dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

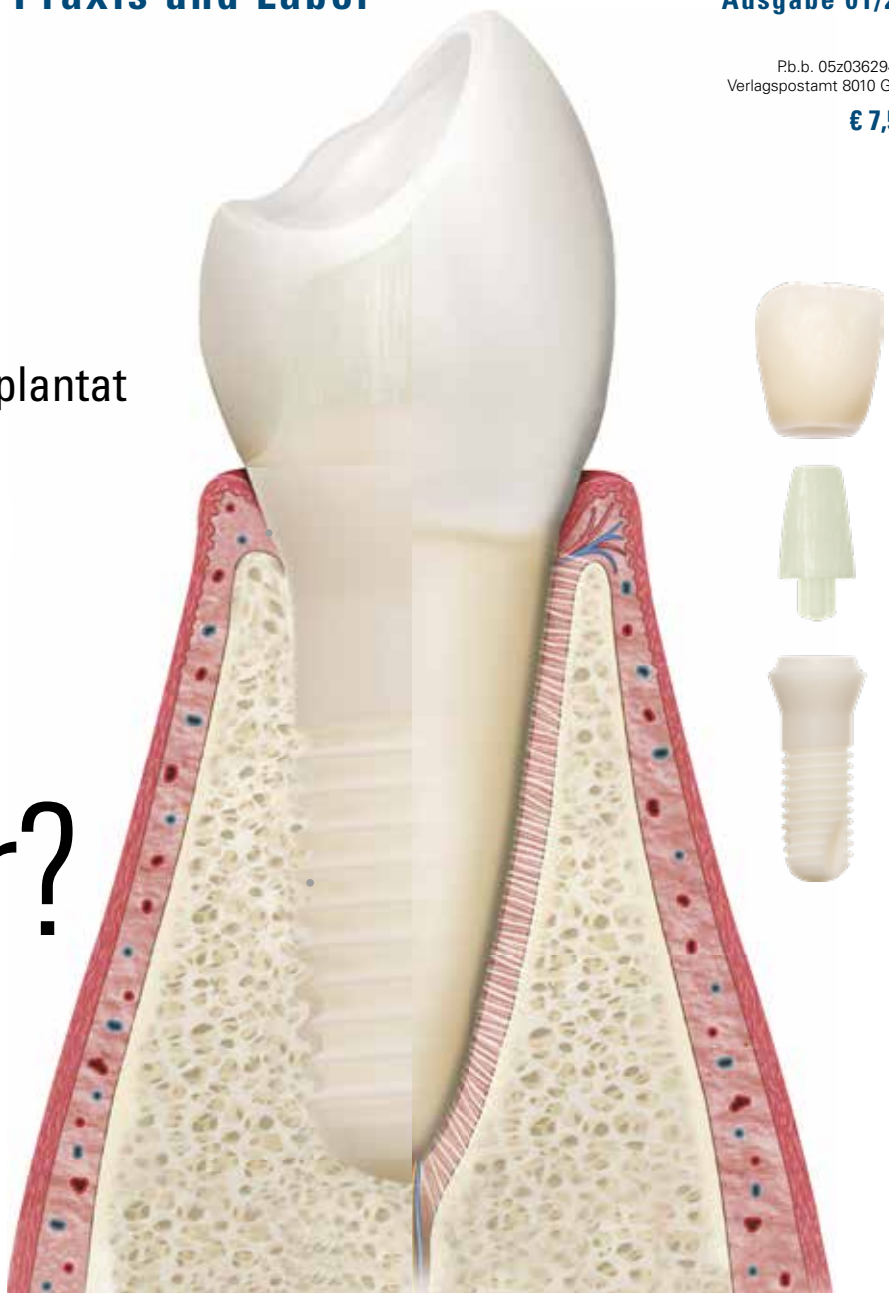
Ausgabe 01/23

Pb.b. 05z036294M
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 7,50

Zircon Medical mit neuen Studien für das Patent Implantat

Der Game Changer?



MANAGEMENT & FINANZEN

Womit genau verdiene ich eigentlich mein Geld?

DR. CHRISTIAN SCHUDER

Erfahrungsinterview zum Einsatz von Infoskop in der Ordination

AUSTRO DENT IST WIEDER DA

Fusion von dental bauer und pluradent zu austro dent

NEUE STRATEGIE

Plandent setzt verstärkt auf Eigenmarken und Service

Es ist soweit.

Wir tun etwas für die Umwelt und schicken Ihnen den PlanDeal zukünftig in digitaler Form – wenn Sie möchten.

Tragen Sie sich jetzt für unseren Newsletter ein und verpassen Sie keine Ausgabe:
www.plandent.com/at/newsletter

Dann können Sie den PlanDeal zukünftig gemütlich online lesen.

Aber wieso?

Klimaschutz geht uns alle an. Und jeder kann ganz einfach einen Beitrag leisten.

Die PlanDeal-Ausgaben als PDF und per E-Mail-Aussendung sind ein kleiner, aber bedeutender Schritt in eine nachhaltigere Zukunft. So schonen wir wertvolle Ressourcen und senken Transportemissionen. Durch die Umstellung übernehmen unsere Kund*innen gemeinsam mit uns Verantwortung für die Umwelt.

Der Umwelt zuliebe, hier zum Newsletter anmelden:
www.plandent.com/at/newsletter

Plandent

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

Liebe Leser!

„Spannendes tut sich derzeit im österreichischen Dentalfachhandel. Wir haben aus aktuellem Anlaß bei Plandent und austro dent nachgehakt."

Im Laufe von fast 20 Jahren in denen ich mich mit Innovationen im Dentalbereich beschäftige, gab es bahnbrechende Technologien genauso, wie Entwicklungen, die sich nicht durchgesetzt haben. In manchen Fällen gab es auch Innovationen, die erst auf den zweiten Blick als solche erkennbar waren. Eine dieser Entwicklungen verfolge ich schon seit einiger Zeit. Es handelt sich um das Patent Implantatsystem der Firma Zircon Medical, welches seit Jahren viele Dinge anders macht, um am Ende ein anderes, vielversprechenderes Ergebnis als bisher üblich zu erreichen. Wenn Sie sich für die Implantologie interessieren, so würde ich Ihnen einen näheren Blick ans Herz legen, damit Sie sich ein eigenes Urteil bilden können.

Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

Spannend sind auch die Entwicklungen im österreichischen Dentalfachhandel. Während sich Plandent mit einem neuen Management neu aufstellt, erfordert die Fusion von dental bauer und pluradent einen neuen alten Markennamen - austro dent. In zwei Interviews habe ich versucht mit beiden Depots über die Veränderungen zu sprechen und herauszufinden was für Sie besonders interessant ist[1].

Unsere herzlichsten Glückwünsche in dieser Ausgabe gehen an die Firma Ivoclar, die dieses Jahren ihr 100 jähriges Jubiläum feiert. Ivoclar ist heute Marktführer unter anderem bei der Lithium-Disilikat-Glaskeramik und Brennöfen. Kaum eine Praxis, die nicht mit Ivoclar Produkten arbeitet.

Nicht zuletzt wirft die IDS in Köln ihre Schatten voraus. Ein paar Neuheiten präsentieren wir schon vorab in dieser Ausgabe für alle, die nicht in Köln dabei sein können.

Nun wünsche ich Ihnen viel Vergnügen beim Lesen dieser Ausgabe.

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

1 Das Interview mit austro dent finden Sie online unter www.dentaljournal.eu

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

03 Editorial
06 Neuheiten & Trends

TESTPILOT

10 Admira Fusion 5 von VOCO

REPORTS & INTERVIEWS

12 Plandent Österreich mit neuer Geschäftsführung
14 uniQa: Made to be unique
18 Praxisvorstellung Henry Schein
20 Neuer Geschäftsführer für Kulzer Österreich
38 Ivoclar feiert 100-jähriges Bestehen
40 „Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop."

KIEFERORTHOPÄDIE

22 Kieferorthopädische Alignertherapie von Dentaurum

PROPHYLAXE

24 Lumoral: Die Innovation für Mundgesundheit aus Skandinavien
26 Mectron, der ideale Partner für alle (Behandlungs-) Fälle
27 Neue, nachhaltige Einmalzahnbürste aus Bambus von Hager & Werken

FALLBERICHTE

28 ***Dalla Torre:*** Fehlender Zahndurchbruch - wie invasiv müssen wir handeln?
42 ***Nytko & Nytko:*** Einsatz von verblendeten Zirkonoxidkäppchen
46 ***Bantleon, Ebner:*** Ästhetischer Lückenschluss im oberen Frontzahnbereich

Ästhetischer Lückenschluss im oberen Frontzahnbereich

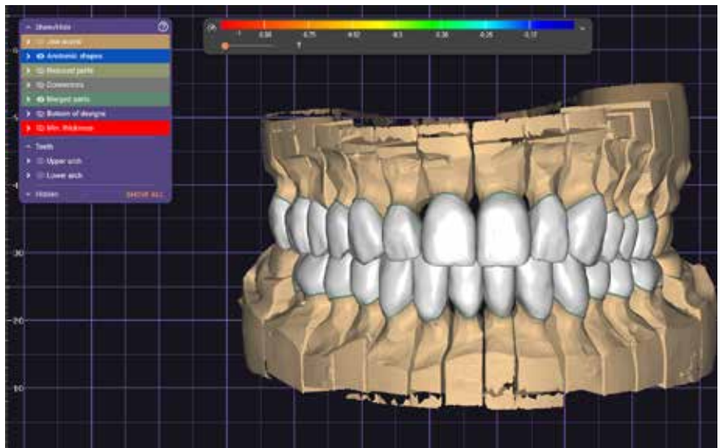
46

32 **Ganzheitliches Konzept von Zircon Medical zeigt nachhaltige Erfolge**

40 **„Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop."**

Lumoral: Die Innovation für Mundgesundheit aus Skandinavien

24



Einsatz von verblendeten Zirkonoxidkäppchen

42

Plandent Österreich mit neuer Geschäftsführung

12

10 **Jetzt testen: Admira Fusion 5 von VOCO**

Viktoria Schlossarek (Universitätszahnklinik Wien) erreichte beim 10. Kulzer Ästhetikprojekt (KÄP) in Steyr den 1. Platz.

20

IMPLANTOLOGIE

32 Ganzheitliches Konzept von Zircon Medical zeigt nachhaltige Erfolge

MANAGEMENT & FINANZEN

54 Womit genau verdiene ich eigentlich mein Geld?

VERANSTALTUNGEN

36 Die IDS wird zur internationalen Premiere für zwei kürzlich vorgestellte Geräte von Dentsply Sirona
37 Konservierendes Symposium in Schladming unter neuer Obhut
52 Tageskurs: Resto meets Kulinarik
52 Fortbildungskurs: Endo im Schloss Leopoldskron
53 Neue W&H Academy
57 Existenzgründungstag in Wien im Mercure Grand Hotel

57 **Existenzgründungstag in Wien im Mercure Grand Hotel**

Impressum

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

VALO X von Ultradent Products

Auch in puncto Langlebigkeit, Leistung, Anwendungskomfort und Vielseitigkeit lässt die neue VALO X keine Wünsche offen.

Neue Ära der Lichtpolymerisation

Die Familie der VALO™ LED-Polymerisationsleuchten bekommt erneut Zuwachs: die vollständig neu konzipierte VALO™ X mit Breitbandtechnologie, die Technik und Design auf höchstem Niveau bietet.

Die größere Linse (12,5 mm Durchmesser) und das leistungsstarke, speziell entwickelte LED-Chipset gewährleisten eine nie da gewesene, vollständige Aushärtung. Die VALO X Polymerisationsleuchte ist zudem mit zwei Leistungsmodi und zwei Diagnosemodi ausgestattet und sowohl in einer kabelgebundenen als auch in einer kabellosen Variante erhältlich. Mithilfe des Beschleunigungssensors ist ein einfacher Wechsel mit einer schnellen Handbewegung oder per Knopfdruck zwischen den Polymerisations- und Diagnosemodi möglich. Das vereinfachte, flache Design gewährleistet einen optimalen Zugang zu allen Bereichen des Mundes – selbst zum Seitenzahngebiet. Wie auch die anderen preisgekrönten VALO LED-Polymerisationslampen verfügt die VALO X über eine Unibody-Aluminiumkonstruktion aus der Luft- und Raumfahrttechnik, welche Pate für ein verbessertes Temperaturmanagement, eine ausgesprochene Langlebigkeit und eine unübertroffene Stabilität steht. Im Lieferumfang der VALO X sind fünf Zubehörlinsen enthalten, welche das Anwendungsspektrum noch vielseitiger machen.

www.ultradent.com/valox-de

Kerr stellt sich in Österreich personell neu auf

Neuer Ansprechpartner bei Kerr

Vor Kurzem hat Werner Legat die Aufgaben von Gerhard Koller übernommen und steht als neuer Ansprechpartner allen Interessierten zur Verfügung.

Seit mehr als 130 Jahren bietet Kerr hochwertige dentale Verbrauchsartikel und Geräte in den Bereichen Restaurative Zahnheilkunde, Prophylaxe, Endodontie, Infektionsprävention und Labor. Entsprechend umfangreich und vielfältig ist das Sortiment des Unternehmens. Seit November des vergangenen Jahres bereist Werner Legat ganz Österreich und steht Interessierten als Ansprechpartner und Berater für die Geräte und Materialien der Firma Kerr mit Rat und Tat zur Verfügung. Als ausgebildeter Zahntechniker und langjähriger Medizinprodukteberater weist Werner Legat ein umfassendes Verständnis für jegliche Problemstellungen im dentalen Alltag, detaillierte Materialkenntnisse sowie viel Erfahrung bei erklärungsintensiven Techniken aus. „Als ich vor über 20 Jahren die Ausbildung zum Zahntechniker anfing, hätte ich mir nicht vorstellen können, wohin mich mein Weg in der Dentalbranche führen würde. Ich hoffe, meinen Vorgänger Gerhard Koller würdig zu ersetzen und zur über 130-jährigen Erfolgsgeschichte von Kerr Anwendern meinen Teil beizutragen.", kommentiert Werner Legat gegenüber dem dental journal.

