ersten dentalen Unternehmen, das gemäß der neuen Medical Device Regulation zertifiziert wurde und Anwender damit bei der Erfüllung der MDR-Pflichten unterstützt.

«Dieses Jahr feiern wir zwei besondere Jubiläen, die einmal mehr zeigen, dass wir bei Amann Girschbach die Grenzen der technischen Möglichkeiten immer wieder aufs Neue verschieben. Gleichzeitig nehmen wir das als Anlass, unser Qualitätsversprechen mit einer 10-jährigen Garantie auf alle Zolid-Materialien zu unterstreichen. Wir verstehen uns als ganzheitlichen Systemanbieter und unterstützen un-

sere Kunden entlang der kompletten Customer Journey. In diesem Sinne setzen wir in den nächsten Jahren in punkto Zirkonoxid auch verstärkt auf Training und Ausbildung. Den Auftakt dazu macht heuer eine Serie an Webinaren rund um das Thema Arbeiten mit Zirkonoxid.», freut sich Melanie Röschmann, Director Global Business Unit – Consumables bei Amann Girschbach.

www.amanngirschbach.com

Abb. 1: Erster Zolid Blank (2012): Brücke 13 – 16 infiltriert, 13 reduziertes Gerüst, 14, 15 vestibulär reduziert, 16 monolithisch, bemalt. Abb. 2: Erster voreingefärbter Zolid Blank (2013): Kronen 34 – 37. 34 reduziert, vollverblendet 35 vestibulär verblendet, 36 zirkulär verblendet, 37 monolithisch, bemalt. Abb. 3: Erste monolithische Restaurationen im Frontzahnbereich (2014): Veneers 33 – 43 monolithisch, infiltriert und bemalt. Abb. 4: Zolid FX Preshade (2015): Brücke 35 – 37 monolithisch, bemalt. Abb. 5: Erster Blank mit integriertem Farb- und Transluzenzgradienten (2016): Kronen 13 – 23 monolithisch, glasiert. Abb. 6: Erster Blank für monolithische, weitspannige Brücken (2017): REAX Brücke, monolithisch, bemalt und glasiert. Abb. 7: Kombiarbeit Zolid HT+ White & Zolid FX ML (2018): Implantatbrücke 16 - 26 (Zolid HT+ white) vestibulär und Gingiva Cutback, Rest monolithisch Molarenkronen 16, 17, 27 (Zolid FX ML) monolithisch, bemalt und glasiert. Abb. 8: Zolid HT+ Preshade (2019): REAX Brücke, 13 - 23 vestibulär und Gingiva Cutback, Rest monolithisch. Abb. 9: Ein Material für alle Indikationen – dank der exzellenten Materialeigenschaften (2020): Zolid Gen-X Abb. 10: Highspeed-Sintern von Kronen in 20 Minuten (2021): Krone 36 monolithisch, bemalt und glasiert

Eine 10-jährige Erfolgsgeschichte Zolid Zirkonoxid in Bildern

Mit der Einführung der Marke Zolid im Jahr 2012, standen Anwendern erstmals CAD/CAM Rohlinge zur Verfügung, die ohne aufwendige Verblendprozesse hohe Ästhetik erzielten. Seither entwickelt Amann Girschbach die Materialien und Verarbeitungsprozesse kontinuierlich weiter und bietet seinen Anwendern für jede zirkonbasierte Indikation den richtigen Werkstoff, um Restaurationen von langfristiger Stabilität und natürlicher Ästhetik wirtschaftlich und effizient herstellen zu können.



JUBILÄUMSANGEBOT

Amann Girschbach-Kunden erhalten ab sofort zehn Jahre Garantie auf alle Zolid-Materialien. Gleichzeitig werden unter dem Hashtag #nosurprisezirconia über das ganze Jahr hinweg verschiedene Webinare rund um den Werkstoff Zirkonoxid veranstaltet.

GUM® ORTHO

Für Patienten mit kieferorthopädischen Apparaturen

- ✓ Fluorid + Isomalt zum Schutz vor Initial-Läsionen und Karies
- ✓ Antibakterielle Wirkung durch 0,05% Cetylpyridiniumchlorid
- ✓ Natürliche reizmindernde Inhaltsstoffe (Bisabolol, Ingwerextrakt, Aloe vera, Vitamin E) zur Beruhigung des Zahnfleisches



Die über 80-jährige Geschichte von Dürr Dental

Erfindungen, Patente und Innovationen

Immer mehr Unternehmen und Marken positionieren sich als «Global Player» respektive «Global Brands». Dass man aber als Firma mit einer klar geografischen Herkunft und einer traditionsreichen Geschichte ebenfalls weltweit erfolgreich sein kann, beweist der Werdegang von Dürr Dental.

Fest verwurzelt in die Zukunft blicken. So lautet das Credo des deutschen Familienunternehmens, welches in dritter Generation von Martin Dürrstein als CEO geführt wird. Es sind mehr als acht Jahrzehnte und drei Generationen, die aus Dürr Dental das gemacht hat, was die Firma heute ist: ein internationaler Marktführer, der 2021 mit 1'300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Kunden in 146 Ländern einen Umsatz von rund 325 Mio. Euro erzielte. Grund genug also für einen kleinen Abriss aus der Firmengeschichte.

Der Macher und der Erfinder

Gleich nach dem Ende des 2. Weltkrieges, im September 1945, gründeten die Gebrüder Karl und Wilhelm Dürr eine feinmechanische Werkstatt. Während den ersten Jahren arbeitete Karl (Jahrgang 1905) noch auswärts bei einer anderen Firma, dank einer immer besseren Auftragslage widmete sich aber auch dieser ab 1950 voll und ganz dem eigenen Unternehmen. Karl Dürr hatte den Ruf, ein Mann der Tat zu sein, nicht selten heizte er eigenhändig bereits



Heute selbstverständlich, damals eine Erfindung von Dürr Dental: die Absaugung während der Behandlung.

um 5 Uhr morgens die Werkstatt ein. Sein Bruder Wilhelm (Jahrgang 1907) hingegen war der Tüftler, zahlreiche Erfindungen gehen auf ihn zurück. Da es nach dem 2. Weltkrieg in Deutschland kein Patentamt gab, fand auch hier Wilhelm eine Lösung und wählte den Weg über die neutrale Schweiz. So meldete er am 27. August 1953 in Zürich das Patent für ein «Bohr- und Schleifgerät für Zahnärzte» an, weitere Anmeldungen folgten.

Der abgebrochene Zahnbohrer

Frida Dürr plagten im Jahre 1946 starke Zahnschmerzen, also suchte sie einen Zahnarzt auf, der Karies im unteren Dreier sowie einen entzündeten Nerv diagnostizierte. Beim Ausbohren fiel jedoch das einzige rotierende Bohrinstrument aus, so dass der Zahnarzt seine Patientin fragte, ob ihr Mann Wilhelm einmal einen Blick auf das defekte Handstück werfen könne. Die Reparatur von Zahnbohrern war zwar etwas völlig Neues für den Gatten, dennoch gelang es ihm, den Bohrer wieder funktionstüchtig zu machen. Auf diese Weise stießen die Gebrüder Dürr mit ihrer Feinmechanik-Werkstatt unversehens auf eine Marktlücke: Dentalinstrumente.



Kompressoren bildeten die Grundlage für den Erfolg von Dürr Dental. (Historische Aufnahme)



Das Desinfektionsmittel «Orotol» von einst bildete die Grundlage dafür,...

... dass Dürr Dental heute in der modernen Hygiene und Desinfektion weltweit führend ist.

Vom Sitzen zum Liegen

Die in den 1950er-Jahren von Dürr entwickelten Motoren waren auf Grund ihrer hohen Drehzahl eine bedeutende Marktneuheit, allerdings drohten die Zähne zu heiß zu werden. Die Kühlung mit Wasser schien eine gute Lösung zu sein, und so präsentierte Dürr Dental das weltweit erste Hand- und Winkelstück mit eingebauter Wasserzuführung zur Kühlung der Bohrstelle. Doch bei diesem Vorgehen entstand unerwünschter Spraynebel, der die Sicht des Zahnarztes in den Mund des Patienten beeinträchtigte, also suchte man erneut nach einer Lösung.

Die ganzen Jahre hindurch hatten sich Karl und Wilhelm Dürr immer wieder mit Pumpen und dem Thema der Absaugung für verschiedenste Zwecke auseinandergesetzt, also verwendeten sie dieses Wissen auch für die Zahnmedizin und präsentierten 1961 eine Spraynebel-Absaugmaschine, welche die Entwickler «Orosug» taufte. Mag sein,



Der Fernseher im Hintergrund ist bester Zeitzeuge dafür, dass Dürr Dental schon früh mit «Vista Cam» die Nase vorne hatte.



«Vista Cam» hatte bereits 1995 einen wegweisendes Design.

dass dieser Name heute den meisten Behandlern kein Begriff ist, doch ohne «Orosug» wäre die Zahnmedizin von heute nicht die gleiche. Warum? Weil die von Dürr Dental entwickelten Absaugsysteme es zum ersten Mal erlaubten, den Patienten während des Eingriffes zu legen anstatt, wie bis anhin, aufrecht in einen Stuhl zu setzen. Eine Erfindung «Made by Dürr», ohne die die moderne Zahnmedizin von heute nicht vorstellbar wäre.

Hygiene als Steckenpferd

Unmöglich einen Abriss über die Firmengeschichte von Dürr Dental vorzunehmen, ohne das Thema Hygiene zu erwähnen. Mit der Zeit wurde allen klar, dass die zu Beginn der 1960er-Jahre entwickelten Sauganlagen eine ganz gezielte Wartung benötigten, allem voran bei der Sauberkeit. So wurde mit «Orotol» ein Desinfektionsmittel entwickelt, das zunächst die effektive Reinigung und Desinfektion von Sauganlagen ermöglichte. Doch durch den engen Kontakt zu den Händlern kam dem damaligen Unternehmenschef Walter Dürr zu Ohren, dass Zahnärzte auch Schwierigkeiten damit hatten, Hand- und Winkelstücke nach der Anwendung von innen und außen zu reinigen und zu desinfizieren. In Folge begannen die Tüftler von Dürr Dental das Produktesortiment an Hygienemitteln laufend auszubauen – bis heute. Egal ob Arbeitsflächen oder Instrumente, ob Haut und Hände, es gibt heute kaum einen Bereich in der Zahnmedizin, bei welcher Dürr Dental als Anbieter von Hygienepräparaten und -geräten nicht führend ist.

Hier und heute: Digital in die Zukunft

Mit der Vista-Bildgebung beweist Dürr Dental, dass das «Fest verwurzelt in die Zukunft blicken» mehr als nur ein Leitspruch ist. Denn das Unternehmen bietet für die extraorale wie intraorale Diagnostik zahlreiche Produkte und Lösungen wie etwa «Vistacam». Diese Intraoralkamera verfügt über einen intelligenten Wechselkopfmechanismus, welche die Behandler von der Diagnose respektive Früherkennung von Karies bis zur Plaque-Visualisierung gegenüber den Patienten unterstützt. Vista steht aber auch für modernste Bildgebungssoftware, bei «Vista Soft» etwa laufen von der Aufnahme und Bearbeitung digitaler Röntgen- und Kamerabilder über den Bildaustausch in der Cloud bis hin zur Implantat- und Bohrschablonenplanung alles in einem einzigen Programm zusammen.

Im Zusammenhang mit der digitalen Bildgebung bestätigt CEO Martin Dürrstein den ungebremsten Entwicklungsdrang des Familienunternehmens: «Wir haben an der letzten IDS in Köln die Künstliche Intelligenz in unserer Software vorgestellt, konkret die Einzeichnung des Wurzelkanals in jeder 3D-Aufnahme, was ja etwa beim Setzen eines Implantats zwingend notwendig ist. Die KI kann vor allem in der Röntgendiagnostik unglaublich viele Krankheitsbilder bearbeiten, die vermutlich für einen Menschen irgendwann zu viel werden.»

www.duerrdental.com



VivaScan ist eine kompakte und intuitive Lösung für Zahnärzte, die in die Welt der digitalen Zahnheilkunde einsteigen möchten.

Mit VivaScan bietet Ivoclar eine kompakte und intuitive intraorale Scanlösung

Der erste Schritt zur digitalen Abformung leicht gemacht

VivaScan ist eine kompakte und intuitive intraorale Scanlösung für Zahnärzte, die in die Welt der digitalen Zahnheilkunde einsteigen möchten. Dank seines schlanken Designs lässt sich das Gerät einfach und mühelos in den Praxisalltag integrieren, liefert hervorragende Scanergebnisse und ermöglicht einen effizienteren Arbeitsablauf.

Mit einem Intraoralscanner können Zahnärzte schnell, einfach und mühelos digitale Abdrücke von den Zähnen ihrer Patienten nehmen. Im Vergleich zur konventionellen Abdrucknahme ist die digitale Abformung deutlich zeitsparender und angenehmer für den Patienten. Darüber hinaus erhält der Patient einen interessanten Blick auf seine eigenen Zähne und ein umfassendes Verständnis für die Behandlung, was nicht zuletzt auf die Zahngesundheit und das Dental Wellbeing der Patienten einzahlt und deren Wohlbefinden nachhaltig verbessert.

Der erste Schritt in die digitale Zahnheilkunde

Der VivaScan ist ein kompakter, leistungsstarker Intraoralscanner für die Zahnarztpraxis und bietet ein flexibles

Scan-Erlebnis. Sein schlankes, leichtes und ergonomisches Design macht das Scannen zu einer mühelosen Aufgabe. Mit einem Gewicht von nur rund 230 g lässt sich der VivaScan sehr flexibel einsetzen. Dank der Plug&Play-Fähigkeit des Geräts kann der VivaScan als mobiles, tragbares System genutzt werden. Der Scanner muss dazu lediglich über ein einziges Kabel an einen Laptop angeschlossen werden. Weitere störende Kabel während des Scanvorgangs gehören so der Vergangenheit an und unterstreichen die einfache Handhabung.

„Nach siebzehn Jahren täglicher Arbeit mit intraoralen Scannern bin ich froh, all diese Aspekte in einem Satz zusammenfassen zu können. Ein schneller Computer, schnelles Scannen, keine Begrenzung der Anzahl der Scans, schnelle Berechnung und nicht zuletzt die schnellste Weitergabe an die Datei oder das Labor. Dies

ist endlich ein wirklich benutzerfreundlicher Scanner. Leichte Hardware, schnelle Software. Der einfachste Weg zur digitalen Zahnmedizin.“, beschreibt Dr. Petr Hajný den neuen VivaScan.