Kontakt:
Werner Legat
Sales Representative Austria
Consumables Business
Tel. +43/676/60 35 660
werner.legat@envistaco.com

Der ausgebildete Zahntechniker und erfahrene Medizinprodukteberater Werner Legat ist neuer Ansprechpartner für Kerr in Österreich.

Neuer Intraoralscanner von Zirkonzahn

Komplettpaket zur Erweiterung des digitalen Workflows

Mit dem neuen Intraoralscanner Detection Eye von Zirkonzahn kann der Kiefer des Patienten in weniger als 60 Sekunden einfach abgebildet werden. Der Scanner wurde leicht, kompakt und ergonomisch konzipiert und dadurch, dass die Scanareale nicht mit Puder vorbehandelt werden müssen, überzeugt er durch einen vereinfachten Scanprozess.

Die erfassten Intraoralscandaten können einfach und schnell in das Software-Modul Model Maker geladen werden, um ein Modell zu designen. Zur Platzierung des Modells auf der Druckplattform sowie zur eventuellen Erstellung von Stützstrukturen wird es anschließend in die neue Software Zirkonzahn. Slicer transferiert. Diese verfügt über vorkonfigurierte Einstellungen für einen nahtlosen und perfekt abgestimmten Druckworkflow, die 3D-Druckdaten können entweder über USB, LAN oder WiFi an den Drucker P4000 übertragen werden. Dank des großen Druckvolumens (L x B x H: 20 x 12,5 x 20 cm) können zeitgleich je nach Struktur und Dimension beispielsweise bis zu 21 Gellermodelle oder bis zu 15 Zahnkranzmodelle hergestellt werden. Das 3D-Drucksystem P4000 arbeitet ideal in Kombination mit dem Kunststoff Printer Resin Waterbased Beige von Zirkonzahn, der sich speziell zur Herstellung von Dentalmodellen eignet. Er weist geringe Schrumpfwerte auf, wodurch sehr stabile Ergebnisse erzielt werden können.

www.zirkonzahn.com

IDS 2023: Amann Girrbach präsentiert Innovationen

Auf dem IDS-Messestand von Amann Girrbach werden neue digitale Standards in der Dentaltechnologie vorgestellt und live vor Ort demonstriert.

Optimaler Arbeitsfluss zwischen Laboren und Zahnarztpraxen für Restaurationen

„Connect to the (Work-)Flow" – Behandlungsabläufe in zahntechnischen Laboren und Zahnarztpraxen in einem perfekten dentalen Workflow smart, einfach und lückenlos miteinander verbinden, die erwartet die Besucher am Stand von Amann Girrbach anlässlich der diesjährigen IDS.

Als „das offene Workflow-Unternehmen" der Dentalbranche wird Amann Girrbach die digitalen Abläufe über den gesamten Arbeitsprozess an deren Stand in Köln übergreifend näherbringen. Das Ziel des Unternehmens ist es, Dentallabore und Zahnarztpraxen ganzheitlich zu verbinden, sodass sich diese auf ihre Arbeit konzentrieren können. „Es geht darum, analoge und digitale Schritte, Produkte und Services in einem sicheren und offenen System miteinander zu verbinden, um am Ende durch hohe Reproduzierbarkeit der Arbeiten allen den Arbeitsalltag zu erleichtern und eine bessere Patientenversorgung zu schaffen.", erläutert Wolfgang Reim, CEO von Amann Girrbach.

Unter dem Motto ‚Connect to the (Work-) Flow' möchte Amann Girrbach dazu einladen, Teil einer Bewegung zu werden, die verbindet und gemeinsam von digitalen Errungenschaften profitiert. Mit Innovationen wie der Workflow-Management-Plattform AG.Live und dem interdisziplinären System Ceramill DRS (Direct Restoration Solution) verfolgt das Unternehmen konsequent diese Zielsetzung.

Informationen zum Messeauftritt erhalten Interessierte über die IDS-Newsletter, Anmeldungen unter ids.amanngirrbach.com.

Willkommen am Stand A091, Halle 4.1

Sagemax bringt die Community nach Köln!

Die Sagemax Community in Köln

Sagemax hat 2022 die Sagemax Community ins Leben gerufen, in welcher Zahntechniker und Zahnärzte aus der ganzen Welt ihre Sagemax-Patientenfälle präsentieren können.

Ziel der Sagemax Community ist es, den internationalen Austausch unter Zahntechniker und Zahnärzten zu fördern. Die Community soll sich gegenseitig mit Tipps und Tricks sowie mit Erklärung von Prozessabläufen unterstützen. Sagemax gibt Zahntechnikern und Zahnärzten damit eine Bühne, den Arbeitsablauf hinter einem schönen Lächeln zu zeigen.

www.sagemax.com/IDS2023

Highlight an der IDS sind Live-Vorträge der Community! Mehr Details über diesen QR-Code.

Zertifizierter Gold-Partner

Grandio disc von VOCO nun mit Fräsgeräten von Amann Girrbach kompatibel

Dank einer neuen Kooperation zwischen VOCO und der Amann Girrbach AG ist es jetzt möglich, das nanokeramische Hybrid-Material Grandio disc in den Fräsgeräten Ceramill Matik und Ceramill Motion mit einer eigens validierten Frässtrategie zu nutzen.

Material und Fräsgeräte sind ideal aufeinander abgestimmt, was in einem aufwendigen mehrstufigen Prozess ausgearbeitet wurde. Hier wurden alle entscheidenden Parameter intensiv geprüft: von der generellen Umsetzbarkeit über die Materialvalidierung bis zur Integration. Somit pflegen VOCO und Amann Girrbach mit der Gold-Partnerschaft die anspruchsvollste Kooperation, die den Nutzern das Maximum an Komfort und Sicherheit bietet. Besonders praktisch: Grandio disc ist sowohl in der CAD-Software (ceramill Mind) aufgeführt als auch als Frässtrategie auf den Geräten bei Amann Girrbach enthalten.

Dank eines Füllstoffgehalts von 86 Gew.-% punktet Grandio disc mit einer überdurchschnittlichen Materialfestigkeit. Zudem weist auch die Biegefestigkeit Werte auf, wie sie sonst nur bei Silikat-Keramiken erreicht werden, wobei Grandio disc wesentlich antagonistenfreundlicher ist. Weitere Vorteile: Das Material ist sehr fein fräsbar und lässt sich leicht polieren, sodass die Versorgung sowohl optimal passt als auch hohen ästhetischen Ansprüchen entspricht. Auch das umfangreiche Farbangebot in zwei Transluzenzstufen unterstützt eine natürliche Optik.

www.voco.dental

VOCO-Produkte wie Grandio disc & blocs, Structur CAD oder CediTEC DT & DB können auf den Fräsgeräten von Amann Girrbach verarbeitet werden.

orangedental präsentiert an der IDS innovative Lösungen

Chairside Restoration plus

Vom Scan mit dem Intraoralscanner Fussen by orangedental, über das Design mit exocad ChairsideCAD, der Herstellung mit den Dentalfräsen EVO deskMill, bis hin zum Finish, kann der Besucher alles live erleben, die Alternative zu bekannten Systemen, die einfach mehr bietet, als Kronen oder Inlays zu fräsen.

Die EVO deskMill5 verarbeitet Blöcke, Ronden oder andere Werkstücke in allen unterschiedlichen Materialien, nass oder trocken. Von diversen Schienen bis zu Vollprothesen bietet die EVO deskMill5 ein breites Spektrum an Fertigungsmöglichkeiten. Lange Werkzeug-

Standzeiten und 24 Stunden Betrieb machen die 5-Achs-Tischfräse zur rentablen Investition für die Zahnarztpraxis. Mit der EVO labMill5 stellt orangedental eine Dentalfräse der High-End-Klasse für das Dentallabor vor.

Verarbeitung, Strategie, Präzision, Geschwindigkeit sowie Stand- und Rüstzeit entsprechen höchstem Industriestandard. Die verbauten Komponenten sind auf nahezu verschleißfreien, langlebigen Einsatz ausgelegt – das Herzstück bildet hierbei die hochwertige HF-Spindel und die Linearachsensteuerung. 15-fach Blankwechsler sowie eine Software mit Jobmanager lassen bis zu 24 Stunden Betriebszeiten zu. Neben den bekannten DVT Green X und Nxt, stellt orangedental im Röntgenbereich mit dem Green 2 ein professionelles Einsteiger DVT der Extraklasse mit FOV bis zu 10x8 vor. Das bekannte OPG PaX-i findet mit dem PaX-i Plus einen Nachfolger im neuen Design.

Ein ganz besonderes Highlight ist die Zehnjahresgarantie die orangedental/Vatech rund um die IDS auf OPG's und DVT's ohne Mehrpreis anbietet. Das bringt dem Anwender Planungssicherheit und schützt vor finanziellen Überraschungen. Als eine der Möglichkeiten bei orangedental, die Anforderungen des §114 StrSchV zu erfüllen, wird mit dem EzRay AIR W2 ein neues Intraoral-Röntgengerät mit Bluetooth-Übertragung der Aufnahmeparameter präsentiert. Die digitale Funktionsanalyse mit dem neu entwickelten, digitalen Freecorder® Nxt und die Schnittstelle zu exocad Jaw Motion ermöglichen passgenaue Endprodukte unter Berücksichtigung der dynamischen Okklusion. Natürlich präsentiert orangedental ebenfalls die bekannten opt-on® Lupenbrillensysteme mit Licht sowie die pa-on Parosonde zur automatischen Befundung des Parodontalstatus.

www.orangedental.de

orangedental präsentiert auf der IDS den offenen Chairside-Workflow für das professionelle Praxislabor.

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!

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 VOCO kostenlos zur Verfügung gestellt.

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

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

Danach sind Sie gebeten Ihr Fachurteil in ein paar Sätzen zusammenzufassen.

ANMELDUNG

Zur Aktion per Telefon, SMS, Fax oder 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**

Vereinfachtes Farbsystem durch Cluster-Shades

NEU

Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es möglich, alle VITA® classical Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken.

Admira Fusion 5 von VOCO

Die richtige Bestimmung der Zahnfarbe ist das A und O für ein ästhetisches Ergebnis der Restauration. Hier stets die optimale Farbe zu finden, ist oft gar nicht so einfach.

Eine der gängigsten Methoden, um die Zahnfarbe zu bestimmen, ist die Verwendung von Farbschlüsseln. Im Vergleich zu der Vielzahl an Farbtönen, die ein natürlicher Zahn aufweist, kann ein Farbschlüssel jedoch nur ein begrenztes Farbspektrum abbilden, was zu einer falschen Farbauswahl führen kann. Die Lösung: Die Weiterentwicklung des innovativen, rein keramisch basierten ORMOCER® Füllungsmaterial Admira Fusion. Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es ab sofort möglich, alle VITA® classical Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken.

Admira Fusion 5 verwendet fünf verschiedene Cluster-Shades, die jeweils mehrere VITA®-Farben bündeln. Das sogenannte Cluster-Shade-System wird durch die neue patentierte Harzmatrix ermöglicht. Diese wurde auf die Größe und optischen Eigenschaften der Nano-Hybrid-Partikel angepasst, wodurch eine optimierte Lichtstreuung erreicht wird. Das Resultat: Ein gezielter und verstärkter Chamäleon-Effekt innerhalb der jeweiligen Cluster-Shade, der die perfekte Anpassung des Füllungsmaterials an die natürliche Zahnfarbe ermöglicht. Dank dieses vereinfachten Farbsystems sind Zahnarztpraxen mit nur fünf Farben für alle Fälle in ihrem Praxisalltag optimal aufgestellt. Durch die Optimierung der Harzmatrix ist es zudem gelungen, die Polymerisationszeit deutlich zu reduzieren: Für alle fünf Farben ist eine Lichthärtung von nur 10 Sekunden notwendig.

www.voco.dental

Besuchen Sie uns auf der IDS.
Halle 1 | Stand A10/C19
IDS 100 YEARS

Wenn Sie EXPERT Kunde sind, werden wir uns wahrscheinlich nicht kennen lernen.

Peter Schöchlin
Leiter Reparaturen und Retouren

Zuverlässigkeit trifft Innovation.

24 Monate Garantie - Die EXPERT Serie überzeugt mit neuer Technologie und gewohnter Zuverlässigkeit. Made by KaVo. Made in Germany.

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

KaVo Dental GmbH | Julius-Raab-Platz 4 I 1010 Wien | Österreich
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

Plandent Österreich mit neuer Geschäftsführung

Plandent holt sich Knowhow, setzt verstärkt auf Eigenmarken und Service

Seit Jahresanfang sorgt ein Trio aus drei erfahrenen Experten für frischen Wind bei Plandent. Das dental journal hat nachgefragt

Von Oliver Rohkamm

Emanuel Fuchshofer freut sich, die Marktposition von Plandent Österreich am Dentalmarkt zu stärken.

Plandent hat unter den Dentaldepots in Österreich eine Sonderstellung. Es ist Teil der Planmeca Gruppe, eines der größten in Familienbesitz befindlichen Dentalunternehmen der Welt - Zur Planmeca Gruppe mit Sitz in Helsinki, Finnland gehören die Eigenmarken Planmeca, PlanMed, KaVo, LM-Instruments und Orbis. Die neue Geschäftsführung von Plandent Österreich besteht aus Emanuel Fuchshofer, Rene Dockter und Gernot Gragl. Emanuel Fuchshofer war zuvor mehr als zehn Jahre für die den Grazer Messgerätehersteller Anton Paar GmbH im technischen Vertrieb in den USA und war dort maßgeblich am Aufbau einer Vertriebs- und Servicestelle für die US Westküste beteiligt. Er gilt am österreichischen Dentalmarkt noch als relativ unbekannt, während Rene Dockter und Gernot Gragl sich über ihre eigene Service- und Vertriebsfirma dPMed-Tech (vormals Dockter & Partner) als kompetente Technikexperten für Dentaleinrichtungen, vor allem im digitalen Bildgebungsbereich einen Top Ruf unter österreichischen Kunden aufgebaut haben.

Emanuel Fuchshofer: Der neue Geschäftsführer im Interview bei dental journal

Das dental journal hatte nach den ersten Pressemeldungen nun erstmal die Möglichkeit zu einem Interview mit dem neuen Geschäftsführer Emanuel Fuchshofer über seine Pläne mit Plandent.

dental journal: Wie ungewohnt ist der Schritt nach 17 Jahren beim Messgerätehersteller Anton Paar zum Dentalunternehmen Plandent Österreich?
EF: Kleiner als zunächst gedacht. Immerhin sind Anton Paar und Planmeca beides Weltunternehmen, beide mittelständisch mit jeweils rund 4.500 Mitarbeitern und beide produzieren Messgeräte für den B2B Bereich, denn auch beim Röntgengerät handelt es sich um eines. Ein Vorteil zu damals ist der, dass ich früher vom amerikanischen Militär über Ölbohrfirmen in Alaska, Pharmaunternehmen, Brauereien bis hin zu Technologieriesen wie Apple fast alle Branchen bedient habe und mich bei Plandent nun auf ein, zwei Kundengruppen spezialisieren kann.

Die IDS in Köln lohnt sich immer, vor allem, da 2023 die WID entfällt.

dental journal: Welche Schwerpunkte wollen Sie im Hinblick auf die Kunden setzen? Welche Bereiche sollen ausgebaut werden?
Zum einen werden wir bei den Großgeräten wie Röntgen und Behandlungseinheiten verstärkt das hauseigene Portfolio in den Vordergrund stellen. Das sind KaVo und Planmeca. Dabei geht es aber nicht nur um die Beratung und den Verkauf, sondern vor allem um die Betreuung danach. Hier setzen wir zur Zeit alle Hebel in Bewegung, um dafür auch den entsprechenden Support zu bieten, und intern unsere Mitarbeiter auszubilden. Denn die Geräte sind nur so gut, wie der Service, der dahinter steht. Ein weiterer Fokus ist der Service von Hand- und Winkelstücken von KaVo und W&H. Wir sind aktuell das einzige Depot, das in einer zertifizierten Werkstätte gemäß Herstellerangaben reparieren kann - oft sogar zu besseren Konditionen, wie die Hersteller selbst. Parallel setzen wir auf unsere Eigenmarken auch bei Verbrauchsgütern, wie z.B. Orbis, die preislich attraktiv positioniert sind. Ein weiterer Schwerpunkt im Angebot sind die LM-Instrumente und unsere Partnerschaft mit exocad als offizieller Händler in Österreich.

Das neue Managementteam von Plandent Österreich, v.l.n.r.: DI (FH) Rene Dockter, DI (FH) Emanuel Fuchshofer, Ing. Gernot Gragl.

Ergänzen sich vom Produktportfolio hervorragend: Die beiden Traditionsunternehmen KaVo und Planmeca.

Was nach wie vor bleibt, ist der neue, moderne Schauraum in Wien in der Dresdner Straße, wo wir im Rahmen der Plandent Academy das ganze Jahr über Schulungen anbieten. Einzigartig in Österreich ist Praxisplanung mittels Virtual Reality, wo die Praxis mit einer 3D Brille in Echtzeit begangen werden kann.

dental journal: Nun gibt es mit Ihnen, Gernot Gragl und Rene Dockter drei Geschäftsführer. Wie teilen Sie sich die Arbeit intern auf und welche Änderungen sind in Zukunft geplant, um das Unternehmen profitabel zu machen?
Rene Dockter leitet die komplette Servicetruppe inkl. Hotline, während sich Gernot Gragl um komplexe Servicefälle mit Schwerpunkt CAD/CAM und Röntgen kümmert. Alles andere inkl. Vertrieb liegt in meiner Verantwortung. *Neben den Eigenmarken KaVo, Planmeca und Orbis konzentrieren wir uns auf Installation, Wartung und Service. Ein Bereich, der wächst, nehmen wir dem Kunden doch nicht nur die technischen Belange ab, sondern kümmern uns um zeitraubende Dokumentation und Behördengänge.* Aktuell haben wir österreichweit ein 10-köpfiges Serviceteam an mehreren Standorten und sind dabei im Laufe des Jahres unsere Kapazitäten aufzustocken. Von der Fernwartung bis zum Service vor Ort ist Planmeca mit dem neuen Team sehr gut aufgestellt, denn wir sehen in dem Bereich weiteres Wachstum und wollen vor allem die Kundenzufriedenheit in diesem Bereich ausbauen.

dental journal: Wie schaut es bei Kleingeräten, Verbrauchsmaterial aus?
Wir bieten weiterhin über 85.000 Produkte von 300 unterschiedlichen Herstellern, die aus unserem modernen Zentrallager in Münster bezogen werden.

Eine Besonderheit im Konzern ist die neu von Planmeca erworbene deutsche Traditionsmarke KaVo.
KaVo Behandlungseinheiten und Instrumente gehören seit Anfang 2022 zur finnischen Planmeca Gruppe. Damit sind zwei starke Marken, die aus eigener Kraft entstanden sind, nun gleichberechtigt unter einem Eigentümer vereint. In diesem Jahr präsentiert Planmeca sein Produktportfolio an einem brandneuen Standort in Halle 1. Da die beiden Unternehmen jetzt zusammen Stronger Together sind, befinden sich die Stände von Planmeca und KaVo Seite an Seite auf der IDS. Vor Ort werden Sie Fachberater von Plandent begrüßen, die sich auf Gespräche mit Ihnen freuen.

ZUM UNTERNEHMEN

Plandent

- Die größte zahnärztliche Versorgungs- und Dienstleistungskette in Nordeuropa mit Hauptsitz in Helsinki, Finnland
- Produktpalette von mehr als 85.000 Produkten
- Niederlassungen in Skandinavien, Deutschland, Österreich, Belgien, Polen, den Niederlanden, Tschechien, Russland und den baltischen Ländern

www.plandent.com

Kontakt

Plandent GmbH | NL Wien

Tel. +43 1 6620272
Dresdner Straße 81-85
A-1200 Wien
www.plandent.at

Made to be unique

KaVo uniQa – die erste Behandlungseinheit der Premium-Kompaktklasse

Die KaVo uniQa definiert einen neuen Meilenstein im Segment der Behandlungseinheiten und bestimmt eine neue Klasse unter den Behandlungseinheiten, die Premium-Kompaktklasse. Armin Imhof, CTO Technischer Leiter bei KaVo, und Jürgen Hinderhofer, Designer und Geschäftsführer von SLOGDESIGN, erklären, was genau es damit auf sich hat und warum die KaVo uniQa ihrem Namen alle Ehre macht.

Bei der neuen KaVo uniQa ist der Name Programm, das Thema Einzigartigkeit steht prägnant im Fokus. Auf was bezieht sich diese Einzigartigkeit?
Armin Imhof: Bezogen auf das Produkt selbst vor allem auf einen wesentlichen Aspekt: Wir haben mit der uniQa das bis dato gültige Premiumniveau ins Mittelpreissegment geholt. Viele der Features unserer neuen Behandlungseinheit gab es bisher nur im Hochpreissegment. Daher besetzen wir mit der uniQa eine neue Klasse, die Premium-Kompaktklasse. Darüber hinaus bestimmen vier Aspekte maßgeblich den unverwechselbaren Charakter der uniQa: Der Patientenstuhl, die Hygienefunktionen, die Touch-Bedienung und natürlich das Design mit seiner klaren, kompakten Formensprache. Und natürlich stand auch der KaVo-typische Workflow im Mittelpunkt, denn die KaVo Kunden sollen sich auch in der neuen uniQa wiederfinden. Das Gesamtpaket ist schlicht einzigartig – technologisch wie aus Designsicht. Zusätzlich lässt sich die uniQa einzigartig individualisieren und wird so zum passenden Unikat einer jeden Praxis.

KaVo Produkte stehen für höchste Qualität – mit Fokus auf Präzision und Langlebigkeit. Wie wird dies, gerade auch bei neuen Behandlungseinheiten, gewährleistet?
Armin Imhof: Die Entwicklung einer neuen Behandlungseinheit erfordert intensive Jahre Forschung und Entwicklung. Parallel dazu laufen diverse Stress- und Dauertests. Die finale Prüfphase umfasst mehr als ein Jahr. Und auch die wiederkehrenden und abschließenden Praxis- und Akzeptanztests mit unseren Zahnärzten sind ganz wesentlicher Bestandteil des Prozesses. KaVo Produkte werden auf Herz und Nieren geprüft.
Jürgen Hinderhofer: Im Laufe der Entwicklung werden eine Vielzahl von Prototypen erstellt, die Technik, Ergonomie, Designkonzept und Materialauswahl absichern. Parallel finden Befragungen statt, die zeitgleich immer wieder neue Aspekte einbringen, um das Konzept nachzuschärfen und zu verbessern. Gerade diese Erkenntnisse aus der dentalen Praxis sind extrem wichtig und fließen in die Entwicklung mit ein.

Neben qualitativen Aspekten ist ein müheloser, gesunder Arbeitsablauf enorm wichtig für die Zahnärzte sowie ihre Praxisteams. KaVo ist bekannt für seinen Fokus auf Ergonomie und Design. Wie funktioniert das Zusammenspiel zwischen beiden – vor allem auch unter dem Aspekt der Individualisierung?
Jürgen Hinderhofer: Ermüdungsfreies, konzentriertes Arbeiten an der Behandlungseinheit steht und fällt mit einem gelungenen Ergonomiekonzept, das gewisse Flexibilität für persönliche Ansprüche und Gegebenheiten lässt. Gerade die individuellen Einstellmöglichkeiten und die Optimierung der Greifräume sind dabei wichtig. Der Patientenstuhl spielt dabei ebenfalls eine zentrale Rolle – er ist kompakt, gibt viel Beinfreiheit und ermöglicht eine rückenfreundliche Körperhaltung. Zudem haben wir auf eine smarte Designevolution Wert gelegt. Alles in allem glauben wir, dass es uns mit der KaVo uniQa gelungen ist, eine Behandlungseinheit zu präsentieren, an der man sich einfach wohlfühlen kann.

Auch die Digitalisierung ist zunehmend ein wesentlicher Teil moderner Praxisabläufe. Inwiefern unterstützt die KaVo uniQa digitale Workflows?
Jürgen Hinderhofer: Die digitale Transformation bietet uns tolle, neue Möglichkeiten in der Zahnarztpraxis. Die Chance der Integration von Software und die einfache Bedienbarkeit über bspw. den Touchscreen am Arztelement geben viel Spielraum, um einerseits den Workflow zu verbessern und andererseits transparenter, einfacher und schneller mit den Patienten kommunizieren zu können.

KaVo uniQa, ein neuer Standard für mehr Individualität, Design und Komfort im Praxisalltag.

Können Sie für uns abschließend zusammenfassen: Was unterscheidet „eine echte KaVo" wie die uniQa von anderen Behandlungseinheiten?
Armin Imhof: Überragende Ergonomie in ihrer schönsten Form bringt es für mich auf den Punkt: Die KaVo uniQa ist ein Premiumarbeitsgerät, das auch noch phänomenal gut aussieht. Diese zwei Ausprägungen, Ergonomie und Design, sind für mich grundsätzlich die Hauptunterscheidungsmerkmale einer KaVo Behandlungseinheit.
Jürgen Hinderhofer: Es sind die durchdachten Details und ein hohes Maß an Funktionalität, die den Unterschied ausmachen und dadurch auch intuitives Arbeiten an der uniQa ermöglichen. Und auch der Grad an Kompaktheit, den wir für maximale Ergonomieverbesserung erreicht haben, ist einzigartig. Ich denke, dass wir bspw. bei Elementen wie dem Parallelogrammstuhl und der Bodenplatte eine neue Benchmark geschaffen haben. Die Reduzierung der Abmaße hat wirklich Großes bewirkt.

Freude ist ein gutes Stichwort. Was hat Ihnen persönlich während der Entwicklung am meisten Freude bereitet?
Armin Imhof: Zu sehen, wie sich das Projekt Jahr für Jahr entwickelt, war einfach toll. Aber am meisten gefreut hat mich, dass die uniQa heute fast nahezu identisch aussieht wie auf dem ersten Entwurf! Das ist wirklich eine supertolle Leistung und ein Beweis dafür, dass wir uns die richtigen Ziele gesetzt haben und auf dem richtigen Weg waren und sind.
Jürgen Hinderhofer: Stimmt. Und das gab uns als Designteam die Möglichkeit, sehr konzentriert und konsequent am Produkt weiterzuarbeiten. Mir persönlich hat die hohe Akzeptanz Freude bereitet und der offene, konstruktive Austausch zwischen den KaVo Entwicklern, dem KaVo Produktmanagement und uns Designern. Wirklich klasse.

Bei so viel Enthusiasmus erwartet uns sicherlich Großes in der nächsten Zeit. Was dürfen wir als Nächstes aus der KaVo Welt erwarten?
Armin Imhof: Wir hier in Biberach sind das Kompetenzzentrum für Behandlungseinheiten und Instrumente. Die KaVo Pipeline ist voll und wir werden in der nächsten Zeit in beiden Bereichen spannende Innovationen präsentieren. Unsere Schlagzahl ist hoch und die Dentalwelt darf sich auf ein Produktfeuerwerk von uns freuen.

www.kavo.com

Die KaVo uniQa Highlights

- **Ergonomischer Patientenstuhl:** In sportlich-kompaktem Design, ergonomisch perfektioniert für Behandler*innen und Patient*innen.
- **Effizientes Arztelement:** Berührend einfach durch das intuitive Bedienkonzept für zeitsparende und reibungslose Behandlungsabläufe.
- **Interaktive Patientenkommunikation:** Anzeige und Patientenkommunikation auf hochauflösenden Screens, integrierte Datenschnittstellen für den einfachen Zugriff auf Patientendaten bzw. autark über CONNECTbase.
- **Hygiene effizient automatisiert:** Integrierte Spülprogramme zur zeitsparenden, automatisierten Reinigung und Desinfektion.
- **Integrierte Endodontie- und Chirurgiefunktion:** Drei verschiedene Modi zur Feilensteuerung und eine erweiterbare Feilendatenbank sowie ein kleiner leichter Chirurgiemotor plus integrierte Kochsalzpumpe.
- **Lack- und Polsterfarben:** Neben 11 attraktiven Lackfarben ist die uniQa in 20 exklusiven Polsterfarben wählbar. Jetzt auch optional mit dem beliebten, luxeriösen RELAXline Softpolster.