Flexibilität und Perfektion mit jedem Scanvorgang

Der VivaScan macht komfortables Scannen möglich. Er wird mit zwei unterschiedlich grossen Aufsätzen (normal und klein) geliefert, um jeweils die beste Passform für den einzelnen Patienten zu bestimmen und den Scanvorgang so angenehm und effektiv wie möglich zu machen. Der normale Aufsatz des VivaScan ist ideal für allgemeine Scans, während der kleinere Aufsatz bestens für das Scannen an schwer zugänglichen Stellen oder für Patienten mit einem kleineren Mund geeignet ist. Die hohe Geschwindigkeit des neuen VivaScan ermöglicht ein schnelles, effizientes Scannen und hilft, eine grössere Anzahl von Patienten in der gleichen Zeit zu behandeln. Die innovative Laserscan-Technologie des VivaScan liefert hochpräzise Ergebnisse, um Patienten hervorragend passende Restaurationen anzubieten, die ihnen ein Lächeln ins Gesicht zaubern.

Ivoclar Cloud als direkter Draht ins Labor

Ivoclar ermöglicht mit dem VivaScan einen einfachen und unkomplizierten Einstieg in die digitale Zahnmedizin. Zusätzlich zu dem Intraoralscanner bietet das Dentalunternehmen seinen Kunden eine Software-Lösung für einen sicheren Datenaustausch an. Mit der benutzerfreundlichen und intuitiven Software können die Scans in einem optimierten Arbeitsablauf direkt an das Labor der Wahl gesendet werden. Die integrierte File-Sharing-Lösung sorgt für eine sichere Datenübertragung. Mit nur einem Klick werden die Scans in die Ivoclar Cloud geladen. Der Zahntechniker kann sie dann ebenso einfach in einem offenen Format aus der Cloud herunterladen, so dass er diese unmittelbar auf die von ihm bevorzugte Weise weiterverarbeiten kann. Ausserdem fallen für diesen Service keine weiteren Kosten und jährliche Gebühren an. Um einen erfolgreichen Start mit dem neuen VivaScan zu ermöglichen, bietet Ivoclar ein webbasiertes On-Demand-Training. Innerhalb von 60 Minuten sind Zahnärzte so in der Lage, den ersten Patienten zu scannen.

www.ivoclar.com

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Opalescence
go
Tooth Whitening



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung

[f](#) [i](#) [v](#) [de.ultradent.blog](#)

ERFAHREN SIE MEHR AUF
ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2022 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

Innovationen am laufenden Band

Intraoralscanner von Medit

2018 revolutionierte der koreanische Hersteller Medit mit dem Intraoralscanner i500 den Markt, 2021 stellte Medit mit dem i700 die Evolution des Intraoralscanners vor. Dieses Frühjahr kamen mit der kabellosen Variante i700 wireless und dem Einsteigermodell i600 gleich zwei neue innovative Modelle in die österreichischen Ordinationen.



CAD/CAM Lösungen Klaus Kopetzky feiert die Österreich-Premiere des neuen Medit i700 wireless Scanners.

Freitag, der 13. Mai entpuppte sich dieses Jahr als Glückstag für alle an digitaler Zahnmedizin Interessierten, denn in würdigem Rahmen und mit Blick auf den Wiener Stephansdom feierte CAD/CAM Lösungen Klaus Kopetzky die Österreich-Premiere des neuen Medit i700 wireless. Nach der Präsentation des Scanners konnten alle TeilnehmerInnen sich im Hands-On-Workshop von den Qualitäten des neuen Produkts überzeugen.

Maximale Freiheit in der digitalen Abformung

Die eigens für den i700 wireless entwickelte 60GHZ-Technologie ermöglicht eine stabile kabellose Ver-

bindung, unabhängig vom WLAN der Ordination und gleichgültig wie viele andere Geräte sich im Umkreis befinden. Eine Reichweite von über 4,5 Metern bietet neue und vielfältige Möglichkeiten den Intraoralscanner mit Rechner und Bildschirm in die Praxis zu integrieren. Der i700 ist auch in der kabellosen Variante mit 70 FPS superschnell, hochpräzise und einfach in der Handhabung. Das perfekt ausbalancierte Federgewicht mit schlankem Design sorgt für ein angenehmes Scannerlebnis und maximale Freiheit in der digitalen Abformung.

Einstieg in die Digitalisierung

Rechtzeitig zur WID brachte Medit mit dem i600 einen weiteren neuen Scan-

Mit nur einem USB-C-Kabel kann der Medit-Scanner direkt an den Laptop angeschlossen werden.

ner auf den Markt. Bei der Entwicklung hat Medit den Blick auf das Beste aus dem i500 und dem kabelgebundenen i700 gelegt. Herausgekommen ist das perfekte Einsteigergerät für die digitale Praxis: Schlank und leicht im Design und mit nur einem Knopf zu bedienen. Mit nur einem USB-C-Kabel kann der Scanner direkt an den Laptop angeschlossen werden. Scantiefe und Scantiefe sind größer als beim i500. Scannen mit dem i600 ist flüssig und effizient.

Starkes Softwareangebot

Komplettiert werden alle Scanner von Medit durch ein einzigartiges starkes Softwarepaket, das kosten- und gebührenfrei immer dabei ist. Laufende Updates und Apps zur Erweiterung stehen Praxen und Partnerlaboren ohne Bindung oder Zusatzkosten zur Verfügung. Das offene System bietet zahlreiche Schnittstellen.

Autorisierter österreichischer Fachhändler

CAD/CAM Lösungen ist seit Anfang 2019 einziger autorisierter österreichischer Medit-Händler. Die hauseigenen Medit-Experten bieten individuelle Beratungs- und Demotermine und haben dabei stets den gesamten digitalen Workflow im Blick.

www.cadcam-loesungen.at

MEDIT i700 wireless

Für maximale Freiheit in der digitalen Abformung.



NEU
seit Mai 2022



MEDIT i600
Funktioniert einfach.

Der Einstieg in die Digitalisierung, auf den Sie gewartet haben.

Vereinbaren Sie jetzt Ihren individuellen Beratungstermin!

www.cadcam-loesungen.at/medit-experience

CAD/CAM Lösungen Klaus Kopetzky

Lienfeldergasse 32, 1160 Wien

+43 1 35 60 008

www.cadcam-loesungen.at

office@cadcam-loesungen.at

CAD/CAM
Lösungen!
Klaus Kopetzky



Ist seit November 2021 Chef in ihrer eigenen Zahnarztpraxis: Dr. Konstanze Trubrig



Auch im Wartezimmer: Was wie Holz aussieht, ist in Wirklichkeit ein Vinyl-Belag.



Die neue Ordination ist mit drei Behandlungseinheiten von Sirona ausgerüstet.



Wandposter unterstützen die entspannte Stimmung.



Empfangspult von GETHER - die Einrichter

Indirektes Licht und Holzstimmung in perfekter Harmonie.



Wo einst Bankkunden ein- und ausgingen, werden heuer Dentalpatienten willkommen geheißen.



Das Wohlfühlambiente ist der Ordinationsinhaberin besonders wichtig. Und zwar für die Patienten, wie auch für sich und ihr Team.

Praxisreport aus Oberösterreich

Gesundheit anstatt Geld

von Daniel Izquierdo-Hänni

Einst stand im Zentrum von Kirchdorf an der Krems eine Bank, seit Kurzem hat in den gleichen Räumlichkeiten Dr. Konstanze Trubrig ihre eigene Ordination eröffnet.

In Linz aufgewachsen, hegte Konstanze Trubrig den Berufswunsch die Medizin, so wie sie selbst sagt, «mit etwas Handwerklichem» zu kombinieren. Sie entschied sich somit für das Zahnmedizinstudium,

welches sie in Graz absolvierte und 2016 abschloss. Danach arbeitete Dr. Konstanze Trubrig während fünf Jahren in einem zahnmedizinischen Ambulatorium in Linz. Wohl aus dieser Zeit stammen ihre Vorliebe für

die ganzheitliche, zahnmedizinische Betreuung von Jung und Alt, für die Prophylaxe und die Zahnerhaltung. Doch die Linzerin hegte den Wunsch, ihre Vision der Zahnmedizin in den eigenen vier Wänden zu verwirklichen, und so kehrte Dr. Trubrig nach Oberösterreich zurück. Knapp 40 Minuten Autofahrt von ihrer Geburtsstadt entfernt fand sie in Kirchdorf an der Krems einen interessanten Standort: eine ehemalige Filiale der Raiffeisenbank, welche nicht nur mitten in der Ortschaft liegt, sondern die zu einer Art Ärztezentrum umgewandelt werden sollte. Heute finden sich dort eine praktische Ärztin, ein Orthopäde und, seit November 2021, auch ihre «Zahnmedizin am Hauptplatz», in welcher sie Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde für Kassen- wie auch Privatpatienten anbietet.

Hierfür verfügt Dr. Konstanze Trubrig über drei Behandlungseinheiten

von Dentsply Sirona, wobei eine ausschließlich für die Mundhygiene eingesetzt wird. In ihrem Team zählt sie zudem insgesamt fünf Mitarbeiterinnen. «Ich wollte, und will, eine Praxis zum Wohlfühlen mit einer freien, offenen Atmosphäre sowie einem angenehmen Arbeitsklima», kommentiert Dr. Trubrig im Gespräch mit dem dental journal, und ergänzt fröhlich lachend: «Es sollen sich alle wohlfühlen. Die Patienten, die Mitarbeiter und schließlich auch ich». Dass eine solche Stimmung gerade auch für Angstpatienten besonders wichtig ist, liegt für die junge Ordinationsinhaberin auf der Hand.

Aus einem ehemaligen Bankhaus eine Wohlfühl-Praxis zu machen, bedingte viel Arbeit, galt es doch etwa eine neue Raumaufteilung vorzunehmen und die ganzen Wasser-, Strom- und Druckluftleitungen zu verlegen. Rund neun Monate dauerte der

ganze Umbau, wobei sie hierfür auf die kompetente Unterstützung von Henry Schein vertraute. «Ich bin auf Grund von Empfehlungen von Kollegen auf diese Firma gekommen, Frau Thaler und Herr Obermayr von Henry Schein Linz sind ein super Team. Die ganze Projektentwicklung war professionell und absolut unkompliziert.», fasst Dr. Trubrig ihre Erfahrung zusammen. Für das erwünschte, angenehme Ambiente sorgte zudem Michaela Gether-Kranz von GETHER - die Einrichter, die sich als Einrichterin für Zahnarztpraxen einen glänzenden Namen gemacht hat. Michaela ist Tischlerin mit Herz und Hirn, so Dr. Trubrig, sie brachte sie jahrelange Erfahrung sowie höchste Professionalität ein, und zwar von der Planung bis zur Umsetzung. «Abgesehen von einem perfekten Zeitmanagement hat Michaela Gether-Kranz einen ausgeprägten Sinn für Eleganz.»

KONTAKT

Zahnmedizin am Hauptplatz

Dr. Konstanze Trubrig
07582 Kirchdorf an der Krems
Tel. 07582 / 21399
www.zahnmedizin-trubrig.at

Henry Schein Dental Austria

1100 Wien
Tel. 059 9920
www.henryscheint.at

GETHER - die Einrichter GmbH

Michaela Gether-Kranz
8345 Straden
Tel. +43 (3473) 8080 0
www.gether.at



Ein offener,
heller Empfang
heißt die Patien-
ten willkommen.



Lebende Moosbilder findet man in der Praxis im Gang und in den meisten Räumen zur Verbesserung des Raumklimas (www.moosbilder.at).



Herausragende
Bildqualität:
Planmeca
ProMax 3D

Fotos © Oliver Rohkamm



Dr. Simon Schöpf mit seinem Team (v.l.n.r.): Bettina Baumann (Office), Anja Cottogni (Zass), Mariana Tavera (Zass) und Vanessa Pfister (Zass)

Neue Wahlarztpraxis von Dr. Simon Schöpf im Ärztehaus Moriel in Volders, Tirol

Mit viel Überredungskunst zur Zweitpraxis

Befreundete Kollegen in einem Ärztezentrum ließen jahrelang nicht locker und hatten am Ende Erfolg: Im Januar diesen Jahres eröffnete Dr. Simon Schöpf seine Zweitpraxis im Haus Moriel. Bei diesem Projekt tatkräftig unterstützt wurde er von Peter Müller, Dentalfachberater bei Plandent. Das dental journal unterhielt sich mit den beiden über das Projekt und ihre Zusammenarbeit.

von Oliver Rohkamm

Auf Umwegen kam Dr. Simon Schöpf zur Zahnmedizin. In der Familie selbst gab es keine Zahnärzte. Sein Vater arbeitete als Volksschullehrer, seine Mutter war Hausfrau und kümmerte sich um Haushalt und Familie. So war es auch kein Wunder, dass zunächst andere Berufswünsche nach der Matura dominierten. Besonders lockte ihn der Studienpilotversuch „Informationstechnik“ an den Standorten Jenbach und Wörgl. „Doch das war dermaßen schlecht organisiert und ich habe das dann recht schnell aufgegeben.“ erklärt Dr. Schöpf heute.

Auf Informationstechnik folgt Zahnmedizin

„Da meine Cousine zu der Zeit Medizin studierte, wurde mein Interesse für diesen Bereich geweckt. Die Zahnmedizin erlaubt es handwerklich zu arbeiten und gleichzeitig selbständig zu sein.“ begründete er seine finale Entscheidung. Nach dem Abschluss übernahm er zunächst drei Jahre Vertretungstätigkeiten in verschiedenen Ordinationen bevor er seine erste Praxis in Schwaz startete. Bereits dort wurde die gesamte Planung von Katharina Huber (Leitung Planung bei



Auf den bequemen Sesseln wartet man gern auf den Termin.



Die neue Praxis verfügt über insgesamt drei Behandlungszimmer. Ein viertes ist bereits vorbereitet und wird derzeit als Büro genutzt.



Im offenen Wartebereich gilt: Wohnlichkeit ist Trumpf.

Plandent) durchgeführt - zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten. Das hätte es gewesen sein können, hätten nicht Kollegen in einem Ärztezentrum bestehend aus Fachärzten in den Bereichen Kardiologie, Innere Medizin, Orthopädie und Traumatologie darauf bestanden auch einen Zahnarzt an Bord wissen zu wollen. Nach langer Überredungszeit willigte Dr. Schöpf schließlich ein und startete im August 2021 zusammen mit Peter Müller von Plandent die Detailplanung. „Ich war bereits mit der ersten Planung in Schwaz so zufrieden, dass ich erst gar keine Alternativplanung eingeholt

habe.“ erklärt der stolze Praxisinhaber ohne Umschweife, und auch einen Businessplan hielt er nicht für nötig. „Hier herrscht nach wie vor Zahnärztemangel, daher war mir von vornherein klar, dass das nur unnötige Zeit kosten würde.“ erklärt er. In nur fünf Monaten war die Zweitpraxis startklar: Eine Punktlandung. Da parallel konsequent in die Ankündigung der neuen Praxis investiert wurde, gab es von Anfang an genug Patienten, wobei ein paar wegen kürzerer Anfahrtszeit auch von Schwaz nach Volders gewechselt sind.