#whdentalwerk
video.wh.com

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

Synea Fusion:
Das **erfolgreichste Winkelstück** Österreichs von W&H

2 zum halben Preis*

Ein echter Champion

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Österreich. Was sie so erfolgreich macht? Die Modellreihe verbindet die überragenden Synea Qualitäten mit konkurrenzloser Lebensdauer – und das zu günstigen Anschaffungskosten.
* mehr Infos unter shop.wh.com

synea FUSION

Praxisvorstellung

Vom Studium der Wirtschaft zur Zahnmedizin als Leidenschaft.

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Im Mai dieses Jahres eröffnete Mag. (FH) Dr.med.dent. Oliver Rameis, BA, im oberösterreichischen Rohrbach seine eigene Zahnarztpraxis. Dabei hatte der umtriebige Linzer zuerst eigentlich ganz andere Lebenspläne.

Gerade im Zusammenhang mit dem Empfang meint Dr. Oliver Rameis, dass der erste Gedanke beim Betreten seiner Praxis nicht direkt mit dem Angstwort „Zahnarzt" verbunden sein sollte.

Nach seiner Zeit beim Bundesheer hat Oliver Rameis am Campus Steyr sein Wirtschaftsstudium mit den Schwerpunkten Digital-Business und Marketing absolviert, welches er 2006 abschloss. Danach ging er für mehrere Jahre in die Wirtschaft und arbeitete etwa beim internationalen Wirtschaftsprüfer KPMG oder beim Stahl- und Technologiekonzern Voestalpine in Linz. Doch irgendwie war dies nicht wirklich seine Welt, also entschied sich Oliver Rameis aus Faszination zur Medizin für ein Zahnmedizin- und Medizinjournalismus-Studium an der Danube Private University (DPU) in Krems. Praktische Erfahrung am Patienten sammelte der frisch promovierte Rameis danach bei der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK) oder als Wohnsitzzahnarzt mit zwei Job-Sharing-Stellen in Wels und Altenfelden.

Zahnmedizin als wirkliche Leidenschaft

Es kommt eher selten vor, dass die Zahnmedizin erst als Zweitstudium absolviert wird, doch für diejenigen, die sich für diesen Berufsweg entscheiden, hat die Zahnmedizin viel auch mit Leidenschaft zu tun. „Mir gefällt das Arbeiten am und mit Menschen. Jeder Patient ist hat seine eigene Geschichte und bedeutet eine neue Herausforderung. Aber vor allem ist es die sinnstiftende Tätigkeit." erklärt Dr. Oliver Rameis gegenüber dem Dental Journal Austria, und ergänzt: „Aktuell verstehe ich mich als Allgemeinzahnarzt, auch wenn mir die konservierende Zahnheilkunde und Prothetik viel Freude bereiten.

Füllungstherapien und festsitzender Zahnersatz, die natürlich aussehen und Patienten einen gesunden Selbstwert geben, hinterlassen auch beim Behandler ein gutes Gefühl."

Wunsch und Vision: die eigene Ordination

Mit der Zeit formte sich bei Oliver Rameis immer klarer der Wunsch selbst zu gestalten und in der eigenen Praxis zu arbeiten. Durch Zufall wurde er auf eine Ausschreibung einer Kassenplanstelle in Rohrbach aufmerksam und bewarb sich daraufhin erfolgreich. Wie seine Ordination aussehen sollte, war für den Jungunternehmer klar: „Für mich war es wichtig einen Ort zu schaffen, an dem es sich gut anfühlt zu arbeiten. Der erste Gedanke beim Betreten der Praxis ist nicht „Zahnarzt". Die Räumlichkeiten sind lichtdurchflutet, die verwendeten Materialeien Holz und Glas zeitgemäß und trotzdem ursprünglich."

Und so bietet Dr. Rameis in seiner Kassenpraxis das volle Spektrum der modernen Zahnmedizin an, von der Füllungstherapie über die Wurzelkanalbehandlungen bis zum Zahnersatz. Für Zahnkorrekturen arbeitet er mit Kollegen zusammen, die Implantologie wird ein zukünftiges Thema in der Ordination sein. Dass er mit seinem 5-köpfigen Team private Termine und Leistungen anbietet, liegt auf der Hand.

Zahnarztpraxis
Dr. Oliver Rameis

Hanriederstr. 8
4150 Rohrbach-Berg
Tel. +43 7289 20 000
www.zahnarzt-rameis.at

Die XO-Behandlungseinheiten hatte Dr. Rameis bereits an der IDS 2021 in Köln gesehen und war von dessen Ergonomie besonders überzeugt.

Gemütliches Holz, Licht und Leichtigkeit prägen die neue Ordination.

Kompetentes Team, optimale Zusammenarbeit

Die die Covid19-Pandemie und ihre Folgen führte aufgrund von Lieferengpässen und -verzögerungen zu einer verspäteten Praxiseröffnung, die schlussendlich am Montag, 2. Mai dieses Jahres stattfand. Die neue Ordination präsentiert sich mit drei Behandlungsstühlen, eine für die professionelle Zahnreinigung, die anderen für die Patiententermine von Dr. Rameis. Bei den Behandlungseinheiten handelt es sich um XO-Modelle, die der Zahnarzt an der IDS 2021 in Köln gesehen hatte und für die er sich auf Grund der Ergonomie entschieden hat. „Nach der Auswahl meiner XO-Behandlungseinheiten kam Henry Schein als zweites Depot ins Team. Über diesen Kontakt lernte ich Michaela Gether kennen und dies führte zur gemeinsamen Arbeit. Ihre offene Art, die Erfahrungen bei der Praxisausgestaltung und die guten Gespräche führten zu einem fabelhaften Ergebnis." beschreibt Oliver Rameis seine Erfahrungen, und schließt ab: „Am Ende des Tages war es das perfekte Zusammenspiel aller Beteiligten. Allen voran Mastaplan, Pluradent, Henry Schein, Gether, Raiffeisen Bank und allen anderen Mitwirkenden."

Henry Schein
Dental Austria GmbH

Computerstrasse 6
1100 Wien
Tel. +43 05 9992-0
www.henryschein.at

v.l.n.r.: Dr. Oliver Rameis, Michaela Gether-Kranz, Veronika Thaller und Klaus Obermayr, beide Henry Schein Austria

Exklusivinterview

Rene Schiller ist neuer Geschäftsführer von Kulzer Österreich

Im Interview verriet er dem dental journal, was er mit Kulzer vorhat

Von Oliver Rohkamm

Rene Schiller ist neuer Geschäftsführer von Kulzer Österreich

Topseller im Kulzerprogramm (im Uhrzeigersinn von oben: RetraXil®, Venus® Bulk Flow ONE, HeraCeram® Saphir, iBOND® Universal und PalaXpress®

Rene Schiller verantwortet seit Sommer 2022 als Country Manager die Region D-A-CH. Er ist gleichzeitig operativ in Österreich tätig und übernimmt die Geschäftsführerschaft der österreichischen Zweigstelle. Der 49-jährige Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt Prozessoptimierung hat Österreich in den letzten 20 Jahren beruflich und privat schätzen und lieben gelernt und freut sich auf die neue Aufgabe. Schiller kennt die Healthcare-Branche. Zuvor war er u.a. Geschäftsführer beim Orthopädietechniker Össur bzw. als Business Development Manager beim Prothesen-Hersteller Otto Bock tätig. Diese Expertise kann er sich nun zu Nutze machen. Kulzer ist ein Dentalunternehmen, das seit Jahrzehnten mit hochwertigen Materialien sehr erfolgreich ist, im Bereich Digitalisierung besteht noch weiteres Wachstumspotential. Zahnärzte und Zahntechniker können einen direkten Einstieg in den digitalen Workflow mit passender Hardware wie einem Intraoralscanner erreichen. Dieser fügt sich nahtlos in den Workflow mit den Fräsmaschinen und 3D-Druckern ein, die Kulzer ebenfalls im Angebot hat.

Digitaler Workflow erfordert verlässliche Materialien

Wie ist es Ihnen beim Start in die Zahnmedizin ergangen?

Rene Schiller: Die letzten Monate waren eine intensive Lernzeit für mich, um den Dentalmarkt, die besonderen Bedürfnisse unserer Kunden und unsere Lösungen zu verstehen. In den Dentalmarkt arbeite ich mich also aktuell ein – der Medizinproduktemarkt insgesamt ist mir hingegen bereits gut bekannt. Aus meiner jahrelangen Arbeit in der Orthopädie bin ich vertraut mit den Anforderungen in Bezug auf Digitalisierung oder die Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Technikern.

Der digitale Workflow ist seit Jahren Schlagwort in der Zahnmedizin. Auch Kulzer möchte sich in diesem Bereich weiter etablieren. Was sind Ihre nächsten Schritte?

Kulzer ist als globales Unternehmen seit langem im CAD/CAM-Bereich tätig und bietet vom Intraoralscanner über die zugehörige Software bis zum 3D-Drucker und die zugehörigen Materialien in vielen Märkten hochwertige Lösungen an. Auch in den DACH-Märkten möchten wir in Zukunft verstärkt auf digitale Lösungen setzen und Laboren mit dem cara® Print 4.0 pro eine schnelle und vor allem wirtschaftliche Herstellung von Zahnersatz im eigenen Haus ermöglichen. Durch unser langjähriges Know-how im Bereich der Dentalmaterialien können wir verlässliche Kunststoffe anbieten, die perfekt auf den 3D-Druckprozess und die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Anwendung abgestimmt sind. Aber auch den klassischen Bereich haben wir weiter fest im Blick: So konnten wir mit Venus® Bulk Flow ONE ein zuverlässiges Bulk-Fill-Komposit auf den Markt bringen, das gerade neue Maßstäbe hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit von Restaurationen im Seitenzahnbereich setzt . Kavitäten – auch bei Milchzähnen – von bis zu 4 mm lassen sich auf einmal füllen und es braucht keine obere Deckschicht – ein Wunsch vieler Kundinnen und Kunden, den wir nun umsetzen konnten. Durch die Farbanpassungseigenschaft nimmt die Füllung zudem die Farbe der Zahnumgebung an – und dank geringerer Transluzenz werden dunkle Strukturen besser abgedeckt. Nicht zu vergessen auch iBOND® Universal, das für jede Bonding-Situation und alle Indikationen anwendbar ist. Kulzer ist seit Jahrzehnten stark auf der Materialseite und diese Zuverlässigkeit schätzen unsere Kunden.

Sie haben doch bereits Fräsmaschinen im Angebot. Reicht das nicht?

Um Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Patienten bestmöglich zu unterstützen, arbeiten wir eng mit ihnen zusammen und erweitern fortlaufend unser Wissen über die Bedürfnisse unserer Kunden. Und unsere Haltung ist, ihnen mit unserem Portfolio die Freiheit zu bieten, ihren Weg selbst zu wählen – ob analog, digital oder eine Kombination aus beidem. Wir bieten ihnen für jeden Weg die geeignete Lösung an. Dabei ist schneller, kompetenter und unkomplizierter Service wichtig – und hier genießen unsere technischen Berater einen hervorragenden Ruf.

Wie beurteilen Sie die beiden Verfahren „Fräsen" und „Drucken" im Hinblick auf die nähere Zukunft? Wo liegt da der künftige Schwerpunkt von Kulzer?

Fräsmaschinen sind bereits seit vielen Jahren im Dentalmarkt etabliert und in ihrer Technologie entsprechend ausgereift. 3D-Druck ist eine vergleichsweise junge Technologie, die bereits sehr gute Ergebnisse liefert. Beide Technologien haben ihre Vorzüge. Grundsätzlich lässt sich festhalten: Im Vergleich zu einer Fräsmaschine stellen die 3D-Drucker von Kulzer eine kostengünstige Alternative für bestimmte Anwendungen dar, während sie zugleich alle Genauigkeitsstandards erfüllen.

Unser Maß sind unsere Kunden und ihr Bedürfnis nach der jeweils bestmöglichen Lösung für ihre Patienten. Ihnen möchten wir die zuverlässigen und bewährten Geräte und Services anbieten, die sie für ihre Anwendungen benötigen.

Fokusprodukte

Was sind weitere Schwerpunkte, die aktuell für Kulzer wichtig sind und die Sie in Österreich weiter forcieren wollen?

Neben den eingangs erwähnten Produkten wie Kompositen und Bondings sind für uns z.B. das Anästhetikum SOPIRA® Citocartin®, die Retraktionspaste RetraXil® oder das Lokalantibiotikum Ligosan® für die Parodontitis-Therapie wichtige Bestandteile in der Zahnmedizin. In der Zahntechnik sind es Prothesenzähne sowie die Prothesenkunststoffe der gesamten PALA®-Familie – ein Bereich, in dem wir unter den Marktführern sind. Gleiches gilt für die HeraCeram®-Zahnkeramiken und Signum®-Verblendkomposite. Materialien sind ein wichtiger Teil unserer DNA.

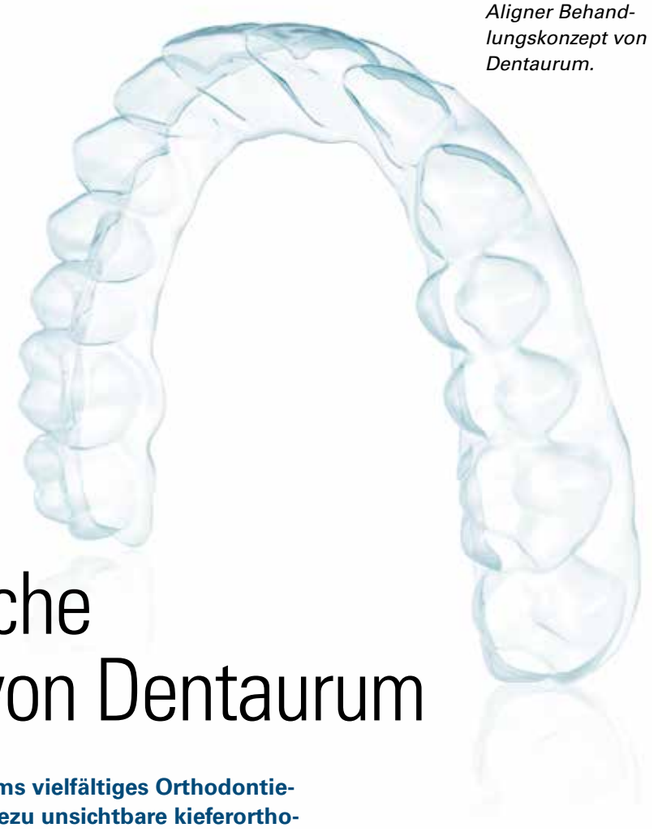
Was sind Ihre Ziele speziell für Österreich? Viele Unternehmen verlagern Standorte von Österreich nach Deutschland und versuchen den österreichischen Markt von Deutschland aus zu steuern.

Kulzer ist ein Unternehmen, für das Kundenzentrierung Priorität hat. Wir stehen für absolute Servicequalität und die kann man aus unserer Überzeugung nur mit einem lokalen Team vor Ort erreichen. Die Zufriedenheit unserer Kunden steht an erster Stelle.

Bei allem Stress, den die erweiterte Tätigkeit mitbringt: Was macht Rene Schiller, wenn er in seiner Freizeit vom beruflichen Alltag abschalten möchte?

Am liebsten erhole ich mich beim Segelfliegen. Der Blick von oben hilft mir, die Dinge aus einer anderen Perspektive zu sehen. Gleichzeitig reizt mich die Herausforderung, sich auf ständig wechselnde Einflüsse einzulassen und trotzdem einen klaren Kurs zu verfolgen. Ein Sport, bei dem ich viel für das Leben am Boden lerne.

Viktoria Schlossarek *(Universitätszahnklinik Wien) erreichte im September beim 10. Kulzer Ästhetikprojekt (KÄP) in Steyr den 1. Platz. Platz 2 ging mit* ***Gabriella Schwarz*** *ebenfalls nach Wien. Den dritten Platz holte sich* ***Elisabeth Murg*** *(Universitätszahnklinik Graz, s. Foto rechts).*
Die Aufgabe beim KÄP war einen selbst ausgewählten Patientenfall mit Hilfe von Venus® Diamond ONE hochästhetisch zu lösen.



prime4me®, das Aligner Behandlungskonzept von Dentaurum.

prime4me® Aligner

Kieferorthopädische Alignertherapie von Dentaurum

Die transparenten Aligner erweitern Dentaurums vielfältiges Orthodontie-Produktportfolio um eine ästhetische und nahezu unsichtbare kieferorthopädische Behandlungsmöglichkeit.

Die digitale Behandlungsplanung in OnyxCeph™ erfolgt in enger Abstimmung mit dem Behandler. Für die Planung können entweder digitale Scandaten hochgeladen oder Gipsmodelle an Dentaurum gesendet werden. Nach Auftragseingang steht ein Behandlungsvorschlag zur Freigabe in Dentaurum Digital, der innovativen Bestellplattform für kundenindividuelle Produkte und Dienstleistungen, zur Verfügung. Ein detaillierter Bericht gibt Auskunft, welches der drei Behandlungspakete (smart, advanced, performance) für den Patientenfall infrage kommt. Zusätzlich können die einzelnen Schritte der Zahnumstellung im browserbasierten OnyxCeph™ Viewer angezeigt werden. Falls Änderungen in der Fallplanung gewünscht sind, werden diese von unseren erfahrenen Planern berücksichtigt. Nach der Freigabe des Behandlers in der Bestellplattform werden die Aligner gefertigt und an die Praxis versendet.

Innovatives 2-Schienen Behandlungskonzept für optimale Behandlungsergebnisse

Dabei werden pro Behandlungsschritt zwei Folienstärken verwendet, um die Bewegungen und Kräfte optimal auf die Zähne zu übertragen. Die weichen und harten Aligner werden wöchentlich gewechselt und tragen so zu einer schonenden Zahnumstellung bei. Mit prime4me® Aligner kann ein breites Spektrum an Zahnfehlstellungen behandelt werden. Das Behandlungspaket smart beinhaltet bei der Auslieferung an die Praxis alle Aligner und nötigen Informationen für den Patienten. Bei den Behandlungspaketen advanced und performance sind Zwischenkontrollen mit Intraoralscans oder Modellscans eingeplant, um den Fortschritt der Behandlung zu beobachten. Die Behandlungsplanung kann bei Bedarf angepasst werden. Die auf Basis der aktuellen Situation angepassten Aligner werden anschließend gefertigt und an die Praxis versendet. Diese zielgerichtete Alignerfertigung ist ressourcensparend und schont somit die Umwelt.

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

www.prime4me.com

prime4me® RETAIN3R

EINFACH EINZIGARTIG

- **3D Design: ideale Passform**
- **Titan Grade 5**
- **CAD/CAM-Präzision**
- **24 Monate Gewährleistung**
- **Schnelle Lieferzeit**

WIR SIND **#DENTAURUM**
Besuchen Sie uns! 14. – 18. 3. 2023
Halle 10.1 Stand D010/E019
IDS 2023

Mehr Informationen

DENTAURUM

Turnstr. 31 I 75228 Ispringen I Germany I Telefon +49 72 31/803-0 I Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.com I info@dentaurum.com

Die antibakterielle photodynamische Desinfektion oder Therapie (aPDT) ist eine seit Jahren gut erforschte und dokumentierte Methodik.

Lumoral jetzt auch in Österreich erhältlich

Die Innovation für Mundgesundheit aus Skandinavien

Lumoral ist die perfekte Ergänzung für die Zahn- und Mundpflege und eine wissenschaftlich entwickelte, medikamentenfreie Methode für die Behandlung und Prävention von Zahn- und Zahnfleischerkrankungen.

Die Behandlung mit Lumoral zielt mit ihrer antibakteriellen Wirkung auf den Zahnbelag ab, ohne dabei die normale gesunde Mundflora in ihrem Gleichgewicht zu zerstören. Die nach Minze schmeckende Lumorinse-Mundspülung haftet an der Oberfläche der Plaque. Das Lumoral-Licht aktiviert die antimikrobielle Wirkung, die sich gezielt gegen die Plaque richtet. Es werden so die schädlichen Bakterien abgetötet und der Zahnbelag kann leicht und vollständig mit einer Zahnbürste entfernt werden. Lumoral ist eine sichere und wirksame Methode zur Vorbeugung von Karies und zur Reduzierung einer Gingivitis sowie zur Behandlung einer Parodontitis oder auch Periimplantitis.

Die Anwendung selbst ist denkbar einfach und erfolgt in drei einfachen Schritten ...

Erstens: Spülen mit Lumorinse
Die Patienten spülen ihren Mund 60 Sekunden lang mit der frisch nach Minze schmeckenden Lumorinse-Spüllösung. Der lichtempfindliche Farbstoff ist so konzipiert, dass sie an der Plaque haftet.
Zweitens: Licht applizieren
Die Patienten applizieren dann gezielt für 10 Minuten Licht mit dem Lumoral-Mundstück. Das Licht aktiviert die lichtempfindliche Farbe, die ihrerseits die Bakterien für das Licht angreifbar macht. Eine antibakterielle Wirkung setzt ein. Das leichte Wärmegefühl ist ein Teil der photodynamischen Wirkung.
Drittens: Zähne putzen
Die Oberfläche der Zähne lässt sich nun leichter mit der Zahnbürste reinigen. Der anhaftende, für das Auge unsichtbare Zahnbelag kann nun weggebürstet werden und die Zähne werden erstaunlich sauber.

Vorteile der Dual-Light-Methode von Lumoral

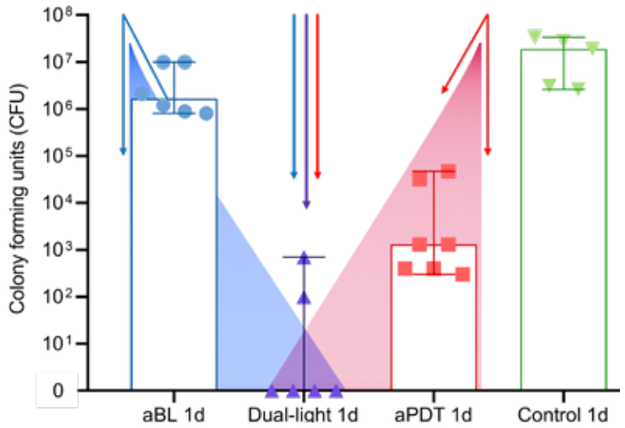
- Deutlich effizientere antibakterielle Wirkung.
- Keine Resistenzbildung gegen die Lumoral-Methode. Die Lumoral-Methode ist auch gegen antibiotikaresistente Bakterien wirksam.
- Zu Lumoral existieren ausgezeichnete bakteriologische Daten über mehrere Jahre.
- Die Intensität und Häufigkeit der Anwendung von Lumoral kann individuell und damit risiko-basiert gesteuert werden.

Neuartige „Dual-Light Methode“

Die antibakterielle Wirkung von Lumoral basiert auf der sogenannten „Dual-Light Methode“, einer Kombination einer photothermischen (antibakterielles Blaulicht – aBL) und antibakteriellen photodynamischen Therapie (aPDT). Die antibakterielle photodynamische Desinfektion oder Therapie (aPDT) ist eine seit Jahren gut erforschte und dokumentierte Methodik, deren Nutzen bislang auf den Einsatz in der Zahnarztpraxis und die Bedienung durch zahnärztliches Fachpersonal beschränkt war. Mit Lumoral steht die weiter entwickelte Methode nun für Patienten in der Home-Care Anwendung zur Verfügung. Lumoral wirkt nur lokal und greift nicht in die bakterielle Flora des Mundes ein.

www.lumoral.de
www.whitecross-shop.de

Funktionsweise der Dual-Light Methode



zero Plaque by Lumoral.
Klinisch getestet
Die Innovation aus Skandinavien
Für die Mundgesundheit Ihrer Patient:innen
Jetzt Einführungsangebot sichern!
-30%
1x Einführungsangebot Lumoral
3x 10 Stk. Lumorinse
1x Mundstück
1x Powerbank
~~238,90€~~ 167,23€*
WHITE CROSS www.whitecross-shop.de
* Alle Preise zzgl. MwSt. + 4,95 € Versandkosten ab einem Nettowert von 150,- € liefern wir in Deutschland versandkostenfrei.
Informationen unter: www.lumoral.de

Innovative Alleskönner

Mectron, der ideale Partner für alle (Behandlungs-) Fälle

Ob für die Prophylaxe, Chirurgie oder Implantologie: Das Dentalunternehmen mectron führt für jeden Behandelnden über alle Einsatzbereiche hinweg das passende Produkt in seinem Sortiment.

Federleichte Handstücke, unzählige Einsatzmöglichkeiten und ein umfassender Komfort in der Bedienung zeichnen mectrons bewährten Alleskönner Combi touch aus. Er kombiniert Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät miteinander; auf diese Weise ermöglicht Combi touch eine vollständige Behandlung von der supra- und subgingivalen Konkrement-Entfernung über die schonende Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl bis hin zur Implantat-Reinigung.

Erst vor kurzem wurde der Combi touch neu aufgelegt: Mit dem neuen schlanken und ergonomischen Design der Handstücke steht der Komfort nun einmal mehr im Vordergrund. Denn das LED-Ultraschallhandstück des Combi touch ist mit zirkulärem Licht ausgestattet und zudem mit seinen 55 Gramm ein echtes Leichtgewicht.

Neue piezoelektrische Wurzelheber für eine leichtere Extraktion

Nach Jahren intensiver klinischer und technologischer Forschung stellt mectron den ersten piezoelektrischen Wurzelheber zur leichteren Extraktion dritter Molaren vor. Die erleichterte Extraktion wird hier möglich, da die manuelle Kraft, die der Behandelnde auf das Handstück ausübt, durch den für die PIEZOSURGERY®-Technik typischen Hammereffekt verstärkt wird.

Wissenschaftliche Recherchen konnten zeigen: Die piezoelektrische Extraktion von Weisheitszähnen ist weniger traumatisch als die Extraktion mit Fräsen und mechanischen Wurzelhebern. Der anschließende Heilungsprozess verläuft günstiger. Darüber hinaus werden auch die Operationszeiten bei richtigem Einsatz des piezoelektrischen Wurzelhebers erheblich verkürzt: In einer Fallstudie, bei der neuntausend Fälle verglichen wurden, konnte so die Extraktionszeit durch die PIEZOSURGERY®-Wurzelheber halbiert werden.

Mit dem neuen schlanken und ergonomischen Design der Handstücke steht beim Combi touch der Komfort im Vordergrund.

Mit PiezoImplants auch bei schwierigen Fällen bestens gerüstet

Einen schmalen Kieferkamm implantologisch zu versorgen ist mit Risiken verbunden. Ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor ist hier ein möglichst minimalinvasives Arbeiten. Mit den REX PiezoImplants bietet mectron eine Lösung an, die Komplikationen bei der implantologischen Versorgung eines schmalen Kieferkamms auf ein Minimum reduziert und die schon viele Implantologen überzeugen konnte.

Denn warum zylindrische Schraubenimplantate verwenden, wenn keilförmige Implantate besser zur realen Anatomie des Kiefers passen und so eine Knochenaugmentation überflüssig machen? Die innovativen keilförmigen Implantate sind neben einer 1,8-Millimeter-Stärke auch mit einer Breite von 2,9 Millimetern erhältlich. Beide Stärken sind wie gewohnt in vier verschiedenen Längen (9, 11, 13 oder 15 Millimeter) verfügbar. Selbstverständlich weisen REX PiezoImplants trotz ihres innovativen, intraossären Designs eine Prothetikverbindung auf, die eine einfache und problemlose Versorgung ermöglicht.

Die Oberfläche der Implantate ermöglicht zudem eine sorgenfreie Osseointegration. So hilft ihre transkortikale Außenseite dabei, eine krestale Knochenresorption und Periimplantitis zu verhindern. Darüber hinaus werden REX PiezoImplants säurepassiviert, um die Rauigkeit des Implantats zu erhöhen und die Osseointegration noch weiter zu verbessern.

www.mectron.de

Neue, nachhaltige Einmalzahnbürste aus Bambus

Für ein natürliches Frischegefühl: die Marke miradent hat das beliebte Happy Morning Sortiment um eine neue Einmalzahnbürste aus Bambus erweitert.