Keine Kompromisse bei der Geräteauswahl

Bei der Geräteausstattung wollte Dr. Simon Schöpf keine Kompromisse eingehen und so kamen nicht nur die drei ergonomischen Behandlungseinheiten Compact i5 von Planmeca, sondern auch das ProMax 3D mit einem Volumen von 8x11cm inkl. dem begehrten Ultra-Low-Dose Modus. In dieser Einstellung erzeugt das Gerät bei einer 3D Aufnahme kaum mehr Strahlenbelastung als eine „normale“ Panoramaaufnahme. Die Patienten zeigen sich begeistert, da immer öfter



Geschmackvoll und stilsicher eingerichteter Wartebereich inkl. Raumteiler.



Die Praxis ist bereits die zweite Ordination von Dr. Schöpf und Teil eines Ärztecenters in Volders, Tirol.

auch gezielte Fragen in diese Richtung kommen. Die Möbel kamen von der Firma Mann-Möbel, welche die strengereren Vorgaben aus Deutschland auch gleich in Österreich umgesetzt hat: Jede Schublade, jeder Kasten hat Gummidichtungen, die vermeiden, dass Spaynebel in diese eindringen kann.

Rund 200 Quadratmeter an hellen, modern gestalteten Räumen mit drei Behandlungszimmern sowie einem vorinstallierten, vierten Raum auf Reserve, der zur Zeit noch als Büro genutzt wird, stehen zur Verfügung. Neben ihm selbst sind noch drei Assistentinnen, eine Officemanagerin und zeitweilig ein Zahntechniker vor Ort. Dr. Schöpf setzt auf das gesamte Portfolio der allgemeinen Zahnmedizin inklusive der Implantologie. Nur

die Kieferorthopädie überlässt er den Kollegen und so könnte es sein, dass eines Tages auch noch ein Kieferorthopäde in das Ärztezentrum in Volders einziehen wird. Der Platz und der Bedarf ist auf jeden Fall da.

Gutes Raumklima durch lebende Moosbilder

Eine Idee für die künftige Praxis waren lebendige Moosbilder an den Wänden, um das Raumklima gesund zu halten. Dieses Stück Natur ist komplett wartungsfrei. Es kommt ausschließlich mit der vorhandenen Luftfeuchtigkeit aus und sorgt für viel Grün in der Praxis. Gleich fünf Stück hängen im Gang an den Wänden und sorgen für bewundernde Blicke der Patienten. Natürlich hängt auch ein Moosbild im Sozialraum mit gut ausgestatteter Küche in dem auch regelmäßig selbst gekocht wird. „Aber natürlich bestellen wir auch“, fügt Dr. Schöpf lachend hinzu.

Das Logo, der Warteraum und das Farbkonzept wurden in Eigenregie entwickelt. Da alle Logo, der in dem Haus tätigen Ärzte stilisiert sind, entschied sich auch Dr. Schöpf dafür. Das Logo findet sich nicht nur prominent an der Wand beim Empfang, sondern auf allen Glasuren in der Praxis, das sorgt für einen hohen Wiedererkennungswert. Die Farbe des Logos wurde dann auf die Sitzmöbel im Wartezimmer und die Oberbekleidung des Praxisteams, sowie auf die Bilder im

Wartebereich ausgeweitet. Zwei Praxen mit einer guten Auslastung sorgen für einen hohen Arbeitseinsatz des Praxisteams. Um fit zu bleiben, verlässt sich Simon Schöpf nicht nur auf das ergonomische Schwingbügelkonzept der Planmeca Compact i5, sondern treibt ergänzend viel Sport. Seit Anfang 2022 arbeiten Dr. Simon Schöpf und seine vier Mitarbeiterinnen nun in ihrer Zweitpraxis im Haus Moriel und sie haben gut zu tun. Denn für die Patienten bedurfte es im Gegensatz zu ihm keiner großen Überredungskünste.

Zahnarztpraxis Dr. Simon Schöpf

Innsbrucker Straße 61
6111 Volders
Tel. 05224 24141
info@zahnarzt-schoepf.at
www.zahnarzt-schoepf.at

Peter Müller

Gebietsleiter West
Plandent GmbH
Pannzaunweg 1b
5071 Wals
Tel.: 0662 857700
Mobil: 0664 2141382
Email: peter.mueller@plandent.at
Web: www.plandent.com/at



Auch an die Kleinsten ist gedacht.



Meine Füllung:

Natürlich verträglich!



Admira Fusion – Die erste Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

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



VOCO
DIE DENTALISTEN



Megaschnell, superpräzise, maximalrobust bei besten Oberflächen

EVO deskMill5 und EVO deskMill5 Pro

orangedental präsentiert eigene, neue Dentalfräsen „Made in Germany“.

Zur Komplettierung des digitalen Workflows mit byzz[®] Suite hat orangedental eine exklusive Manufaktur für die Fertigung von Dentalfräsmaschinen erworben. Das Portfolio bietet von professionellen Dental-Tischfräsmaschinen bis zu industriellen Dentallabor-Fräsmaschinen hochwertigste Geräte für alle dentalen Anwendungen. Exocad mit flexiblen anwendungsorientierten Modulen erweitert die bewährte byzz[®] Suite im Bereich CAD-Software. Die EVO deskMill5 und die EVO deskMill5 Pro gehören unter den dentalen Desktop-Systemen zur absoluten High End-Klasse. Die Verarbeitung, Strategie, Präzision, Geschwindigkeit sowie Stand und Rüstzeiten entsprechen höchstem Industriestandard. Die verbauten Komponenten sind auf verschleißfreien, langlebigen Einsatz ausgelegt – das Herzstück

bildet hierbei die hochwertige HF Spindel und die Linearachsensteuerung. Der integrierte Windows 10/11 Mini-PC mit 15" Touchscreen, inklusive Fernwartungssoftware ist immer up to date und erlaubt durch die firmeneigene Softwareentwicklung mit intelligenten Funktionen unübertroffene Geschwindigkeit, Genauigkeit und Gesamtleistung.

Mit dem 20-fach Werkzeugwechsler, dem optionalen 20-fach Blankwechsler, den flexiblen Werkstückhaltesystemen, einem vibrationsfreien Nullspannsystem sowie integrierter Nass- und Trockenbearbeitung ist die EVO-Serie ein universelles Produktionszentrum für den professionellen Einsatz in modernen Zahnarztpraxen mit Eigenlabor oder in Dentallaboren mit digitalen Fertigungsprozessen. Die integrierte professionelle High-Class CNC-Steuerung sorgt für höchsten Werkzeugstand und kürzeste Bearbeitungszeiten. Die intuitive Material- und Werkzeugverwaltung erleichtert die tägliche Arbeit und bringt die Produktivität auf ein Maximum. Die EVO-Serie verarbeitet alle Materialien wie Wachs, Gips, PMMA, Composite, PEEK, Glaskeramik, Zirkon bis hin zu Titan und bedingt Chrom-Cobalt. Es können Ronden bis zu 100 mm (20-fach Blankwechsler mit bis zu 120 PreFab-Blöcken optional), Blöcke oder andere Werkstücke durch individuelle Halter verarbeitet werden. Alle Arten von verschraubten Arbeiten direkt auf Implantat-Niveau oder auch auf Multiunits aus der Ronde sind möglich. Besonders die Fertigung von Schienen ist ein Highlight – in Ultra High Speed über Nacht.

Adjustierte-, Snap-On-, Protrusionsschienen, Eierschalenprovisorien, Digital Dentures und jede Art temporärer Versorgung aus PMMA, Nylon, Composite. Lange Werkzeuge, große Winkel und optimierte Fräsbahnen, fräsen digitale Vollprothesen, Bohrschablonen und weitere komplexe dentale Vorrichtungen mit herausragenden Passungen. Durch den möglichen 24-Stunden Produktionsbetrieb, längste Werkzeugstandzeiten, kürzeste Fräszeiten ist die EVO-Serie zukunftssicher und der digitale Workflow mit byzz[®] Suite wird somit durch das eigene Fertigungszentrum zur Realität, denn 24-Stunden Produktionszeiten sind für die EVO-Serie Standard.

www.orangedental.de

Die EVO-Serie verarbeitet alle Materialien wie Wachs, Gips, PMMA, Composite, PEEK, Glaskeramik, Zirkon bis hin zu Titan und, bedingt, Chrom-Cobalt.



Ab ins Netz:

Premium-Produkte zum Vorzugspreis für Praxis und Labor.

Jetzt online!

Finden Sie Behandlungseinheiten, CAD/CAM- und Röntgengeräte, Instrumente u.v.m. als Ausstellungsstücke, Vorführ- und Neugeräte zu absoluten Sonderpreisen in der Pluradent Fundgrube.



www.pluradent.at/fundgrube

Sie möchten gleich direkt mit uns sprechen? Kein Problem, rufen Sie uns einfach an:

01 5441594 245

www.pluradent.at



Prettau 3 Dispersive Zirkon mit Gradual-Triplex-Technology

Natürlicher Farbverlauf, extrem hohe Biegefestigkeit und höchst transluzente Schneide

Die Zirkonzahn Prettau Dispersive Zirkone werden bereits während des Herstellungsprozesses durch eine spezielle feingliedrige, also disperse, Farbzuführung mit einem sanft fließenden, natürlichen Farbverlauf versehen.



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

Für das neue Prettau 3 Dispersive Zirkon wurde mit der Gradual-Triplex-Technology nun sogar ein Dreifachverlauf entwickelt. Neben der Farbgebung ändern sich hier auch Transluzenz und Biegefestigkeit. Während die inzisal ansteigende Transluzenz in einer höchst transluzenten Schneide resultiert, wird durch die zervikal zunehmende Biegefestigkeit eine extrem hohe Biegefestigkeit am Zahnhals erreicht. Dementsprechend kann Prettau 3 Dispersive für sämtliche Zirkonversorgungen eingesetzt werden, auch wenn es sich besonders für monolithisch gestaltete Versorgungen eignet.

Für eine werkstoffidentische Bestimmung der Patientenzahnfarbe stehen spezielle Zirkonfarbschlüssel mit Prämolaren sowie oberen und unteren Schneidezähnen aus Prettau 3 Dispersive zur Verfügung. Sind Farbschlüsselwerkstoff und der Werkstoff der Zirkonkrone identisch, ist gesichert, dass die Farbe der Zirkonversorgung 1:1 mit der natürlichen Zahnfarbe des Patienten übereinstimmt.

www.zirkonzahn.com



Mit den neuen Zirkonfarbschlüsseln für alle Prettau Dispersive Zirkone kann die Zahnfarbe des Patienten nun werkstoffident bestimmt werden. Die Zirkonzahn Shade Guides sind hochwertige monolithisch gestaltete Zirkonfarbschlüssel in Form eines Prämolaren sowie eines oberen und unteren Schneidezahns (auch mit minimalem Cutback für Individualisierung).

„We love Prophylaxis“

mectron mit starker Prophylaxe-Linie

Mit einer Unternehmensgeschichte von über vier Jahrzehnten, bewährten Produkten und richtungsweisenden Entwicklungen positioniert sich das Unternehmen als kompetenter und verlässlicher Prophylaxe-Partner.



Starjet – endlich flexibles Arbeiten

Alles in einem: combi touch

Combi touch ist Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät in einem. Es ermöglicht eine vollständige Prophylaxebehandlung von der supra- und subgingivalen Konkremententfernung bis hin zur Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl. Während der Behandlung kann ganz einfach zwischen supra- und subgingivalem Pulverstrahl gewechselt werden. Ein feiner Dauerluftstrom verhindert Ablagerungen im Schlauchsystem. Der einzigartige Soft Mode kann die Amplitude der Ultraschallschwingungen reduzieren und sowohl sanft als auch kraftvoll arbeiten. Dies bedeutet vor allem für schmerzempfindliche Patienten maximalen Komfort.

Starjet – endlich flexibles Arbeiten

Das Starjet ist ein 2-in-1-Pulverstrahlgerät, das sowohl mit Natrium-Bikarbonat und Kalziumkarbonat als auch mit Glyzin-Pulver verwendet werden kann. Mittels eines Rings wird einfach auf prophy oder perio gestellt und so zwischen supra- und subgingival gewählt. Starjet weist alle wesentlichen Vorteile auf wie zum Beispiel einen konstanten, leistungsstarken Pulverstrahl, eine einfache Handhabung für den Anwender und absolute Zuverlässigkeit. Das Gerät ist vielseitig einsetzbar; je nach Art des verwendeten Pulvers, auf Grundlage von Natrium-Bikarbonat, Kalziumkarbonat oder Glyzin, lässt sich der Air-Polisher für verschiedene Zwecke einsetzen.

Für jede Behandlung das richtige Pulver

Die Prophylaxis Powder von mectron sind für verschiedene zahnmedizinische Indikationen einsetzbar. Sie sind geeignet zum Entfernen von subgingivalem Biofilm, zur Detoxifikation parodontaler Taschen, zur Pflege von Implantatoberflächen und zur Peri-Implantitis-Behandlung. Zudem dienen sie zur Reinigung von Brackets, Fissuren, restaurativen Materialien und lassen sich zur Vorbereitung eines Bleachings nutzen. Das Prophylaxis Powder Intense, zum Beispiel, weist eine durchschnittliche Partikelgröße von < 120 µm aus und entfernt effektiv supragingivalen Biofilm und hartnäckige extrinsische Verfärbungen auf dem Zahnschmelz. Prophylaxis Powder Smooth (durchschnittliche Partikelgröße zwischen 45 µm und 75 µm) entfernt dank kugelförmiger Partikel schonend supragingivalen Biofilm und schützt zugleich das umgebende Gewebe und das neue Prophylaxis Powder Soft (durchschnittliche Partikelgröße 40 µm) entfernt sanft und effektiv supragingivalen Biofilm und Verfärbungen von der Zahnoberfläche. Das Prophylaxis Powder Sensitive basiert auf Glyzin mit einer durchschnittlichen Partikelgröße 25 µm und eignet sich hervorragend für eine sichere und effiziente Entfernung von supra- und subgingivalen Biofilmen während der parodontalen Erhaltungstherapie. „Jedes Pulver ist optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Patienten abgestimmt und erzielt beste Ergebnisse,“ sagt Ouli Uimonen, Geschäftsführerin der Mectron Deutschland Vertriebs GmbH.

www.mectron.de



Für jede Behandlung das richtige Pulver



Ein ergonomisch gestaltetes Touch-Panel ermöglicht bei der Combi touch Ultraschalleinheit die schnelle und intuitive Ansteuerung der Funktionen.