Bambus zählt zu den am schnellsten nachwachsenden Rohstoffen der Erde und bindet während seines temporeichen Wachstums deutlich mehr CO_2 als Bäume. Bambusholz zeichnet sich aber auch durch seine natürliche antibakterielle Wirkung aus, die eine Ausbreitung von Keimen auf der Zahnbürste unterbindet.

Die Einmalzahnbürste Happy Morning Bamboo ist die ideale Kombination aus nachhaltigem Umweltschutz und bewährter Happy Morning Qualität. Der Griff der umweltfreundlichen Bambuszahnbürste besteht zu 100 % aus biologisch abbaubarem Bambus und reduziert somit erhebliche Mengen an Plastikmüll. Jede Happy Morning Bamboo ist mit xylitolhaltiger Zahnpasta imprägniert, die nachweislich vor der Ablagerung von Plaque an den Zahnoberflächen schützt und damit zur Kariesprophylaxe beiträgt. Die selbstschäumende Eigenschaft der Zahnpasta-Imprägnierung sorgt für sofortige Einsatzbereitschaft, da kein zusätzliches Wasser benötigt wird. Dadurch ist die Happy Morning Bamboo ideal für zwischendurch, zum Zähneputzen in der Zahnarztpraxis vor der Behandlung und auf Kurzreisen. Jede Zahnbürste ist hygienisch einzeln in einer zu 100 Prozent biologisch abbaubaren Folie verpackt.

www.hagerwerken.de

Happy Morning Bamboo ist die ideale Kombination aus nachhaltigem Umweltschutz und bewährter Miradent-Qualität.

Abb. 1: DVT vor Behandlungsbeginn – tiefe Retention 35 mit ausgeprägtem Zahnfollikel und persistierendem Milchzahn 75

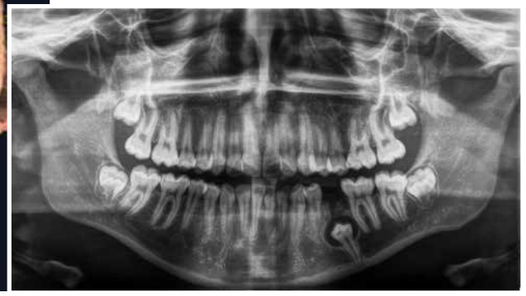


Abb. 2: Postop. OPG nach Entfernung 75 und Freilegung 35 (Mai 2014)

Fehlender Zahndurchbruch

Wie invasiv müssen wir handeln?

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

Der Zahndurchbruch stellt eine physiologische okklusale Zahnbewegung des Zahnes im Kiefer von der Position des Zahnkeimes bis zur endgültigen, okklusal funktionellen Position im Zahnbogen dar. Unzählige Untersuchungen führten zu durchschnittlichen Zeitangaben für den Durchbruch der Milchzähne, deren Verlust sowie den entsprechenden Durchbruch der Zähne der zweiten Dentition. Als klassische Beispiele sind der 6-Jahr-Molar oder der 12-Jahr-Molar zu nennen.

Der Zahndurchbruch kann jedoch nicht nur zeitgerecht, sondern auch verfrüht oder, häufiger, verzögert bzw. gar nicht erfolgen. Trotz der zahlreichen wissenschaftlichen Publikationen zum Thema der Zahndurchbruchstörungen herrscht nach wie vor Uneinigkeit bezüglich Pathogenese und Therapie. Unstrittig ist die Interaktion zwischen Zahnfollikel und Osteoklasten sowie Osteoblasten, die den physiologischen Durchbruch regulliert. Ebenso ist eine intakte Wurzelhaut grundlegend, da es bei Störungen derselben zur Ankylose und damit zum Sistieren der Zahnbewegung kommen kann.

Ein Subtyp der Zahndurchbruchstörungen stellt die Retention dar, bei welcher der betroffene Zahn die Mundschleimhaut auch nach Abschluss des Wurzelwachstums noch nicht durchbrochen hat. Die Prävalenz von Retentionen (mit Ausnahme der Weisheitszähne) weist dabei regionale Unterschiede auf. Beispielsweise wurden in diversen Studien in der Türkei, in Griechenland oder in Indien Prävalenzraten von 2,9 Prozent, 13,7 Prozent und 16,8 Prozent angegeben. Die relative Prävalenz der betroffenen Zähne scheint allerdings nicht signifikant zu variieren. Die Eckzähne im Oberkiefer sind am häufigsten betroffen, gefolgt von den Unterkiefer-Prämolaren.

Wird bei retinierten oder verlagerten Zähnen therapeutisch, häufig kombiniert chirurgisch/kieferorthopädisch, nicht interveniert, können mehr oder weniger schwere

Zirkonzahn®

IDS 2023
VORWÄRTS!
14. – 18. MÄRZ
HALLE 01.2
D-020

NEU! JAWALIGNER

MAGNETISCHE DISTANZPLATTEN ZUM GIPSFREIEN EINARTIKULIEREN GEFRÄSTER ODER 3D-GEDRUCKTER MODELLE

- *Modelle werden im Model Maker Modul der Software Zirkonzahn.Modifier designt und mit den passenden Befestigungsanschlüssen versehen, bevor sie mit dem 3D-Drucksystem P4000 gedruckt oder mit einem Zirkonzahn Fräsgerät gefräst werden*
- *Verschiedene Höhen erhältlich, um Material einzusparen sowie das Einartikulieren von Modellen unabhängig von ihrer Höhe, der vertikalen Dimension und der Neigung der Okklusionsebene zu ermöglichen*
- *Durch den vereinheitlichten JawAligner-Anschluss können die Modelle sowohl in den Zirkonzahn Artikulator PS1, dem Eingipsartikulator GS1 und dem Mini-Arti ZS1 eingesetzt werden*
- *Mit entsprechendem Zubehör kompatibel mit allen Artex Artikulatoren mit einer Bauhöhe von 126 mm sowie mit den Artikulatoren SAM 2P, 2PX und 3 (nicht mit +15 Versionen). Kontinuierliche Erweiterung von kompatiblen Artikulatoren*

MEHR INFOS

ARTIKULATOR PS1

EINGIPSARTIKULATOR GS1

MINI-ARTIKULATOR MINI-ARTI ZS1

NEU! JAWALIGNER PS1 INCLINED

Magnetische Distanzplatten mit 5° Neigung in zwei Höhen zum gipsfreien Einartikulieren der Modelle im Artikulator PS1 und dem Eingipsartikulator GS1.

NEU! JAWALIGNER PS1 STRAIGHT

Magnetische Distanzplatten in drei Höhen zum gipsfreien Einartikulieren der Modelle im Artikulator PS1 und dem Eingipsartikulator GS1.

NEU! JAWALIGNER ZS1

Magnetische Distanzplatten in zwei Höhen zur Befestigung von Zahnkranzmodellen (gedruckt oder gefräst) im Mini-Artikulator Mini-Arti ZS1.

Zirkonzahn Worldwide – Südtirol – T +39 0474 066 680 – info@zirkonzahn.com – www.zirkonzahn.com

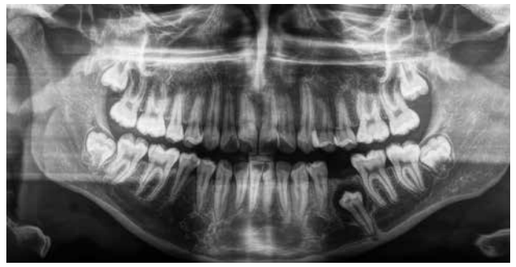


Abb. 3: OPG 4 Monate postop. (September 2014)

Abb. 4: Neuerliche Freilegung durch Schleimhautstanzung vor Eröffnung des Zystenbalgs

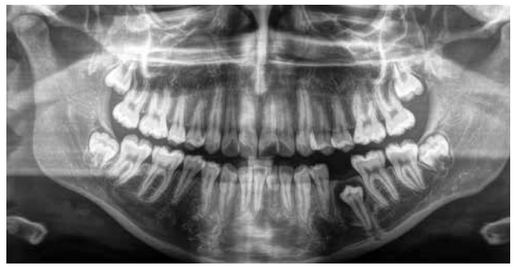


Abb. 5: Kontroll-OPG nach zweiter Freilegung (Oktober 2014)

Abb. 6: Schleimhautdurchbruch 1 Jahr postop.

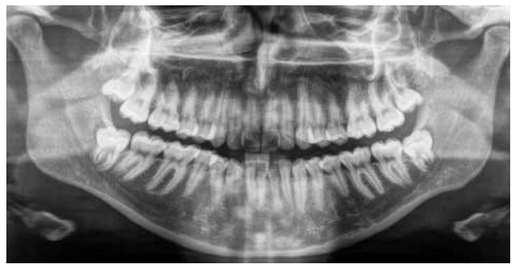


Abb. 7: Kontroll-OPG 3 Jahre postop (Mai 2017)

Komplikationen eintreten, von ästhetischen Problemen bis hin zur Entstehung von Zysten oder Schäden der angrenzenden Zähne. Aus diesem Grund ist in den meisten Fällen, neben der Beseitigung eines offensichtlichen Durchbruchhindernisses, der Versuch der kieferorthopädischen Einordnung des betroffenen Zahnes, meist durch Freilegung und Anschlingung, indiziert.

Der Fall

Der vorliegende Fall beschreibt den Verlauf einer zu Behandlungsbeginn 15-jährigen Patientin, die sich aufgrund des persistierenden Milchzahnes 75 und der Retention des entsprechenden Prämolaren 35 im März 2014 vorstellte. In der durchgeführten DVT-Untersuchung konnte der retinierte Zahn 35 in der basalen Hälfte des Unterkieferkörpers lokalisiert werden, wobei die Wurzelspitze bis an den Unterkieferrand reichte (Abb. 1). Die Krone des Zahnes war von einem ausgeprägten Follikel umgeben, der den Verdacht auf die Entstehung einer follikulären Zyste nahelegte. Der persistierende Milchzahn zeigte keine Anzeichen einer Ankylose, allerdings eine tiefe kariöse Läsion im distalen Bereich. Aufgrund der Nichterhaltungswürdigkeit des Milchzahnes und der Lage des retinierten Prämolaren wurde der Erhalt von 75 bei gleichzeitiger operativer Entfernung des 35 als primäre Therapieoption ausgeschlossen. Aus diesem Grund wurde im Mai 2014 der Milchzahn 75 entfernt und gleichzeitig, im Sinne einer Zystostomie, eine okklusale Eröffnung des Follikels 35 durch Osteotomie der krestalen Anteile des Alveolarknochens durchgeführt (Abb. 2).

Die erste röntgenologische Kontrolle 1 Monat postop. bestätigte eine nach krestal gerichtete Bewegung des Zahnes, weshalb vorerst keine zusätzliche Intervention notwendig war. 4 Monate postop. (September 2014 - Abb. 3) zeigte sich bei röntgenologisch fortschreitender Zahnbewegung eine wiederum geschlossene Schleimhautdecke enoral, sodass eine neuerliche Freilegung erfolgte (Abb. 4). Im Kontroll-OPG im Oktober 2014 konnte eine knapp subkrestale Lage des Zahnes 35 diagnostiziert werden (Abb. 5). Weitere 6 Monate später (Mai 2015), insgesamt 1 Jahr nach erstmaliger Freilegung des Zahnes 35, konnte schließlich der Durchbruch des Prämolaren durch die krestale Gingiva klinisch festgestellt werden (Abb. 6). Die letzten Zahnbewegungen erfolgten im Vergleich zum bisherigen Verlauf relativ schnell, sodass bereits einen weiteren Monat später der freigelegte Prämolar die Okklusionsebene erreicht hatte und regelrechte okklusale Kontakte aufwies. Im OPG 3 Jahre postoperativ konnte keine Anzeichen mehr für die ehemalige Retention und den verspäteten Durchbruch des Zahnes 35 gefunden werden (Mai 2017).

Diskussion

Unterschiedliche systemische Erkrankungen können mit einem verzögerten oder fehlenden Zahndurchbruch einhergehen. In der Anamnese von Patienten mit Zahndurchbruchsstörungen sollten dementsprechend Krankheitsbilder wie Neurofibromatosen, Osteogenesis imperfecta, Amelogenesis imperfecta, Mukopolysaccharidosen und weitere Syndromerkrankungen berücksichtigt werden. Eine Rücksprache mit dem Pädiater kann hier hilfreich sein. Gleichzeitig sind mögliche lokale Ursachen der Retention wie Platzmangel, Traumata und Vernarbungen, Odontome und Mesiodentes auszuschließen. Im vorliegenden Fall kann anhand des beschriebenen Verlaufs und des Therapierfolgs vermutet werden, dass eine Störung auf Zahnfollikelebene ein Sistieren des physiologischen Durchbruchs bedingt hat und, bei fehlender Intervention, zur Ausbildung einer follikulären Zyste geführt hätte.

Die Behandlung der Ursache des fehlenden Durchbruchs führte im vorliegenden Fall zu einer regelrechten Zahnbewegung auch ohne zusätzliche unterstützende Maßnahmen wie einer Anschlingung des retinierten Zahnes. Der Verzicht auf Kettchen und ähnliche Behelfe wurde nicht zuletzt durch die korrekte Neigung und räumliche Orientierung des retinierten Prämolaren ermöglicht. Vergleicht man die beschriebene Situation beispielweise mit Fällen von retinierten Oberkiefer-Eckzähnen, liegt bei Letzteren die Problematik häufig nicht nur in der Retention, sondern auch in der Ausrichtung der Längsachse der Zähne. Dementsprechend reicht hier eine Freilegung des Zahnes nicht aus, es muss eine zusätzliche Zahnbewegung nach bukkal/palatinal bzw. mesial/distal erreicht werden, die mit entsprechenden kieferorthopädischen Behelfen erzielt werden kann.

Zusammenfassend muss festgehalten werden, dass dentale Retentionen neben Aplasien für Patienten wie auch Behandler vor besondere Herausforderungen stellen. Grundsätzlich ist jede Retention als behandlungsbedürftig einzustufen, um die in der Einleitung erwähnten Komplikationen zu vermeiden. Die entsprechende Therapie gestaltet sich in den meisten Fällen interdisziplinär kieferorthopädisch/chirurgisch. Nichtsdestotrotz bestätigt der vorliegende Bericht, dass in ausgewählten Fällen auch simple und minimalinvasive Behandlungsansätze wie beispielsweise die einfache Freilegung eines retinierten Zahnes zum gewünschten Erfolg führen können und in der therapeutischen Planung bedacht werden sollten.

Fußnote: Quellen der Redaktion bekannt

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

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

FRANKEN Dental

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

Besuchen Sie uns am 14.-18. März 2023 in Köln:

IDS

Halle 3.1
Stand L31

24/7
www.emuge-franken.at

Innovatives Konzept von Patent™ zeigt nachhaltige Erfolge

Implantologie ohne Kompromisse?

Die prospektive 9-Jahresstudie zum Patent™ Implantatsystem zeigt, dass mit zweiteiligen Implantaten herausragende Langzeitergebnisse ohne Periimplantitis bei hoher Ästhetik erreichbar sind. Gleichzeitig wurden ausgezeichnete Osseointegrationsergebnisse erziehlt. Der technische Aufwand wird minimiert und die Komplexität reduziert. Die Herausforderung dabei? Man muss bereit sein, umzudenken.

Soft-Tissue-Level-Design mit einem zementierten Glasfaserstift, der wie ein natürlicher Zahn präpariert und versorgt wird. Die einzigartige Oberflächentopographie für ideale Anheftung von Hart- und Weichgewebe.

Was wünschen sich Behandler von einem Implantatsystem? Immer wieder bekommt man in Gesprächen unterschiedliche Ansprüche zu hören:

- **Zweiteilig**
- **Hohe Ästhetik** von Anfang an
- Mit möglichst **wenigen Teilen** die meisten Anwendungsbereiche abzudecken
- **Kompaktes** Chirurgieset
- **Keine Schrauben** und Schraubenzieher
- **Schonung der Knochensubstanz**, um den Heilungsprozeß rascher anzustoßen
- Langfristig **keine Periimplantitis** durch perfektes Weichgewebsmanagement
- **Einfaches Tauschen** der Krone bei Frakturen ohne Werkzeug
- Ein Abutment, welches erst im Mund **nach Bedarf beschliffen** werden kann, wie man es von Zähnen gewohnt ist
- **Vorhandene Langzeitstudien** von namhaften Universitäten

Der Hersteller Zircon Medical ist seit Jahren davon überzeugt, mit dem Patent™ System ein solches Implantatsystem am Markt zu haben und weist in zahlreichen Studien immer wieder nach, dass damit herausragende Langzeitergebnisse zu erzielen sind. Die Anfänge liegen mittlerweile 20 Jahre zurück und man ließ sich dabei von der Natur inspirieren und entwickelte auf der Basis eines endodontisch behandelten Zahnes das Patent™ Implantatsystem. In zahlreichen Versuchen kristallisierte sich ein Soft-Tissue-Level-Design aus Yttriumstabilisiertem Zirkoniumdioxid heraus für das eine spezielle Oberflächentopografie entwickelt wurde. Damit unterscheidet sich das System grundlegend von den traditionellen Implantatsystemen und sogar von anderen Zirkonoxidimplantaten. Denn es ist nicht das Material, dass am Ende den Unterschied ausmacht, sondern mehrere bahnbrechende Innovationen, die wir in der Folge erklären.

Erfolgsfaktor 1: Das Material und die patentierte Oberfläche

Zircon Medical hat es geschafft, mit Patent™ ein Implantatsystem mit schneller vorhersagbarer Osseointegration (siehe Infobox Studien) zu schaffen, die das Fundament für die wissenschaftlich bewiesenen langfristigen Ergebnisse sind. Dabei wurde ein Fertigungsprozess für die Produktion von Zirkoniumdioxid entwickelt, der durch 14 verschiedene Patente geschützt ist. Das Patent™ Implantatsystem hat eine Oberflächentopografie mit zwei verschiedenen Rauheiten. Eine bearbeitete in dem transmukosalen Teil für einen starken Weichgewebeverschluss und

Kerr™ Aktionen

Gültig bis 31. März 2023

CaviWipes™
Oberflächendesinfektion

Gebrauchsfertige Produkte mit niedrigem Alkoholgehalt von weniger als 20% für die Verwendung auf harten, nicht porösen Oberflächen nichtinvasiver medizinischer Geräte in Arztpraxen, einschließlich Patientenversorgungsbereichen und Labors.

25% Aktionsrabatt* auf alle Packungseinheiten

Pro-Cup™ & Pro-Cup™ Junior
Latexfreie Cups mit einzigartiger Lamellenstruktur.

Das Pro-Cup™-Sortiment erlaubt die wirtschaftliche, spritzfreie Applikation von Prophy-Paste.

Dank seines einzigartigen Profils mit innen und aussen spiralförmig angeordneten Lamellen befördert Pro-Cup™ Prophy-Paste und Speichel in Spiralen zur Kante des Kelchs. So wird die Bildung einer Spritzkugel vermieden und die Prophy-Paste fortlaufend in Richtung Zähne transportiert, wodurch gleichzeitig die Reibungswärme reduziert wird.

4 zum Preis von 3 für alle Packungseinheiten

Harmonize™
Naturgetreue Restaurationen mit überragender Festigkeit.

Außergewöhnliche Ästhetik
Schaffen Sie Restaurationen mit naturgetreuer, ästhetischer Erscheinung und verbesserter struktureller Integrität, um außergewöhnliche Festigkeit zu erhalten.

Eine bessere Farbanpassung
Mit einzigartigen Füllstoffpartikeln, die das Licht reflektieren und streuen, um den natürlichen Zahnschmelz Ihres Patienten noch besser zu imitieren.

Ausgezeichnete Handhabung
Harmonize ist beim Modellieren weicher, dabei formstabil ohne zusammenzusacken und weniger klebrig als andere Komposite.

4 zum Preis von 3 auf alle Kits und Refillpackungen

OptiBond™ eXTRa Universal
Ein Protokoll, alle Verfahren.

Konsistent und einfach
Vereinfachen Sie Ihren Workflow mit einem einheitlichen Protokoll, indem Sie die Leistung eines Total-Etch-Adhäsivs mit der Zuverlässigkeit eines selbstätzenden Adhäsivs kombinieren.

Zuverlässige Haftung
Vertrauen Sie auf die zuverlässigere Haftung mit der bewährten OptiBond GPDM Monomer-Technologie im Vergleich zu anderen adhäsiven Monomeren.

Jedes indirekte Verfahren
Profitieren Sie von einer hervorragende Kompatibilität mit praktisch allen Arten von Zementen und Kompositen – kein zusätzliches Produkt erforderlich.

4 zum Preis von 3 auf alle Kits und Refillpackungen

OptiBond™ FL
Total-Etch-, Zweikomponenten-Dentaladhäsiv.

Der Goldstandard OptiBond FL ist ein gefülltes, lichthärtendes Total Etch-Adhäsiv-Bondingsystem, das eine einfache Entnahme aus zwei Flaschen mit nur einem Lichthärtungsschritt bietet.

4 zum Preis von 3 auf alle Kits und Refills

elements™IC
Obturationssystem

Das kabellose elements™IC ist das neueste komplette und verlässliche Obturationssystem, das ein Downpack-Heizelement mit einem Backfill-Extruder kombiniert.
Sie erhalten ausgezeichnete, vorhersehbare Ergebnisse schneller und einfacher: verlassen Sie sich auf den langlebigen Akku, induktives Laden und ein bequemes, ergonomisches Design.

20% Aktionsrabatt* auf das System

Diese und viele weitere attraktive Angebote finden Sie in unserem aktuellen Aktions-Flyer hier zum Download:

* Im Vergleich zur unverbindlichen Preisempfehlung

Ihr Ansprechpartner in Österreich:

Werner Legat
Mobil: +43 676 6035660
werner.legat@envistaco.com

Kerr GmbH | Konrad-Zuse-Straße 6 | 52134 Herzogenrath | Deutschland
www.kerrdental.com/de-de

Kerr™

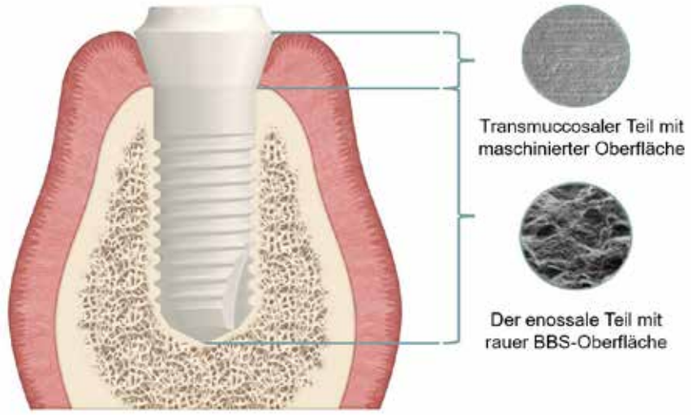
eine raue im enossalen Teil für vorhersagbare Knochenbildung. Ein weiterer Vorteil des Patent Implantatsystems liegt im Bereich des Weichgewebes. Am maschinierten transgingivalen Kragen kommt es zu einem starken Versiegeln von Weichgewebe. Biofilm wird folglich daran gehindert, in die Gewebe einzudringen, wodurch das Periimplantitis-Risiko minimiert wird.

Umdenken in der Chirurgie ist für den langfristigen Erfolg unbedingt notwendig

Zircon Medical fand heraus, dass zwei Faktoren beachtet werden müssen, auf die Dr. Glauser in seinem Workshop auf dem Kongress in Saalbach-Hinterglem hinweist:

1. „shallow = long-term success“
Die korrekte vertikale Positionierung auf Weichgewebeniveau ist erforderlich, da dadurch kein Mikrospalt im Gewebe vorliegt und die Reinigbarkeit des Kronenrandes gewährleistet ist.

2. „Less torque is less trauma“
In einer Studie wurde eine besonders frühe und schnelle Knochenbildung nachgewiesen[1]. Der Knochen- Implantat Kontakt (BIC) nach 4 Wochen lag bei 73.7% für die Patent™ Implantate im Vergleich zu 58,5% für die Kontrollimplantate (handelsübliche Titanoberfläche). Durch die einzigartige Oberflächentopographie mit verschiedenen Oberflächenrauheiten kommt es zu einem „Smear Layer“-Effekt, der eine Einheilung mit 20 NCM ermöglicht, was besonders wichtig für einen langfristien Implantaterfolg ist.



Dr. Roland Glauser erklärte in seinem Vortrag die Besonderheiten der patentierten Oberflächentopographie für Weich- und Hartgewebe.

Erfolgsfaktor 2: Das innovative prothetische Konzept

Die prothetische Verbindung zum Implantat wird mit einem Hightech Glasfaserstift hergestellt. Dies bietet eine große restaurative Flexibilität, da der Glasfaserstift für die jeweilige klinische Indikation individuell präpariert werden kann. Es gibt weder Schrauben noch Schraubendreher, zusätzliche Instrumente und Komponenten werden nicht benötigt. Die Handhabung ist genau wie in der konventionellen Zahnmedizin und ist somit auf das Wesentliche reduziert. Der Glasfaserstift wird auf das Implantat zementiert. Die wiederum auf dem Glasfaserstift zementierte Krone umschließt das Implantat. Dies garantiert eine langzeitstabile Konstruktion. Die Kombination aus dem soliden Keramikimplantat und dem flexibleren Glasfaserstift ergibt eine optimale Lastverteilung der Kaukräfte. Das klinische Protokoll führt zu einer sicheren und effizienten Behandlung. Im Falle einer Fraktur kann der Stift rückstandslos und schnell ausgebohrt werden ohne das Implantat zu beschädigen.

Neueste Langzeitstudien bestätigen das Patent™ Konzept

Ziel der Studie war es, die klinische Leistung des zweiteiligen Patent™ (ZV3) Zirkonoxid-Implantatsystems im Seitenzahnbereich nach einer Funktionsdauer von 9 Jahren zu beurteilen[2].

Die Ergebnisse:

- Bei der 9-Jahreskontrolle wurde **keine Periimplantitis** gefunden
- Es wurden **keine Implantatfrakturen** gemeldet
- Simultane Knochenaugmentationen und direkte Sinuslifts hatten keinen Einfluss auf die Überlebensraten
- Ein Implantat ging nach 110 Monaten verloren. Keine Infektion
- PI, PD und BOP waren identisch mit den Werten der 2-Jahreskontrolle
- BOP = 12.9% im Vergleich zu 22,4 % bei Studienbeginn
- Die durchschnittliche Gingivarezession betrug bei allen Implantaten < 1 mm

Fazit

Das Patent™ Implantatsystem von Zircon Medical könnte ein Game-Changer für jede Praxis sein, wenn man bereit ist, seine Arbeitsweise gemäß den wissenschaftlich begründeten technischen Anforderungen umzustellen.

Zircon Medical Management AG

Churerstrasse 66, CH-8852 Altendorf
info@zircon-medical.com
Tel. +41 44 552 84 54
www.mypatent.com/de

2. R. Glauser, P. Schupbach. Early bone formation around immediately placed two-piece tissue level zirconia implants with a modifi ed surface: an experimental study in the miniature pig mandible. Int Journal of Implant Dentistry (2022) 8:37 https://doi.org/10.1186/s40729-022-00437-z

1 Brunello G, Rauch N, Becker K, Hakimi. AR, Schwartz F, Becker J. Two-piece zirconia implants in posterior regions: a cohort study with a follow-up period of 9 years. Clin. Oral Impl. Res. doi: 10.1111/clr.14005

Patent

Die neue Definition von Implantaterfolg

Prospektive Langzeitstudie über 9 Jahre

Brunello G, Rauch N, Becker K, Hakimi AR, Schwarz F, Becker J. Two-piece zirconia implants in the posterior mandible and maxilla: A cohort study with a follow-up period of 9 years. Clin Oral Implants Res. 2022 Dec;33(12):1233-1244. doi: 10.1111/clr.14005. Epub 2022 Oct 31. PMID: 36184914.