Helfen Sie Ihren Patienten, die Effektivität des Zähneputzens zu verstärken



Mit der AFFINIS-Produktfamilie von Coltene können komplizierte Situationen bei Abformungen gemeistert werden.

Coltene setzt mit AFFINIS PRECIOUS neue Standards bei kritischen Fällen

Präzise und sicher abformen

Abformungen gehören zum Standardrepertoire in der Zahnarztpraxis. Tagtäglich erfordert dieser Prozess höchste Präzision und Qualität, um später passgenaue, funktionell-ästhetische Restaurationen zu gewährleisten. Für überzeugende Ergebnisse sorgt dabei die AFFINIS Produktfamilie von Coltene.

Das zuverlässige, präzise Abformmaterial zeichnet sich neben Schnelligkeit durch seine Fließfähigkeit und, wo nötig, durch die erforderliche Standfestigkeit aus. Lufteinschlüsse, Pressfahnen und daraus resultierende Fehlstellen werden dank beeindruckender Fließfähigkeit und Selbstkonturierung vermieden. Ein in jeder noch so schwierigen Situation anwendbares Material ist AFFINIS PRECIOUS. Die neueste Generation der Korrekturmaterialien verfügt nicht nur über ein weiter optimiertes Anfließverhalten, sondern auch über eine einzigartige Pigmentierung mit Silber und Gold für eine verbesserte Detail-Lesbarkeit der Abformung.

Selbstnivellierende Konsistenz für fehlerfreie Ergebnisse

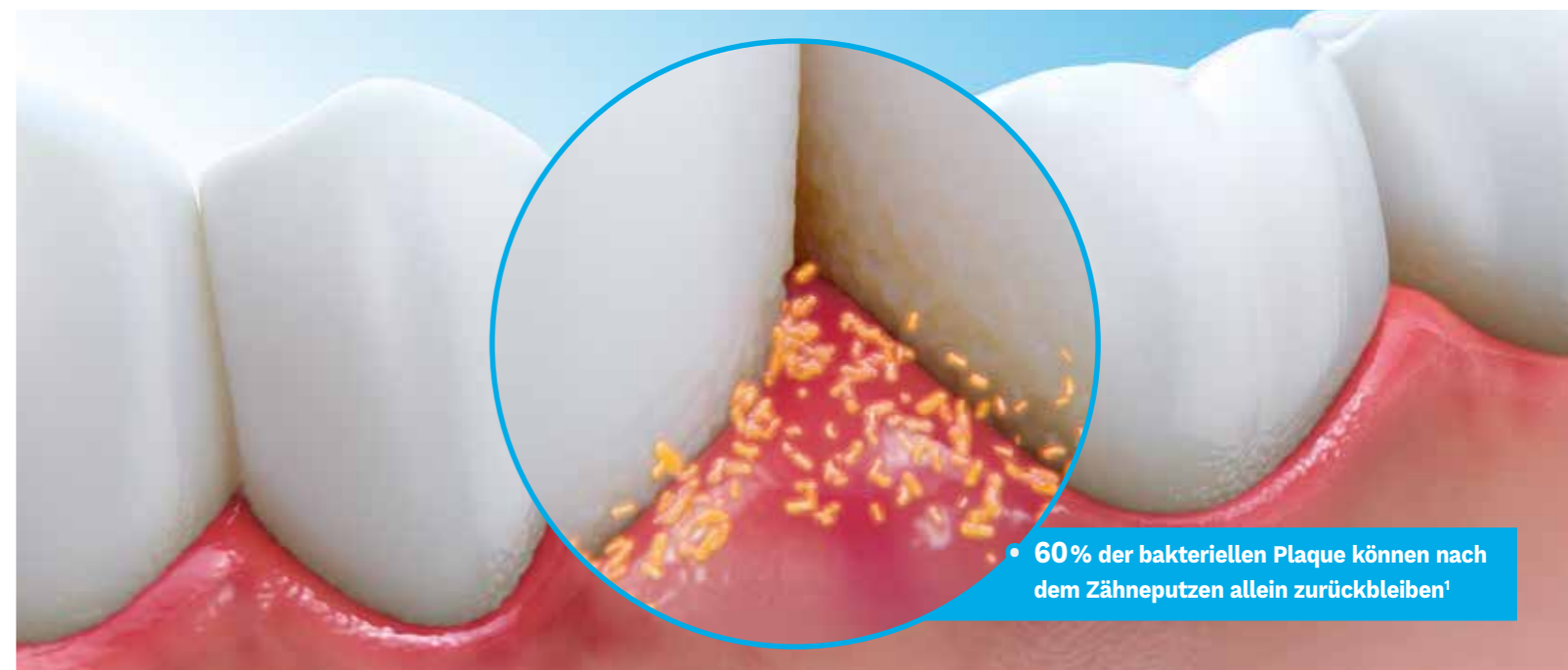
Eine der präzisesten Abformtechniken ist die Doppelmischtechnik. Die Zähne werden mit einem dünnfließenden Wash-Material umspritzt, während der Löffel von der Assistenz mit einem Löffel-Material wie AFFINIS heavybody befüllt wird. AFFINIS PRECIOUS Light Body erfüllt dabei höchste Ansprüche. Es ist stark oberflächenaktiviert und

die blasenfreie Benetzung mit Abformmaterial funktioniert selbst bei schwierigem Sulkusmanagement. Es lässt sich dabei leicht applizieren und umfließt den Zahn selbstnivellierend. Die Abbindephase ist so abgestimmt, dass genügend Zeit bleibt, um in Ruhe und mit Sorgfalt das Applizieren vorzunehmen. Die sehr kurze Mundverweildauer von nur 2 Minuten vermeidet ungewollte Verpressungen oder Verzerrungen und trägt somit zur hochpräzisen Abformung bei.

Sofortige visuelle Kontrolle

AFFINIS PRECIOUS harmoniert perfekt mit AFFINIS Mono-Body System 360. Die hervorragende Thixotropie und die innovative Benetzungstechnologie des Einphasenmaterials verhindern Lufteinschlüsse und Verpressungen am marginalen Gingivalsaum. Die Abformung kann einfach entfernt werden und verfügt über eine hohe Reißfestigkeit. Das Ergebnis ist eine messerscharfe und detailgetreue Darstellung der präparierten Bereiche, so dass der Zahntechniker perfekte Voraussetzungen für die zahntechnische Arbeit bekommt.

www.coltene.com



meridol® – Antibakterielle Wirksamkeit für eine effektivere Plaque-Bekämpfung als durch Zähneputzen allein:

- meridol® Zahnpasta sorgt für 7x stärkere Reduktion der Plaque-Vitalität^{2*}
- meridol® Mundspülung sorgt für zusätzlich 6,8x mehr Plaquereduktion³
- meridol® hilft, die Compliance zu erhöhen – 94% der Anwender gefällt das Produkterlebnis⁴



Für wirksamen Schutz vor Zahnfleischentzündungen – Empfehlen Sie meridol®.

* meridol® Zahnpasta nach 12 Stunden vs. Natriumbicarbonat enthaltende Technologie.
 1 Chapple I, et al. Clin Periodontol 2015;42 (Spec Iss): S71-S76. Putzen mit normaler Fluorid-Zahnpasta.
 2 Arweiler NB, et al. Oral Health Prev Dent 2018;16:175-181.
 3 6 Monate nach kontinuierlicher Anwendung i.V.m. herkömmlicher Fluoridzahnpasta vs. fluoridierte Mundspülung (250 ppm F als NaF), Montesani, Dec 2021, data on file.
 4 Häuslicher Anwendertest für meridol® Zahnpasta mit 190 Teilnehmern, PPL Insights, Deutschland, März 2022.

Pioniergeist seit 1890

Hand- und Winkelstücke von W&H

Hand- und Winkelstücke sind das Flaggschiff von W&H, mit ihnen begann die Unternehmenshistorie im Jahre 1890. Mehr als 125 Jahre später sind diese Geräte noch immer das Kerngeschäft des Dentalprodukteherstellers aus Bürmoos.

Vor diesem geschichtlichen Hintergrund erfüllen auch die Produkte der Synea-Reihe höchste Qualitätsstandards. Die Winkel- und Handstücke sind einfach zu reinigen, können innerhalb von Sekunden umgerüstet werden und sind thermodesinfizierbar. Ein spezielles Griffprofil erlaubt es, auch mit feuchten Händen die Geräte sicher zu halten. Zudem wird die Lebensdauer der Instrumente durch innovative Verzahnungstechnologie und robuste Keramikgellager deutlich verlängert. Die Turbinen von W&H sind besonders leistungsfähig und effizient. Die Geräte bieten eine optimale Abtragleistung bei einer angenehmen Handhabung. Außerdem sorgt die kratzfeste Oberfläche bei der Synea Vision Reihe dafür, dass die Ästhetik selbst bei intensivem Gebrauch nicht verloren geht. Eine 5-fache Spray-Kühlung verhindert Überhitzung, während eine Ring LED+ den gesamten Mundraum des Patienten ausleuchten kann.



W&H schaut bei seinen Geräten auf eine lange Erfolgsgeschichte zurück.

Instrumentenkampagne gestartet – ganzjährig in 2022

Im Bereich Instrumente heißt es ab sofort „Spot on“ – W&H stellt die Synea-Reihe in den Mittelpunkt verschiedener Aktionen sowie Kampagnen und gibt ihr das, was ihr gebührt: Sichtbarkeit, Fokussierung, Aufmerksamkeit. Schließlich sind Instrumente echte Product-Heros und unverzichtbar bei jeder Behandlung.

<https://shop.wh.com/>



Meilensteine von W&H im Segment Hand- und Winkelstücke

- 1895: Universalhandstück mit verstellbarer Kopfneigung
- 1926: Erstes maschinelles Feilwinkelstück „Endo Cursor“
- 1978: Erster am Markt mit der 360°-Drehkupplung „Roto Quick“
- 1979: Erster Anbieter des Druckknopfspannsystems für Turbinen
- 2014: Erster Anbieter einer schattenfreien Ausleuchtung der Behandlungsstelle durch 5-fach-Ring LED
- 2016 Erste sensorbetriebene dentale High-Speed-Antriebslösung „Primea Advanced Air“

Größtes dentales Materialsortimente im Internet

minilu macht mini Preise

Mit mehr als 45.000 Markenartikeln bietet dieser Onlineshop eines der größten dentalen Materialsortimente im Internet. Dabei zählen mini Preise und hohe Qualität, denn alle Produkte stammen von bekannten Markenherstellern und werden schnell und unkompliziert verschickt.

Für die knapp 50.000 Praxis- und Laborartikel wird eine schnelle und kostenlose Lieferung bei Bestellung direkt über minilu.at garantiert. Dabei geht jede Bestellung auf Rechnung raus, die erst nach Erhalt der Ware bezahlt werden muss. Damit der Einkauf so schnell wie möglich erledigt werden kann, ist der Onlineshop dieses Anbieters intuitiv zu bedienen. Mithilfe der Favoritenliste unter „Meine Produkte“ können registrierte Kundinnen und Kunden

bereits zuvor bestellte Artikel mit nur einem Klick nachbestellen. Selbstverständlich ist ein Einkauf jederzeit auch ohne Registrierung möglich.

Neben Material hat das Onlineportal auch hilfreiches Wissen für den Praxisalltag in der minilu Academy im Angebot, welches Praxisteams auch wirklich weiterbringen kann. Unter www.miniluacademy.de sind regelmäßig kostenlose Live-Webinare von erstklassigen Referenten zu topaktu-



ellen Themen zu sehen. Vorangegangene Webinare lassen sich im On-Demand-Bereich jederzeit abrufen.

www.minilu.at

Entspannt sparen mit minilu

So macht Dentalshopping Spaß!

- ✓ Über 45.000 Markenartikel zu mini Preisen
- ✓ Einfach bestellen über Favoritenlisten
- ✓ Weiterbildung in der minilu Academy

mini
Preise,
maxi
Service



minilu.at
... macht mini Preise

Werkstoffkunde von hochfesten CAD/CAM-Keramiken im Fokus

Vollkristallisierte Lithiumdisilikat-Keramik in Blockform

Bei der Vielzahl von CAD/CAM-Keramiken erschließen sich die Unterschiede zwischen einzelnen Werkstoffklassen nicht auf den ersten Blick. Es bedarf des werkstoffkundlichen Wissens, um die Keramiken entsprechend einzuordnen, sie indikationsgerecht einzusetzen und korrekt zu verarbeiten.

Im Interview spricht Annett Kieschnick mit Prof. Dr. Bogna Stawarczyk (Werkstoffkundeforschung an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, LMU München), die mit ihrem Team insbesondere im Bereich der CAD/CAM-Keramiken forscht. Unter anderem für die wegweisenden Arbeiten im Bereich Zirkonoxid und Silikatkeramiken ist das Münchner Team national und international bekannt. Der Fokus des Interviews liegt auf der Lithiumdisilikat-Keramik. Seit einigen Monaten gibt es ein neues Produkt (Initial™ LiSi Block, GC), welches einige Besonderheiten aufweist.

Können Sie bitte einordnen, zu welcher Werkstoffklasse Lithiumdisilikat-Keramik zählt?

Generell lassen sich dentale Keramiken

in zwei Arten unterscheiden – Oxidkeramik (z. B. Zirkonoxid) und Silikatkeramik. Mit Lithiumdisilikat-Keramik befinden wir uns bei einer Silikatkeramik, die zusätzlich mit Lithiumdisilikat-Kristallen verstärkt ist. Durch die Verstärkungskristalle ergeben sich im Vergleich zur unverstärkten Silikatkeramik wie Feldspat- bzw. Leuzitkeramik höhere mechanische Eigenschaften (z. B. Biegefestigkeit oder Bruchzähigkeit). Die Obergruppe von Lithiumdisilikat-Keramik ist also Lithiumsilikat. Hier gibt es insgesamt drei Untergruppen. Schon länger am Markt verfügbar ist Lithiumdisilikat-Keramik. Zudem gibt es seit einigen Jahren Lithiummetasilikat- und Lithiumaluminosilikat-Keramiken. Die Hauptbestandteile dieser Keramiken sind Lithiumoxid und Siliziumoxid.

Es gibt also verschiedene Lithiumsilikat-Keramiken und zudem verschiedenste Produkte diverser Hersteller. Wie lassen sich die Keramiken werkstoffkundlich unterscheiden?

Aus Sicht der Werkstoffkunde sind die Zusammensetzung der Keramiken sowie der Herstellungsprozess interessant und letztlich entscheidend für die Eigenschaften des Werkstoffs. Die Glasphase aller drei Lithiumsilikat-Keramiken ist Siliziumoxid; die kristalline Phase ist Lithiumoxid. Lithiumdisilikat- und Lithiummetasilikat-Keramiken entstehen durch eine Kristallisation aus Lithiumoxid und Siliziumoxid. Das molare Verhältnis zwischen Lithiumoxid und Siliziumoxid in der Glasphase bestimmt die Entstehung der Lithiummetasilikat- oder Lithiumdisilikat-Kristalle. Bei Lithiumaluminosilikat-Keramik findet eine Co-Kristallisation von Lithiumdisilikat und Lithiumaluminosilikat statt.

Das klingt sehr technisch. Was sind denn die konkreten Unterschiede bei der Verarbeitung in Praxis und Labor?

Auch hier heißt es, der industrielle Herstellungsprozess und die Zusammensetzung der Keramiken bestimmen die Anwendungseigenschaften. Da die Keramiken unterschiedlich verstärkt sind, gibt es durchaus Abweichungen in bestimmten Eigenschaften. So sind beispielsweise alle drei Lithiumsilikat-Keramiken für das CAD/CAM-Schleifen geeignet, allerdings gibt es im Moment für die Presstechnik nur Lithiumdisilikat-Keramik. Des Weiteren sind einige Keramiken vorkristallisiert und andere durchkristallisiert, was sich auf den Verarbeitungsprozess auswirkt. Zudem kann eine Lithiumaluminosilikat-Keramik aufgrund des niedrigen Wärmeausdehnungskoeffizienten (WAK) nicht über einen Ofenbrand individualisiert werden. Im Gegensatz dazu lässt sich beispielsweise Lithiumdisilikat-Keramik mit keramikbasierten Malfarben charakterisieren. Generell haben Lithiumdisilikat-Keramiken einen mit Zirkonoxid vergleichbaren WAK-Wert. Also kann man sich hier gut merken: Ist eine Keramik vom WAK-Wert auf Zirkonoxid abgestimmt, bindet sie auch an einer Lithiumdisilikat-Keramik. Es gibt also Unterschiede zwischen den Lithiumsilikat-Keramiken, die dem Anwendenden bewusst sein sollten.

Nun kommen immer wieder neue, optimierte Keramiken auf den Markt. Seit einigen Monaten gibt es einen vollkristallisierten CAD/CAM-Block von GC (Initial LiSi Block). Was ist das Besondere daran?

Grundsätzlich handelt es sich bei Initial LiSi Block um eine Lithiumdisilikat-



Keramik. Besonderheit ist, dass sich das Material bereits im definitiv auskristallisierten Zustand befindet und die maximale Dichte und Endfestigkeit hat. Daher muss die Keramik nach dem Schleifprozess nicht im Ofen nachkristallisiert werden. Positiv zu beurteilen ist zudem, dass die Martenshärte-Parameter (Martenshärte und Eindringmodulus) im Vergleich zu anderen Lithiumsilikat-Keramiken etwas geringer sind, wodurch die Kantenstabilität sehr hoch ist. Die Keramik ist gut schleifbar. Die Gefahr von Kantenausbrüchen bzw. Sprödigkeit ist aufgrund der Martenshärte-Parameter reduziert. Auch die lichtoptischen Eigenschaften erscheinen sehr gut. Aus Sicht der Verarbeitung ist als Besonderheit auch die schnelle Fertigungszeit zu erwähnen; der zusätzliche Kristallisierungsbrand entfällt. Trotzdem ist ein Individualisieren auf Wunsch möglich. Innerhalb kurzer Zeit lassen sich mit keramikbasierten Malfarben die Restaurationen aus dem monochromatischen Block individualisieren.

Sie haben die Keramik für Vorversuche einigen Labortests unterzogen. Wie sind die ersten Ergebnisse?

Im Vergleich zu anderen schleifbaren

Lithiumsilikat-Keramiken zeigt sich eine geringere Martenshärte, was mit der guten Kantenstabilität von Initial LiSi Block korreliert. Zudem ist der Eindringmodulus (E-Modul) etwas tiefer als bei vergleichbaren Lithiumsilikat-Keramiken. So lassen sich selbst fein auslaufende Ränder präzise umsetzen. Geprüft haben wir verschiedene mechanische Eigenschaften und festgestellt, dass die Zuverlässigkeit (Weibull-Modul) von Initial LiSi Block hoch ist. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass der Werkstoff nicht spontan und unerwartet frakturiert. Zusammenfassend kann aus unseren ersten Vorversuchen eine klare Tendenz gezogen werden: Das Material hat positiv zu beurteilende Martenshärte-Parameter, was darauf hindeutet, dass die Kantenstabilität der geschliffenen Restauration hoch ist.

An der LMU forschen Sie viel zu CAD/CAM-Materialien und haben zudem ein offenes Ohr für die ganz praktischen Fragen aus Praxis und Labor. Gibt es Fragen, die immer wieder an Sie herangetragen werden?

CAD/CAM-Materialien spielen bei uns in der Forschung eine tragende Rolle, denn sie sind die Zukunft. Die Materialqualität



CAD/CAM-geschliffenes Veneer für einen Frontzahn aus der Lithiumdisilikat-Keramik Initial LiSi Block nach dem Schleifprozess



Auch diese Seitenzahnkrone ist aus dem vollkristallisierten Lithiumdisilikat geschliffen. Das Bild verdeutlicht die hohe Kantenstabilität, die auf eine leicht reduzierte Martenshärte zurückzuführen ist.

ist durch die industrielle Herstellung hoch und standardisiert. Fragen aus der Praxis und dem Labor betreffen in der Regel die Verarbeitung. Wie lassen sich die Materialien schleifen und polieren? Wie viel Nacharbeit ist notwendig? Sind die Materialien kombinierbar (z. B. mit Malfarben)? Sehr oft stehen auch Fragen rund um die intraorale Befestigung im Fokus. Hier komme ich nochmal auf die Lithiumdisilikat-Keramik Initial LiSi-Block zurück. Aus meiner Sicht sollten Restaurationen aus dieser Keramik adhäsiv eingegliedert werden. Die geschliffene Restauration wird für 20 bis 30 Sekunden geätzt und nach der Konditionierung (silanhaltiges Adhäsivsystem) mit konventionellen Befestigungs-Compositen oder nach Herstellerangaben mit selbstadhäsiven Befestigungs-Compositen (z. B. G-CEM ONE, GC) entsprechend dem Protokoll eingegliedert. Gerade bei dem sensiblen Schritt der Befestigung ist werkstoffkundliches Wissen wichtig. Alles zu diesem wichtigen Thema kann im interaktiven Werkstoffkunde-Kompendium „Dentale Befestigungsmaterialien“ nachgelesen und erlebt werden.

Welche Werkstofftrends siehst Du für die prothetische Zahnmedizin – in naher und in ferner Zukunft?

Generell versuchen wir mit den Eigenschaften dentaler Werkstoffe die Eigenschaften natürlicher Zahnhartsubstanz zu „kopieren“. Das ist mit den aktuell verfügbaren Werkstoffen nicht möglich. So ist beispielsweise bei keramischen Werkstoffen das E-Modul zu hoch und bei polymerbasierten Werkstoffen zu niedrig. Kompromisse führen wieder zu anderen Nachteilen. Es ist also immer ein Balanceakt. Vorstellbar ist, dass Thermoplaste zukünftig einen höheren Stellenwert gewinnen wird; derzeit limitieren die ästhetischen Eigenschaften. Was die Ästhetik betrifft, überzeugen keramische Werkstoffe und das wird die kommenden Jahre so bleiben. Wenn sich diese keramischen Werkstoffe dann irgendwann im 3D-Druckverfahren umsetzen lassen könnten, arbeiten wir deutlich sparsamer im Materialverbrauch und gelangen schnell zur langlebigen Restauration. Der 3-D-Druck von dentalen Keramiken ist sicherlich nicht die nahe Zukunft in der prothetischen Zahnmedizin, aber ein durchaus denkbares Szenario.

ZUR PERSON

Prof. Dr. Dipl. Ing. (FH)
Bogna Stawarczyk, M.Sc.



studierte nach ihrer Zahntechnikausbildung Dentaltechnologie an der Fachhochschule Osnabrück. Dieses schloss sie 2006 mit ihrer Diplomarbeit an der Klinik für Zahnärztliche Prothetik der Universität Bern ab. Von 2008 bis 2009 war sie an der Universität Zürich am Zentrum für Zahnmedizin in der Materialforschung der Klinik für Kronen- und Brückenprothetik, Teilprothetik und Materialkunde als Leiterin der Abteilung Materialforschung tätig. Prof. Dr. Stawarczyk veröffentlichte bislang mehr als 350 Beiträge in nationalen und internationalen Fachmagazinen. In ihrer Forschungsarbeit fokussiert sie sich auf zahnfarbene Materialien, deren Verarbeitungstechniken und Befestigung.

Wissen, woran man als Praxisinhaber ist

Lebenszyklus einer Zahnarztpraxis

von Daniel Izquierdo-Hänni

Gleich wie Marken und Unternehmen, und ebenso wie das Leben selbst, unterliegt auch eine Zahnarztpraxis einem Zyklus aus Wachstum und Niedergang. Genau zu wissen, wo man steht und was dies bedeutet – als Mensch wie auch als Dentalprofi – ist daher sicherlich keine schlechte Idee.

Die älteren Jahrgänge unter den dental journal Leserinnen und Lesern werden sich sicherlich noch an die Marke «Atari» erinnern, jüngere zweifelsohne an «Nokia». Atari war in den 1980er-Jahren der absolute Marktführer in Sachen Computerspiele, Nokia beherrschte vor etwa zwanzig Jahren den Mobiltelefonmarkt. Und heute? Verschwunden und vergessen! «Nichts hält ewig» lautet ein Sprichwort, und in diesem Sinne sind auch Zahnarztpraxen dem sogenannten Produktlebenszyklus unterworfen.

Phase 1: Einführung

Auch Marken und Unternehmen entstehen, ähnlich einer Geburt, manchmal von langer Hand geplant, manchmal aus den Umständen heraus. 2009 etwa verließen zwei Mitarbeiter von Yahoo, ebenfalls eine Marke, die schon stärker gewesen ist, das Unternehmen und gründeten eine Nachrichtenapplikation, die heute jeder kennt: WhatsApp. Die Einführung am Markt war relativ einfach, gab es doch damals kein Konkurrenzprodukt. In der Zahnmedizin sieht dies jedoch ganz anders aus, handelt es sich doch um einen gesättigten Markt. Praxen gibt es schon mehr als genug, niemand wartet daher auf eine neue. Bei der Einführung geht es somit darum seinen Platz unter all den anderen Konkurrenten zu finden und sich dort, langsam, aber stetig, einen Namen zu machen.

Dabei ist «langsam» ein wichtiges

Stichwort. Selbstverständlich möchte man so schnell wie möglich auf einen grünen Ast kommen, die Agenda ausgelastet haben und somit finanziell sorglos arbeiten zu können. Zu diesem Thema gibt es eine Unmenge an Fachpublikationen und Crashkursen, die einem etwa «30 Neupatienten in einem Monat» versprechen. Doch Achtung, wer diesen Wunsch hegt und auf diese Art der Verlockung reinfällt, hat weder die nötige Weitsicht noch den Lebenszyklus der eigenen Dentalpraxis verstanden. Schnelles Wachstum hat in der Regel wenig mit Nachhaltigkeit zu tun, Patienten, die man schnell gewinnt, etwa mit Aktionen und Offer-ten, sind ebenso schnell weg, wie sie gekommen sind.

Aus diesem Grund sind in der Einführungsphase zwei Dinge besonders wichtig. Erstens eine klare Positionierung und Werteskala, mit welcher man sich diesen Platz im Dentalmarkt erobern möchte. Diese Alleinstellung muss fundiert, in Ruhe, ganz genau erarbeitet und definiert werden, lässt sich eine Positionierung nur schlecht ändern, hat man mal damit angefangen, diese umzusetzen.

«Qualität statt Quantität» bei der Gewinnung von Neupatienten ist das zweite Argument in der Einführungsphase. Dies bedeutet zwar, dass man langsamer wächst als vielleicht erhofft, dafür tut man dies ganz bewusst hinsichtlich der Jahre, die noch vor einem liegen. Lieber zwei Patienten, die man als Kunden über Jahre an sich binden

und als Opinion Leader für die eigene Praxis gewinnen kann, als fünf Neupatienten, die morgen wieder weg sind. Das Leben ist lang, sowohl das eigene wie auch jenes der Praxis, also darf man seine Karriere als Zahnarzt und Praxisinhaber auch besonnen angehen.

Phase 2: Wachstum

Eine der größten Herausforderungen in der Wachstumsphase einer Zahnarztpraxis ist die Harmonie respektive die Ausgewogenheit als Unternehmen. Praktisches Beispiel hierfür ist das Online-Shopping, welches während der Pandemie geradezu explodiert ist. Nicht wenige Unternehmen sind mit der Flut an Bestellungen nicht mehr klageworden, plötzlich dauerte die Auslieferung nicht, wie zum Beispiel versprochen, 48 Stunden, sondern mehrere Tage. Zu wenig Personal, zu kleine Logistikstrukturen, fehlender Nachschub waren hierfür einige der Gründe.

Nicht unähnlich kann es in der Zahnarztpraxis laufen, wenn etwa die Mund-zu-Mund Propaganda erfolgreich funktioniert und sich das Wartezimmer mit Patienten füllt. Nicht selten ist man dann so «im Schuss», dass man nicht dazu kommt innezuhalten und sich zum Beispiel davon zu versichern, dass die Qualität im Umgang mit den Patienten weiterhin auf dem gleichen, hohen Niveau ist wie zu Beginn definiert und auch umgesetzt. Wachsen

Unternehmen nach Außen, so müssen sie dies auch nach Innen tun. Unternehmerisch denkende Zahnärztinnen und Zahnärzte greifen daher den Tatsachen vor, in dem sie lieber früher als später neues Personal anstellen oder die interne Organisation optimieren, in dem sie zum Beispiel administrative Aufgaben auslagern. Denn nur so kann man sicher sein, dass das Wachstum, für welches man so hart gearbeitet hat, sich mit der Zeit nicht gegen einen selbst wendet.

Phasen 3 & 4: Reife und Sättigung

Sämtliche Lebensphasen eines Unternehmens fließen ineinander über, nahtlos und manchmal unbemerkt. Genau aus diesem Grund ist eine regelmäßige Standortanalyse und -bestimmung entscheidend, einmal im Jahr sollte dies auf alle Fälle gesche-

Info

Daniel Izquierdo-Hänni ist nicht nur dental journal-Redaktor, sondern seit über zehn Jahren als Referent für Praxismarketing und Patientenkommunikation in der Zahnmedizin tätig. www.swissdentalmarketing.com

hen. Wie sieht es mit dem Umsatz aus? Und wie mit der Zahl der Neupatienten? Dass diese Daten nicht mehr so zunehmend groß sind wie während der Wachstumsphase, liegt in der Natur der Dinge. Gerade in einer Zahnarztpraxis ist es leicht festzustellen, ob man die Reife respektive die Sättigung erreicht hat, nämlich dann, wenn sämtliche Behandlungseinheiten voll ausgelastet sind.

Nun gilt es aufzupassen, nicht das zu

tun, was schon so manchem, großen Marktführer zum Verhängnis geworden ist: sich auf den eigenen Lorbeeren auszuruhen. Selbstverständlich ist es richtig, sich zum Beispiel einen freien Tag in der Woche mehr zu gönnen, ganz im Sinne einer ausgewogenen Life-Work-Balance. Unternehmerisch respektive zahnmedizinisch Ausruhen darf man sich allerdings auch während der Reife und Sättigungsphase nicht, dreht sich die Welt um einen herum immer weiter. Neue Praxen öffnen ihre Türen, jüngere Kolleginnen und Kollegen suchen sich ihren Platz am Markt, so wie man es ja einst selbst gemacht hat. Aber auch die Wissenschaft und die Technologie entwickelt sich in Riesenschritten weiter, neue Protokolle und innovative Gerätschaften verändern die Zahnmedizin laufend.

Praxisinhaberinnen und -inhaber sind in der Regel kleine Könige in ihrem Reich und nicht gewohnt hinterfragt zu



„FREIGESetzte BAKTERIEN“

EIN RISIKO BEI JEDER BEHANDLUNG






Die prophylaktische Anwendung eines antibakteriellen Wirkstoffs wie Chlorhexidin vor Eingriffen in Mund- und Rachenraum wird empfohlen.¹

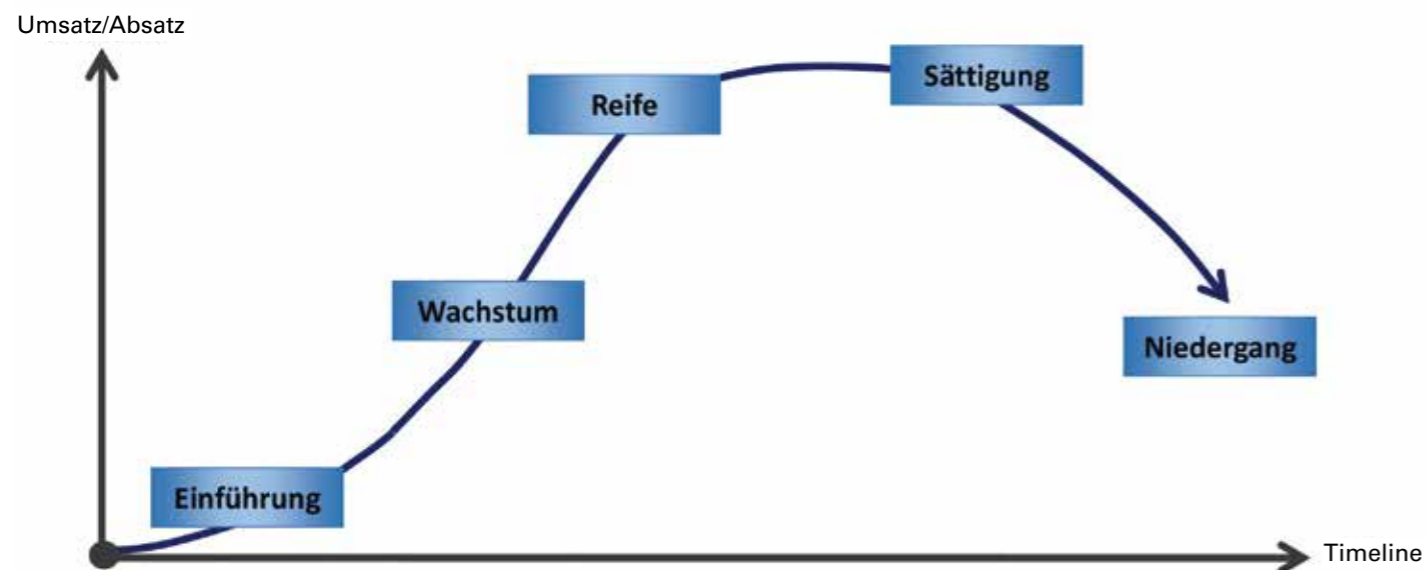
Chlorhexamed FORTE 2 mg/ml Dentallösung hilft Bakterien abzutöten, bevor sie freigesetzt werden.^{2,3,4}

- **Goldstandard-Wirkstoff Chlorhexidin^{3,4}**
- **Bekämpft Bakterien bis zu 12 Stunden**
- **Schutz für Arzt und Patienten während operativer Eingriffe²**
- **Chlorhexamed – die Nr. 1 zur Anwendung in Mund- und Rachenraum⁵**

GSK-Gebro Consumer Healthcare GmbH, 6391 Fieberbrunn, Österreich.
 Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Stand: Februar 2022.

Chlorhexamed

BG-IV/CHX 220201



Auch Zahnarztpraxen sind dem Produktlebenszyklus unterworfen.

werden. Diese Attitüde ergibt sich aus der Hierarchiestruktur, die in der (Zahn-) Medizin von Natur aus gegeben ist. Doch genau aus diesem Grund sollte man immer am Puls des Geschehens bleiben, schließlich lernt man nie aus. Jetzt, wo die Praxis läuft und Geld abwirft, sollte man dies auch nutzen um in die Zukunft zu investieren, in Weiterbildung seines Teams und von sich selbst, aber auch in die Infrastruktur der eigenen Praxis. «Never change a winning horse» lautet ein anderes Sprichwort, doch sollte man darauf achten, dass das Pferd trotz der zunehmenden Jahre nicht träge wird, sondern fit bleibt. Gute Beispiele hierfür sind die zu Beginn erwähnten Marken Atari und Nokia. Als Marktführer bekamen nicht mit, dass irgendwo neue, innovativere Leute und Unternehmen am Werk waren und sich langsam zu einer ernstnehmenden Konkurrenz entwickelten.

Phase 5: Niedergang

Ebenso schleichend, wie es von der Reife zur Sättigung übergehen kann, kann auch der Niedergang einsetzen, ohne dass man es bemerkt. Oder erst dann, wenn es schon zu spät ist. Die regelmäßige, mindestens jährliche Auswertung der Patientendaten kann zwei Hinweise dafür liefern, dass es langsam abwärts geht. Erstens Indiz ist die Zahl der Neupatienten, die kontinuierlich abnimmt. Oftmals fällt

diese Tatsache gar nicht auf, ist man doch während der Sättigungsphase mit bestehenden Patienten bestens ausgelastet. Zweites Indiz für einen Niedergang ist das Durchschnittsalter des aktuellen Patientenstammes: Wird dies immer höher? Kommen keine jüngeren Patienten nach?

Der Niedergang, und das gilt auch bei Marken und anderen Unternehmen, setzt ganz langsam an. Aus diesem Grund sind beide Faktoren kein Grund zur Panik, weisen sie doch lediglich darauf hin, dass aus der Reife der Praxis mit der Zeit eine Überreife werden kann. Doch was tun?

Auch hier kann man von der Wirtschaft lernen. Wie viele Male seit deren bestehen hat zum Beispiel Cola Cola das Design ihrer Flaschen und Büchsen überarbeitet, in Form und Farbe? Weshalb kommt es bei (Groß-) Unternehmen immer wieder zu Wechseln an der Unternehmensspitze? Die Ansprüche des Marktes ändern sich laufend, und das gleiche gilt auch für die Dentalpatienten. Gerade in der Zeit der Reife und der Sättigung hätte man genügend finanzielle Ressourcen, um in den Außenaustritt der eigenen Praxis zu investieren – von der Webseite bis zur Inneneinrichtung des Wartezimmers. Selbstverständlich sollte eine Praxisrenovierung dem Inhaber gefallen, wichtiger ist jedoch, dass das Neudesign auch die jüngere Generation anspricht. Vielleicht sollte man in diesem Sinne sich selbst etwas zurücknehmen und

vermehrt die Meinung anderer – Mitarbeiter, Architekten, Berater – zulassen.

Neues Blut, wie etwa bei den oben erwähnten Wirtschaftskapitänen, bedeutet in der Zahnmedizin, bewusst jüngere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur anzustellen, sondern diese auch aktiv zu involvieren. Eine solche «Jungzellenkur» ist ein weiterer Ansatz, um eine Praxis vor der Rezession zu bewahren. Entscheidend ist auch hier, wie bereits erwähnt, dass man als gesetzter Zahnarzt auf die neue Generation hört, deren Meinung berücksichtigt und integriert, alles mit dem Ziel den frischen Wind in der Dentalpraxis weiter zu sichern.

An die Nachfolge denken

Je besser eine Zahnarztpraxis nicht nur läuft, sondern je proaktiver der Reife- und Sättigungsgrad gehalten wird und Maßnahmen unternommen werden um einen Niedergang weit, weit nach hinten zu verschieben, um so attraktiver ist diese für mögliche Nachfolger. Gerade in einer Zeit, in welcher sich die jüngere Generation Gedanken über die eigene Life-Work-Balance macht, ist es klar, dass eine Praxis, die das Lebensalter des Inhabers oder Inhaberin vermittelt, für potentielle Nachfolger respektive Käufer lange nicht so attraktiv ist wie eine, die den Eindruck vermittelt am Puls der Zeit zu sein.

Itis-Protect®
Zum Diätmanagement
bei Parodontitis



Systemische Begleittherapie

Itis-Protect® wirkt zuverlässig gegen Parodontitis

- 4-Monatskur mit hochreinen Mikronährstoffen
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Sanfte, schmerzfreie Therapie für die Mundflora

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.



Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

„Bei chronischer Parodontitis hilft Itis-Protect: Reich an wertvollen Mineralstoffen, wohltuenden Darmsymbionten, Spurenelementen und Vitaminen lindert Itis-Protect die Entzündung zuverlässig.“

Kostenlose Online-Seminare mit Dr. med. dent. H.-P. Olbertz. Seien Sie dabei:

„Behandlungsresistente Parodontitis? Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie“

Entzündungsregulation durch Nahrung und Nährstoffe als Begleittherapie für die Praxis

Praktischer Fallbericht

Der immunsupprimierte, transplantierte Patient in der Implantologie: nach wie vor eine Kontraindikation?

von Priv.-Doz. Dr.med.univ., Dr.med.dent. Daniel Dalla Torre

Die Implantologie ist durch die Fortschritte der letzten Jahrzehnte zu einem festen Bestandteil der modernen Zahnheilkunde geworden. Allerdings wird der Implantologe durch den stattfindenden demografischen Wandel immer häufiger mit älteren Patienten und solchen mit Begleiterkrankungen konfrontiert. Eine spezielle Gruppe dieser Risikopatienten sind immunsupprimierte, organtransplantierte Patienten.

Die meist multimodale, medikamentöse Immunsuppression erhöht zum einen das Risiko für Wundheilungsstörungen im Rahmen der Implantation selbst, zum anderen besteht langfristig ein erhöhtes Risiko für Periimplantitis aufgrund der reduzierten Abwehrkräfte des Patienten. Leider ist die wissenschaftliche Datenlage zur Sicherheit dentaler Implantate bei organtransplantierten Patienten unzureichend, wie ein systematischer Review aus dem letzten Jahr zeigt. So wurden in der Literatur bisher nur 93 Patienten beschrieben, bei denen insgesamt 249 Implantate eingesetzt wurden. Auch wenn mit gesunden Patienten vergleichbare Erfolgsraten bestätigt wurden, machen die niedrigen Fallzahlen eine generelle Empfehlung unmöglich.

Welche Verbesserungen des allgemeinen medizinischen Zustandes sowie der Lebensqualität auch bei immunsupprimierten, organtransplantierten

Patienten durch Implantate erzielt werden können, wird im folgenden Fallbericht deutlich.

Der Fall

Im Oktober 2011 stellte sich ein 60-jähriger Patient aufgrund von Beschwerden im Bereich seiner OK-Totalprothese vor. Bei der ersten klinischen Untersuchung wurden multiple Druckstellen und ein insuffizienter Prothesenhalt festgestellt. Die allgemeinmedizinische Anamnese beinhaltete eine erste Lebertransplantation 2008 aufgrund eines hepatozellulären Karzinoms (HCC), gefolgt von einer zweiten Transplantation 2010 aufgrund eines Rezidivs des HCC im Transplantat. Die medikamentöse Immunsuppression erfolgte mit Tacrolimus (Prograf 3x1mg), Mycophenolat-Mofetil (Cellcept 2x500mg) sowie Prednison (10mg tgl.). Aufgrund multipler dentaler Abszesse und des

erhöhten, Immunsuppression-bedingten Infektionsrisikos waren dem Patienten nach der ersten Transplantation 2008 alle Restzähne im OK und UK entfernt worden. Trotz der prothetischen Versorgung mit Totalprothesen litt der Patient von Beginn an unter Ernährungs-, Kau- und Sprachproblemen sowie rezidivierenden Druckstellen speziell im OK. Trotz wiederholter Unterfütterungen durch verschiedene Zahnärzte konnte keine Besserung erzielt werden. Aufgrund der beschriebenen Ernährungsproblematik hatte der Patient 15 kg Körpergewicht verloren (body mass index BMI: 21,9 kg/m² 2009; 17 kg/m² 2011) mit entsprechenden negativen Auswirkungen auf die Dosierung der medikamentösen Therapien. Neben der Lebertransplantation waren anamnestisch ein Insulin-abhängiger Diabetes mellitus Typ 2 sowie eine Eisenmangelanämie zu erheben.

Die zahnärztlich-radiologische Beur-



Abb. 1: Ausgangsbefund

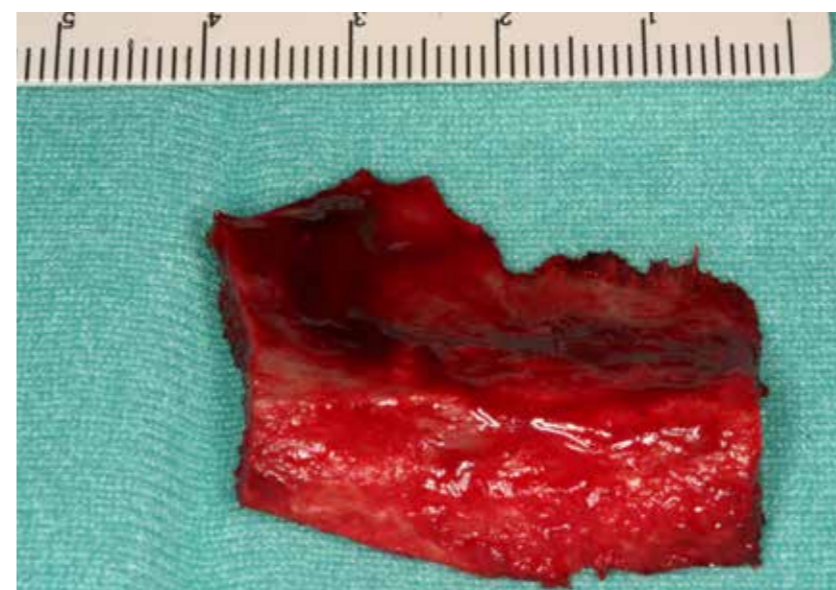


Abb. 2: Der entnommene Beckenkamm

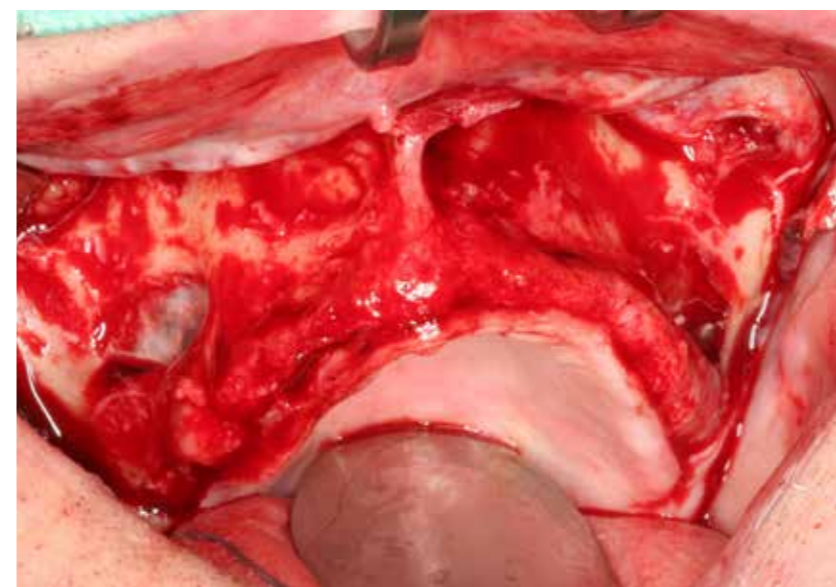


Abb. 3: Der vorbereitete OK-Situs

3M Science.
Applied to Life.™

NEU



3M™ RelyX™ Universal
Befestigungskomposit

3M™ Scotchbond™ Universal Plus
Adhäsiv

Schluss mit Komplexität.



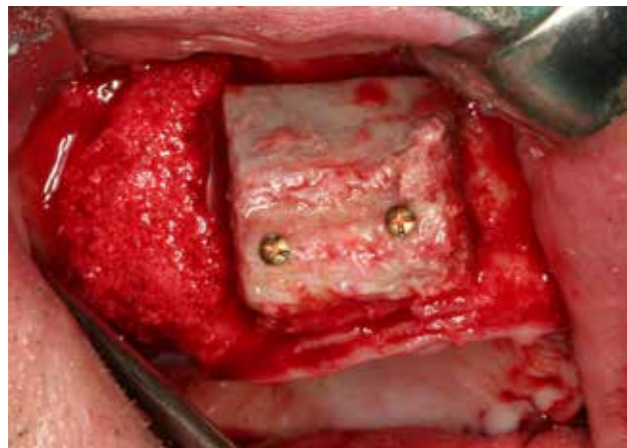


Abb. 4: Die Augmentation des 1. Quadranten



Abb. 5: Die Insertion der 6 OK-Implantate

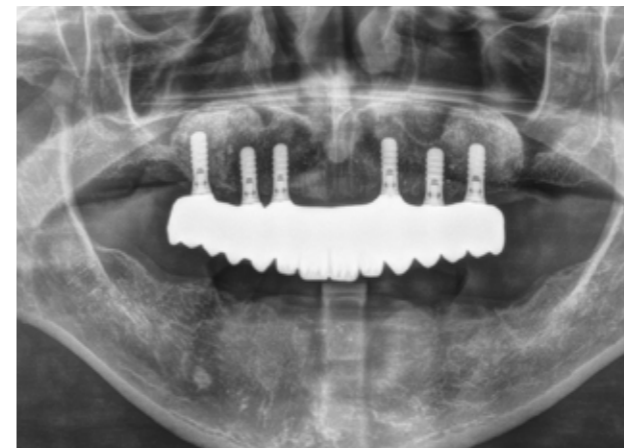


Abb. 6: Die inserierte Versorgung

teilung des Patienten offenbarte eine ausgeprägte vertikale und horizontale Oberkiefer-Atrophie, die ein Einsetzen dentaler Implantate unmöglich machte (Abb. 1). Aus diesem Grund wurde folgender Behandlungsplan erstellt:

- Oberkiefer-Augmentation (Sinus-Lift bds., laterale Augmentation mittels Beckenkamm-Knochenblock in der Eckzahnregion bds.)
- Nach 6 Monaten Einsetzen von 6 Oberkiefer-Implantaten
- Nach 4 Monaten Einsetzen eines festsitzenden Provisoriums und einer neuen Unterkiefer-Totalprothese
- Nach 2 Monaten Einsetzen der definitiven, festsitzenden Suprakonstruktion

Nach Aufklärung des Patienten, insbesondere im Hinblick auf Wundheilungsstörungen und Infektionsgefahr, erfolgte im November 2011 in Allgemeinanästhesie die Oberkiefer-

Rekonstruktion (s. Abb. 2-4) mittels Eigenknochen (Beckenkamm) sowie mittels xenogenem Knochenersatzmaterial (BioOss®) und der Verwendung von Membranen (BioGide®) zur sicheren Abdeckung der augmentierten Bereiche. Geachtet wurde insbesondere auf einen sicheren und spannungsfreien Wundverschluss. Der Eingriff erfolgte unter antibiotischer Abschirmung (Clavamox® 2,2g iv. für 7 Tage). Gleichzeitig wurde der Patient instruiert, 2xtgl. Mundspülungen mit CHX 0,2% durchzuführen.

Nach einer komplikationsfreien Einheilzeit von 6 Monaten erfolgte die Insertion von 6 Implantaten (Straumann® SP RN 4,1x12mm, Abb. 5), wiederum unter antibiotischer Abschirmung (Clavamox® 1g 2xtgl. oral). Im August 2012 erfolgte die Freilegung der Implantate und die Abdrucknahme zur Herstellung eines festsitzenden Provisoriums

sowie einer neuen Unterkiefer-Totalprothese. Im Oktober 2012, ein Jahr nach der Erstvisite des Patienten, erfolgte schließlich das Einsetzen der definitiven Implantatversorgung (Abb. 6).

Bereits zu Beginn der Behandlungsplanung wurde der Patient über einen notwendigen, engmaschigen Recall aufgeklärt. Dementsprechend erfolgten in den letzten Jahren Kontrollvisiten sowie professionelle Zahnreinigungen regelmäßig im Abstand von 4-5 Monaten. Auch aufgrund dieser engmaschigen Betreuung und der exzellenten Mitarbeit des Patienten konnte bis heute eine stabile und entzündungsfreie periimplantäre Situation garantiert werden (Abb. 7).

Diskussion

Die verfügbaren Daten zur Implantologie bei organtransplantierten Patienten sind nach wie vor unzureichend. Bezüglich augmentativer Verfahren bei dieser speziellen Patientengruppe gibt es keinerlei wissenschaftlichen Hintergrund. Der vorliegende Fallbericht, der bereits 2015 erstmalig publiziert worden war, stellt nach wie vor die einzige Darstellung einer knöchernen Augmentation bei einem immunsupprimierten, organtransplantierten Patienten dar.

Der Einsatz dentaler Implantate bei diesen Risikopatienten kann aufgrund der Immunsuppression risikobehaftet sein. Früher Implantatverlust sowie schwer kontrollierbare Infektionen können schwerwiegende Komplikationen sein, weshalb nach wie vor kontroverse Diskussion geführt werden und

implantologische Behandlungen von vielen noch als kontraindiziert bezeichnet werden. Der vorliegende Bericht bestätigt die wenigen Angaben in der Literatur, die Implantate auch in speziellen Situationen als sicher einstufen. Zusätzlich können Patienten auch im Hinblick auf ihre Ernährung von implantologischen Behandlungen profitieren, eine Tatsache, die zahlreiche medikamentöse Therapien sowie die langfristige Kontrolle eines Diabetes mellitus deutlich verbessert. Der beschriebene Patient erfuhr in den Monaten nach der Fertigstellung der prothetischen Versorgung eine Gewichtszunahme von 10kg sowie eine Verbesserung seines Allgemeinzustandes. Gleichzeitig konnte er sein Gewicht und seine Diabetes-Parameter (insbesondere HbA1C) in den folgenden Jahren stabil halten.

Im Rahmen der Implantatinsertion 6 Monate nach der Rekonstruktion konnte eine perfekte Integration des Augmentats, sowohl des autogenen Anteils als auch des Knochenersatzmaterials, bestätigt werden. Aus klinischer Sicht konnte kein Unterschied zu gesunden Patienten festgestellt

werden. Im Sinne einer Infektionsprophylaxe wurde eine gedeckte Implantateinheilung durchgeführt, die bei Immunsupprimierten zu empfehlen ist. Gleichzeitig sollte sowohl für Augmentationen sowie Implantationen bei Risikopatienten auf eine ausreichende antibiotische Abschirmung sowie postoperative antiseptische Therapie mittels CHX-Spülungen nicht verzichtet werden.

In der Anamnese organtransplantierten Patienten müssen mögliche Komorbiditäten beachtet werden. Nicht selten ist eine längerdauernde Steroidtherapie wie im vorliegenden Fall mit der Entwicklung einer Osteoporose korreliert. Ebenso steigt die Inzidenz von Diabetes mellitus Typ insbesondere bei chronisch kranken Patienten kontinuierlich an. Das Risiko eines implantologischen Eingriffs kann durch die Kombination verschiedener Systemerkrankungen überproportional erhöht werden, eine Tatsache, die in der Planung und Aufklärung des Patienten berücksichtigt werden muss.

Neben grundlegenden Maßnahmen zur Infektionsprophylaxe während des implantologischen Eingriffs und der Einheilphase ist für den langfristigen Erfolg die periimplantäre Hygiene und Gesundheit entscheidend. Der Patient muss über die Notwendigkeit eines engmaschigen Recalls schon in der Planungsphase aufgeklärt werden und einen hohen Level an Compliance bereitstellen. Es ist anzunehmen, dass der mittlerweile fast 10-jährige Erfolg der beschriebenen Behandlung nicht zuletzt durch die Bereitschaft und Sorgfalt des Patienten selbst erreicht werden konnte.



Abb. 7: Klinisch entzündungsfreie Verhältnisse (November 2021)

Das perfekte Paar.



Initial™ LiSi Block und G-CEM ONE™



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



ZUR PERSON

Daniel Dalla Torre
Priv.-Doz.,
Dr.med.univ.,
Dr.med.dent.



Dental Clinic
Dalla Torre
Jaufenstrasse 5
39049 Sterzing (Südtirol)
www.dentalclinic-dallatorre.it



Über 300 Teilnehmer zählte die Veranstaltung von Zirkonzahn in Heidelberg.

Außergewöhnliche Veranstaltung in Heidelberg

Auf geht's, Helden!

Zum siebten Mal fand Mitte Mai der sogenannte „Zirkonzahn Heldentag“ statt. Über 300 Helden nahmen an der Veranstaltung teil.

Neu war in diesem Jahr, dass den Teilnehmern zu Beginn die Möglichkeit geboten wurden, sich in Pre-Sessions zu maximal zehn Personen zu ausgewählten Themen weiterzubilden. Unter diesen waren die digitale Herstellung einer Totalprothese, die Materialvielfalt von Zirkonzahn, der Workflow mit der Software „Zirkonzahn.Modifier“, das neue Fräsgerät M6 mit Blankwechselfunktion und vieles mehr. In der darauffolgenden Ausstellung wurden diese Produkte allen Teilnehmern präsentiert. Um 13 Uhr begannen die Vorträge der Referenten. Die Moderation durch das Vortragsprogramm übernahm Zirkonzahn-Gründer Enrico Steger mit auflockernden Anekdoten selbst.

Das Vortragsprogramm umfasste Einzel- und Teamvorträge

Dr. Karl Ulrich Volz gilt als Pionier der Keramik-Implantologie mit 25.000 selbst gesetzten Keramik-Implantaten seit dem Jahr 2000. In seinem Vortrag belegte er unter anderem mit aktuellen Studien, dass ein Vitamin D3-Mangel in der heutigen Zeit zu Parodontitis und Zahnfleischentzündung führt und deshalb, aufgrund von Schmerzen die Zahnpflege vernachlässigt wird. Dr. Jean-Louis Zadikian zeigte in seinem Vortrag, wie er mit den digitalen Mitteln aufwendige Restaurationen realisiert, ohne die Verwendung von autogenem Knochen- und Zahnfleischtransplantat und ohne

Konstruktion einer künstlichen Gingiva.

Mit Prof. em. Dr. med. dent. M.S. Carlo P. Marinello tauchte das Publikum in die Welt der Keramikveneers ein. Er zeigte unter anderem auf, wie Zirkonveneers mit einer Dicke von nur 0,1 mm hergestellt werden, um das Maximum an Zahnschubstanz zu erhalten. Zudem sprach er darüber, wie wertvoll die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker bei der Herstellung von Veneers ist.

Bei dem Referentenduo Dr. Paul Leonhard Schuh und ZT Fatih Birinci spielen digitale Prozesse eine bedeutende Rolle. Sie erklärten in ihrem Vortrag, wie sie Patienten mithilfe der Software „Zirkonzahn.Modifier“ und in Kombination mit anderen digitalen Technologien eine Vorschau auf das Restaurationsergebnis geben können, noch bevor mit der Behandlung begonnen wird.

Prof. Dr. Dr. Walter Lückerrath präsentierte, dass die digitale Zahnmedizin vollkommen neue Möglichkeiten zur Implementierung funktioneller Unterkieferbewegungen des Patienten zur Gestaltung einer protektiven Morphologie des festsitzenden Zahnersatzes eröffnet. Er stellte im Vortrag Ergebnisse eigener Studien zu intraoralen Ganzkieferscans im Kontext der klinischen Bedeutung sowie der wissenschaftlichen Bewertung vor und machte Vorschläge zur Interpretation und zur richtigen Gestaltung der digitalen Okklusion.

ZTM Andreas Kunz beantwortete in seinem Vortrag die Frage, wie viel Handwerk noch in der Zahntechnik steckt. Er wägte Vor- und Nachteile digitaler Technologien sowie manueller Techniken ab und sprach von einem Optimum, wenn digitale und konventionelle Workflows kombiniert werden.

Weiter gab ZT Anthimos Maki Tolomenis auf der Bühne anhand von Patientenfällen den ein oder anderen Tipp: Wenn zwei Einser nebeneinander versorgt werden müssen und es ist nur ein Stumpf dunkel verfärbt, empfiehlt er, stets beide Stümpfe zu opakisieren, um ein einheitliches Ergeb-



In den Pre-Sessions konnten sich die Teilnehmer zu verschiedenen Themen weiterbilden.



Zirkonzahn-Gründer Enrico Steger moderierte durch die acht Vorträge.

nis zu erzielen.

Den Abschluss der Vorträge bildeten Dr. Siegfried Marquardt, ZTM Udo Plaster und Physiotherapeut Ralf Hergenroether. Sie veranschaulichten an einem Live-Patienten das Ineinandergreifen ihrer Teamarbeit. Genauestens wurde der Live-Patient analysiert und die Wichtigkeit erläutert,

den Körper des Patienten als dynamisches System zu betrachten und diesen unter Berücksichtigung muskulärer und neuromuskulärer Aspekte bei der Diagnose miteinzubeziehen.

www.zirkonzahn.com

Verstärkte Präsenz am Markt

Pluradent Infopoint Innsbruck

Sympathische Eröffnung mit geladenen Gästen. Mit den neuen Räumlichkeiten in Innsbruck optimiert Pluradent die Betreuungsqualität in Westösterreich und Südtirol.

Mit einem «Open House» wurde Mitte Mai der neue Pluradent-Infopoint in Innsbruck eröffnet. Hier haben Interessierte und Kunden nicht nur die Möglichkeit, sich nach Terminvereinbarung mit ihren Pluradent-Ansprechpartnern vor Ort zu treffen, sondern es können auch Beratungsgespräche zur digitalen Abformung vereinbart werden. In der neuen Räumlichkeit kann man CAD/CAM live erleben und Geräte wie etwa Cerec Primescan AC und Primemill von Dentsply Sirona einzuzugewöhnen. Zudem soll die neue Location für Seminare und Veranstaltungen genutzt werden, mit denen



Der neue Pluradent-Infopoint in Innsbruck steht Interessierten und Kunden nach Vereinbarung für ein Beratungsgespräch zur Verfügung.



Pluradent- Eröffnung mit Livemusik

sich Pluradent sowohl an bestehende Behandler und Zahntechniker wendet, sowie für Existenzgründertage und Workshops.

www.pluradent.at

Pluradent-Ansprechpartner

Florian Issig, Dentalfachberater
F.Issig@pluradent.at
Tel. +43 6225 20010-611

Manuela Wink, Dentalfachberaterin
M.Wink@pluradent.at
Tel. +43 6225 20010-678

Pluradent Infopoint Innsbruck
Helga-Krismer Platz 1, 6020 Innsbruck



Der diesjährige
Weiterbildungsevent
findet vom 7. – 10.
September in Wien
statt.



Weiterbildungsevent für allgemeine Zahnärzte, Kieferorthopäden und Implantologen

Envista Summit in Wien

Das internationale Envista Summit findet vom 7. – 10. September in Wien statt und kombiniert das Nobel Biocare Symposium, das Ormco Forum und eine brandneue Technologieschiene von Kerr und Dexis, welche Weiterbildungen und Kurse aus der Restaurativen Zahnheilkunde, Endodontie, Prophylaxe und der digitalen zahnmedizinischen Versorgung vereint.

Interessierte Behandler haben durch diese Veranstaltung die einzigartige Gelegenheit, sich mit der Zukunft der dentalen Implantologie, der digitalen Zahnmedizin und der Kieferorthopädie zu befassen und ihre Patientenversorgung zu verbessern. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit aus den verschiedenen Bereichen eine eigene, persönliche Agenda zusammen zu stellen und erhalten Zugang zum Live-Erlebnis des Envista Summit, einschließlich Vorträgen, praktischen Workshops mit Branchenführern und über 50 namhaften internationalen Referenten.

Aus der Vielzahl an Veranstaltungen beziehungsweise Referenten sind drei Kurse herauszustreichen, die von Kerr in ihrem «Technology Track» vorgestellt werden. Mit dem Titel «Endo Essential – Tips, tricks & trends for a successful endodontic treatment.» präsentiert Dennis Köhrer in einem 3,5-stündigen Kurs sowohl Grundlagen wie auch komplexe Fälle und spezielle Methoden aus der Endodontie. Die in die Vorträge integrierten Hands-on Sessions erlauben den Teilnehmer, das erlernte gleich praktisch umzusetzen und vor Ort mit Kollegen und dem Referenten zu diskutieren. Der gleiche Referent führt am Envista Summit gleich noch einen zweiten, ebenfalls knapp vierstündigen Kurs durch, dessen Titel lautet «Endodontic retreatment- What went wrong? About common mistakes and failures in endodontic treatments.»

Auch bei Dr. Basel Kharbot bietet sich die Chance, Theo-

rie mit einem praktischen Hands-on Kurs zu vereinen. Gezielt für anteriore oder posteriore Restaurationen bietet Dr. Kharbot während dem Envista Summit Fortbildungen mit dem Ziel an, die praktischen Fähigkeiten im Erstellen von individuellen und hochästhetischen Kompositrestaurationen mit einem verständlichen Workflow zu verbessern. Sein Workshop „Creating aesthetic posterior composite restorations- a comprehensive workflow incl. Hands on Course“ findet am Freitag Vormittag statt - am Nachmittag stehen dann die anterioren Restaurationen im Fokus.



Zu den Referenten des sogenannten «Technology Track» von Kerr gehört auch Dr. Basel Kharbot, der an der Charité in Berlin praktiziert.

Dr. Tracey Lennemann ist eine ausgebildete Dentalhygienikerin mit einem Universitätsdiplom aus den USA, und einen wissenschaftlichen Doktorgrad (PhD) in Dental Education Research & Global Oral Health aus UK. Neben nicht-chirurgischen Behandlungskonzepten in der Parodontologie sind Vorbeugungskonzepte gegen Periimplantitis eines ihrer Spezialgebiete. Welche Schritte bei Implantat-Patienten unerlässlich sind und wie man die Patienten zur Mitarbeit in einer verbesserten Mundhygiene motivieren können, präsentiert sie anschaulich in ihren beiden Vorträgen am Samstag.

Eine detaillierte Agenda zu allen Fortbildungsangeboten während des Envista Summit 2022 in Wien sowie vertiefte Informationen zu den drei obenerwähnten Kursen finden sich auf der Website www.envistasummitEMEA.com

«Das Envista Summit ist eine einzigartige Fortbildungsveranstaltung.»

Interview mit Marko Bliesener, Kerr Sales Manager Special Market Europe.

Herr Bliesener, was genau ist Envista respektive das Envista Summit?

Envista ist eine globale Familie von mehr als 30 vertrauenswürdigen Dentalmarken, die durch ein gemeinsames Ziel vereint sind. Die Veranstaltung kombiniert das Nobel Biocare Symposium sowie das Ormco Forum mit vielen weiteren Themen und Einblicken in neue digitale Technologien und Behandlungsfelder. Diese Themen werden im neuen Technology Track gebündelt und bilden eine eigene Agenda und werden dabei durch die Firmen Kerr und Dexis unterstützt und repräsentiert.

Was genau erwartet die Besucher?

Wir bieten unseren Teilnehmern praxisnahe Fortbildungen und Workshops an welche von mehr als über 50 namhaften,



international anerkannten Referenten gehalten und geführt werden, Das Envista Summit bietet Zahnärzten und Zahn-technikern eine einzigartige Gelegenheit, sich mit der Zukunft der dentalen Implantologie, der digitalen Zahnheilkunde und der Kieferorthopädie auseinanderzusetzen und somit am Ende die Patientenversorgung zu verbessern

Was macht das Summit so speziell?

Ganz gleich ob Sie in der allgemeinen Zahnheilkunde, in der Kieferorthopädie oder der Implantologie tätig sind, wir bieten praxisorientierte Weiterbildungen in verschiedensten Bereichen an. Kerr setzt hierbei den Fokus auf Weiterbildungen aus der Restaurativen Zahnheilkunde, Endodontie, Prophylaxe. Es gibt hier Themen wie Endodontische Revision, Updates in der modernen Füllungstherapie, aber auch Themen wie Patientenkommunikation. Was gilt es zu beachten beim Aufklärungsgespräch? Wie schaffe ich es, den Weg der geplanten Behandlung gemeinsam mit dem Patienten zu gehen? Somit bieten wir durch das Envista Summit die unterschiedlichsten Fortbildungen und Themenbereiche an, unter der Führung namhafter Referenten, mit der Möglichkeit, sich auszutauschen mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Europa.

Für jeden ist somit etwas mit dabei...

Jeder Interessent kann aus zahlreichen Fortbildungsangeboten seine individualisierte Agenda zusammenstellen, das ist wirklich einzigartig. Somit kann man seine Schwerpunkte setzen und eine Fortbildung, zugeschnitten auf die jeweiligen Präferenzen besuchen. Sollten man keine Möglichkeit haben nach Wien zu reisen, gibt es auch die Möglichkeit virtuell dabei zu sein.

Bambach® Sattelsitz

Rufen Sie uns an: **0664-1501417**
Email: info@bambach-sattelsitz.de

GRATIS TESTEN!

Made in Germany

AG R BDR

THE BAMBACH SADDLE SEAT™

(UVP ab 649,95 € zzgl. gesetzl. MwSt. – www.bambach-sattelsitz.de)

Zahnmedizinischer Workshop im SIM Campus

Das Unternehmen ZPP Dentalmedizintechnik GmbH führte im SIM Campus Eisenerz den 1. Dentalworkshop durch. Die Teilnehmer aus ganz Österreich wurden aus medizinischer und kosmetischer Sicht zum Thema Bleaching geschult.

Der SIM Campus, sprich das Simulationskrankenhaus in Eisenerz, eignet sich ideal um Fortbildungen, Schulungen und Workshops durchzuführen. Die Infrastruktur ist, so Markus Pump, Geschäftsführer der ZPP Dentalmedizintechnik GmbH, bestens für solche Veranstaltungen geeignet, und auch für die Kursleiterin Beate Höhe von der Firma SDI Germany GmbH bot der SIM Campus modernste medientechnische Standards sowie optimale Räumlichkeiten. „Bildungstourismus, Aus- und



Gruppenbild mit den Teilnehmern am Dentalworkshop in Eisenerz.

Weiterbildungen sind ein immer wichtiger werdendes Thema,“ kommentiert Markus Pump zum dental journal, und ergänzt: „Gut geschulte und bestens ausgebildete Mitarbeiter sind heute

wichtiger denn je.“ Aus diesem Grund plant die ZPP Dentalmedizintechnik GmbH weitere Workshops.

www.dental-markt.com

Plandent eröffnet neuen Schauraum

Anfang Mai feierte Plandent ihr 50-jähriges Jubiläum sowie die Eröffnung der neuen Niederlassung in Wien.

Die Feier fand im Schauraum des Dentalhändlers im Wiener 20. Bezirk statt. In diesen neuen Räumlichkeiten hat jeder Interessierte die Möglichkeit auf über 120 Quadratmetern die neuesten zahnmedizinischen Geräte und unterschiedliche Einrichtungsstile vor Ort zu begutachten und – im wahrsten Sinne des Wortes – auch visuell zu erleben. Denn hier bietet sich die Möglichkeit dank der neuen VR-Brillen-Technologie virtuell in die eigene Ordination der Zukunft einzutauchen.



Das Interesse an den neuen Räumlichkeiten von Plandent war gross.

Die Öffnungszeiten des neuen Showrooms sind Montag bis Donnerstag von 9 bis 16 Uhr sowie freitags von 9

bis 13 Uhr. Individuelle Termine sind nach Absprache möglich.
www.plandent.at

43. BURGENLÄNDISCHE HERBSTTAGUNG

IM SEEHOTEL RUST

10. - 12. NOVEMBER 2022



“ZUKUNFT ZAHN“

Genauere Informationen sowie Anmeldung ab Mai unter:

www.zukunft-zahn.at

Landes Zahnärztekammer Burgenland



Designed by: www.praxis-beratung.at



2-jährige Theorie-Ausbildung zur ZAHNÄRZTLICHEN ASSISTENZ

HERBST - LEHRGANG

Der Theorie-Lehrgang wird von der LZÄK Burgenland veranstaltet und kann in 2 Jahren berufsbegleitend absolviert werden. Voraussetzung ist ein aufrechtes Dienstverhältnis im ZMK-Bereich, das bereits seit ca. 5 Monaten bestehen sollte.

Der Lehrgang umfasst die gesetzlichen 600 Unterrichtseinheiten, die jährlich in vier Blockwochen (Präsenz u. E-Learning) abgehalten werden. Nach der positiven Absolvierung, sowie 3 Jahre praktische Ausbildung im Rahmen eines Dienstverhältnisses erfolgt der Antritt zur kommissionellen Abschlussprüfung zur zahnärztlichen Assistenz.

Des Weiteren besteht die Möglichkeit zusätzlich die freiwillige Lehrabschlussprüfung (LAP) bei der Prüfungsstelle für Lehrlinge im Externistenweg zu absolvieren.

Veranstalter und Veranstaltungsort:

Landes Zahnärztekammer Burgenland, Schlossplatz 1, 7431 Bad Tatzmannsdorf

Gesamtdauer: 2 Jahre

(zu je 300 UE/inklusive E-Learning)



Kurskosten:

€ 1.990,- / Ausbildungsjahr

Kurszeiten:

Mo. 19.09. – Fr. 23.09.2022

Mo. 21.11. – Fr. 25.11.2022

Mo. 16.01. – Fr. 20.01.2023

Mo. 06.03. – Fr. 10.03.2023

(jeweils von 8.00 bis 18.00 Uhr)

Anmeldung/Anfragen:

Petra Bischof-Oswald, MBA
Mail: praxis-beratung@gmx.at
Fax: 05 05 11 – 7003
Tel.: 0664 / 130 40 46
(Montags 09.00–13.00 Uhr)



Weitere Details erfahren Sie auf der Homepage der LZÄK Burgenland:

bgld.zahnaerztekammer.at

Designed by: www.praxis-beratung.at

Digitale Abformung – beeindruckend einfach

ivoclar
digital

VivaScan[®]

- Der kompakte und intuitive Intraoral-scanner^[1] für Ihren Einstieg in die digitale Abformung
- Einfache Integration in Ihre Praxis-abläufe^[1]
- Leichtes und ergonomisches Design für bequemes Scannen^[1]

[1] Glebova T, Product Validation Report VivaScan, Test Reports, Ivoclar Vivadent, 2021.