• Gesundes Weichgewebe
• Stabile Knochenniveaus
• Keine Periimplantitis

Patent™ an der IDS entdecken!
Halle 10.1
Stand D-061

Der Neue Standard

Langfristige Mundgesundheit: Patent™ definiert in der bahnbrechenden 9-Jahresstudie Implantaterfolg neu.Erfahren Sie mehr auf www.mypatent.com/de/scientific-studies

Zircon Medical Management AG, Schweiz

High-End Röntgen-Lösung von Dentsply Sirona: außergewöhnliche Bildqualität für sichere Befundung

Modernes Design, intuitive Workflows und smarte digitale Steuerung: die Premium-Behandlungseinheit Axano

High-end Röntgen-Lösungen und smartes Behandeln auf hohem Niveau

Die IDS wird zur internationalen Premiere für zwei kürzlich vorgestellte Geräte von Dentsply Sirona

Zu den Messeattraktionen gehört Axeos, eine vielseitige extraorale 2D/3D-Röntgen-Lösung, die in der zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxis alle Anforderungen an eine moderne Bildgebung erfüllt. Mit dem qualitativ hochwertigen Direct Conversion Sensor (DCS) und den unterschiedlichen Volumina sorgt Axeos für eine außergewöhnliche Bildqualität, die dem Anwender eine sichere Befundung ermöglicht.

Wie alle Röntgen-Lösungen aus dem Hause Dentsply Sirona setzt auch Axeos auf smarte Konnektivität: Die nahtlose Anbindung an die bewährte Software Sidexis 4, an die neue digitale Plattfom DS Core sowie an zahlreiche Behandlungsprogramme unterstützt somit eine sichere und bessere Versorgung der Patienten. Darüber hinaus ermöglicht das Gerät mit Features, wie zum Beispiel dem patentierten Okklusalaufbiss, eine sichere und schnelle Positionierung und bietet damit viel Komfort für Patienten und Praxisteam. Das Gerät deckt ein breites Spektrum an zahnärztlichen Indikationen ab und ist so das ideale Gerät vor allem für Spezialisten.

Auch die im Vorjahr eingeführte Behandlungseinheit Axano erlebt auf der IDS 2023 ihren ersten großen öffentlichen Auftritt: Sie setzt mit ihrem smarten Design, den intuitiven Workflows und einer intelligenten digitalen Steuerung Maßstäbe für eine smarte, digitale Zahnheilkunde.

Das Design ist durchdacht und erfüllt auf clevere Art wichtige Funktionen. So setzt das integrierte Ambient Light farbliche Akzente und ergänzt das Lichtkonzept der Praxis individuell. Gleichzeitig visualisiert die indirekte LED-Beleuchtung den Hygieneprozess. Ein weiteres Highlight ist das große grafische Touch-Display Smart Touch, das neueste Designstandards mit intuitiver, komfortabler Bedienung verbindet – vergleichbar mit der eines Smartphones.

Die neue motorische Verschiebebahn mit integrierter LED-Beleuchtung bringt das Arztelement jederzeit in Griffweite. Sie lässt sich jetzt auch individuell in der Höhe verstellen, sodass jederzeit ergonomische Arbeitspositionen eingenommen werden können. Mit Axano erhalten Zahnärzte die Möglichkeit, sich voll und ganz auf ihr Handwerk sowie die Behandlung ihrer Patienten zu konzentrieren und letztlich das Wachstumspotenzial ihrer Praxis voll auszuschöpfen.

Messebesucher können sich am Stand (Halle 11.2.) umfassend beraten lassen und vom IDS-Messebonusprogramm und weiteren kombinierbaren Preisvorteilen profitieren, das Zahnärzten und Zahntechnikern vor, während und kurz nach der Messe attraktive Konditionen bietet.

www.dentsplysirona.com/messebonus

Mehr Information zum Auftritt von Dentsply Sirona an der IDS 2023

Veranstaltung in Schladming

Konservierendes Symposium

Aufgrund der hohen Nachfrage wurde die Veranstaltung dieses Jahr erstmals hybrid angeboten. Zusätzlich gab es eine nicht ganz unerwartete Überraschung für die nächsten Jahre.

Mitte Januar ging in Schladming im Sporthotel Royer in Schladming die 11. Veranstaltung des „Konservierenden Symposiums" der ARGE Zahnerhaltung über die Bühne. 2001 gestartet, schafften es Univ.-Prof. Dr. Karl Glockner und DI Clemens Keil die Veranstaltung zu einem Topevent für Zahnärzte auf- und auszubauen. Nicht nur die über die Jahre vorausschauend ausgewählten Vortragenden und die familiäre Atmosphäre machten und machen das Event zu einem Fortbildungserlebnis, auch die begleitende Dentalausstellung zog viele namhafte Firmen an. Dennoch gab es im Vorfeld der diesjährigen Veranstaltung etwas Wehmut, denn für Univ.-Prof. Dr. Karl Glockner war es diesmal die letzte als Gastgeber und so war es eine Freude, dass mit Univ.-Ass. Dr. Alexander Behlau ein vielversprechender Nachfolger vorgestellt wurde.

Die Freude über das Vertrauen ist groß, denn in den letzten 11 Veranstaltungen gelang es, mehr als 2.000 Besucher, 60 Vortragende und 150 Firmenaussteller zusammenzubringen. Das dental journal wünscht Univ.-Ass. Dr. Alexander Behlau in bewährter Zusammenarbeit mit DI Clemens Keil viel Erfolg für die kommenden Jahre.

Univ.-Prof. Dr. Karl Glockner (rechts) mit seinem Nachfolger, Univ.-Ass. Dr. Alexander Behlau.

«A Century of Innovation»

Ivoclar feiert 100-jähriges Bestehen

Ivoclar hat sich seit ihrer Gründung zu einem der weltweit führenden Unternehmen der Dentalbranche entwickelt und diese durch kundenrelevante Innovationen nachhaltig geprägt. 2023 feiert das Dentalunternehmen sein 100-Jahr-Jubiläum und stellt dieses unter das Motto «A Century of Innovation».

Arbeiter in den 1950er-Jahren beim Zusammenmischen verschiedenen Rohstoffe zu einer Masse für die Kunstzahnproduktion. © Liechtensteinisches Landesarchiv

1923 in Zürich in der Schweiz gegründet, liegt der Hauptsitz von Ivoclar seit 1933 im Fürstentum Liechtenstein. Heute ist die einstige Zahnfabrik eine führende Anbieterin von integrierten Lösungen für hochwertige Dentalanwendungen. Mit umfassendem Produkt- und Systemportfolio für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore avancierte das Familienunternehmen in unterschiedlichen Produktsegmenten zum Weltmarktführer, so beispielsweise bei Brennöfen (Programat-Serie). Nicht zuletzt durch die Entwicklung eines der bekanntesten Produkte aus der jüngeren Unternehmensgeschichte – die hochästhetische Lithium-Disilikat-Glaskeramik IPS e.max – läutete Ivoclar 2005 die sogenannte «Ästhetische Revolution» ein und erlangte auch in diesem Segment eine globale Marktführerschaft. Dies gelang Ivoclar auch bei der Herstellung von hochästhetischem Zahnersatz, der seinen Ursprung in den Anfängen von Ivoclar hat und so symbolhaft die Brücke zwischen der Gründung und dem Jubiläumsjahr 2023 schlägt.

100 Jahre Innovation

Hundert Jahre Ivoclar sind verknüpft mit zahlreichen Weltneuheiten, welche die Branche nachhaltig prägten. Bei der regen Innovationstätigkeit eines der größten Forschungs- und Entwicklungszentren der Dentalbranche überrascht es nicht, dass Ivoclar mit dem Jubiläumsmotto «A Century of Innovation» auf die eigene Innovationskraft anspielt. «Um erfolgreich zu sein, setzen wir auf kundenrelevante Innovationen gepaart mit integrierten Systemlösungen, effizienten Anwendungen, exzellente Qualität und konstante Zuverlässigkeit sowie partnerschaftliches Vertrauen und respektvolle Zusammenarbeit», erklärt Diego Gabathuler, CEO der Ivoclar Gruppe, die Philosophie von Ivoclar. «Wir richten unseren Fokus dabei darauf, Menschen ein gesundes und schönes Lächeln sowie ein besseres Lebensgefühl zu schenken. Dafür liefern wir unsere Produkte in rund 130 Länder und beschäftigen weltweit rund 3500 Mitarbeitende, die

Diego Gabathuler, CEO der Ivoclar Gruppe.

Das Headquarter von Ivoclar in Schaan, Liechtenstein.

alle zusammen danach streben, das Angebot für integrierte Lösungen aus intelligenten Systemen, praxisorientierter Weiterbildung, durchdachten Serviceleistungen sowie viel Herzblut in der Kundenberatung täglich weiter zu optimieren», so Gabathuler.

Im Jahr 2021 verzeichnete die Gruppe, die weltweit über 47 Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen sowie Produktionsstätten in Liechtenstein, Deutschland, Österreich, Italien, Schweden, den USA und auf den Philippinen verfügt, einen Rekordumsatz von 842 Mio. Schweizer Franken mit Umsatzsteigerungen in allen Märkten. «Der 100. Geburtstag der Ivoclar Gruppe fällt in eine dynamische Zeit. Dennoch bin ich mir sicher, dass das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich sein wird», sagt Helmut Schuster, Verwaltungsratspräsident der Ivoclar-Gruppe. «Warum ich so zuversichtlich bin? Weil die Unternehmenswerte Respektieren, Lächeln, Fokussieren, Handeln und Wachsen tief im Unternehmen verankert sind und von seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, seinen Führungskräften und vor allem auch von Christina und Christoph Zeller sowie der nachfolgenden Generation der Unternehmerfamilie getragen werden.»

Highlights im Jubiläumsjahr

Das Dentalunternehmen pflegt langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften mit Lieferanten, Kundinnen und Kunden sowie Universitäten auf der ganzen Welt. Sie sind ebenso Teil der Unternehmensmission «Making People Smile» wie die Mitarbeitenden des Familienunternehmens. Im Jubiläumsjahr 2023 erwartet sie alle eine Reihe von Highlights und Aktivitäten die von der Teilnahme an Fachmessen, über Weiterbildungsangebote bis zur Eröffnung des neuen Verwaltungs-, Besucher- und Ausbildungszentrum am Headquarter in Liechtenstein reichen und ein Jahrhundert Innovationskraft ins Zentrum rücken. Ein großes Highlight in der Region Österreich und Osteuropa ist die zweitägige Veranstaltung „Marathon of Esthetic Dentistry", die am 21. und 22. April in Bukarest (Rumänien) stattfindet. Die 1000 Teilnehmer erwartet ein wahrlicher Marathon mit 2 Tagen Vorträgen von 12 Top-Referenten und eine facettenreiche Party in einer spannenden Location. Der Referentenpool besteht aus weltbekannten Referenten wie MDT Shiego Kataoka aus Japan, Prof. Dr. Nitzan Bichacho aus Israel, Dr. Mirela Feraru aus Rumänien und Israel sowie Prof. Dr. Markus Blatz aus den USA. Weitere Referenten sind Dr. Dan Lazăr, Dr. Florin Cofar, MDT Florin Stoboran, Dr. Dan Pătroi aus Rumänien, MDT Oliver Brix aus Deutschland sowie Prof. Dr. Marko Jakovac und DDT Dragan Stolica aus Kroatien und Slowenien.

www.ivoclar.com/100years

Ivoclar ist heute Marktführer unter anderem bei Lithium-Disilikat-Glaskeramik (nicht zuletzt aufgrund der Erfindung von IPS e.max) sowie Brennöfen (Programat-Serie).

In seinen beiden Ordinationen in Wien verwendet Dr. Christian Schuder seit 2018 mit Erfolg Infoskop von Synmedico. Bereits über 23.000 Anwender in Deutschland und Österreich setzen auf die volldigitale Aufklärungsunterstützung mit Infoskop.

Kurzinterview

„Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop."

Seit etwa fünf Jahren arbeitet Dr. Christian Schuder in Wien mit Infoskop von Synmedico, welches ursprünglich aus rein forensischer Sicht angeschafft worden ist mit dem Ziel, nahtlos zu dokumentieren und nachhaltig aufzuklären.

IM ÜBERBLICK

Ausgewählte Highlights von Infoskop

Die Nummer 1 für digitale Patientenkommunikation und -dokumentation:

- Volle Integration in die bestehende Praxissoftware
- Digitale Anamnese am iPad
- Online Patienten Check-In
- Zusätzliche Marketingfragen inkl. Erklärvideos, damit kein Patientenwunsch unbeantwortet bleibt
- Integration sämtlicher Praxisformulare
- Dokumentation auf Knopfdruck
- Signaturfunktion
- DSGVO-konformer E-Mail-Versand
- u.v.m.

Fünf Jahre, in denen Dr. Schuder Erfahrungen gesammelt hat und über welche sich das dental journal mit dem Zahnarzt unterhalten hat.

Wie lange hat Ihr Praxisteam gebraucht, um Infoskop in den Praxisalltag zu integrieren?
Das ging sehr schnell. Es sind alles junge, moderne Mitarbeiterinnen, die sich mit den digitalen Medien weitaus besser auskennen als ich.

Wie reagieren die Patienten, dass die Anamnesedaten am iPad erhoben werden?
Einige reagierten anfänglich verwundert, weshalb wir immer die Papierversion als Back-up bereithielten, der Großteil reagierte jedoch sehr positiv. Selbst ältere Personen waren zu unserer Verwunderung sehr affin gegenüber der neuen Technologie.

Verwenden Sie Infoskop auch für das Patientengespräch und die Patientenberatung?
Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop. Diese sind für die Patienten überaus verständlich und dienen ideal der Aufklärung. Auch wenn wir bestimmte Bildelemente bisher nicht voll nutzen, so werden wir dies in Zukunft sicherlich tun.

Wie wichtig ist Ihnen die Rechtssicherheit durch die lückenlose Dokumentation am Infoskop- iPad?
Die individuelle Betreuung der Patienten sowie die eigene Erfahrung in der Einschätzung der Patienten ist bei uns weiterhin am wichtigsten, wenn es um die Rechtssicherheit geht. Was ich damit meine ist, dass die vom Gesetzgeber über die letzten Jahre auferlegte Dokumentations- und Aufklärungspflicht, mit all den benötigten Unterschriften, bei den Patienten zu einer spürbar erhöhten Skepsis führt. Trotzdem, mit Infoskop ist man maximal abgesichert.

Inwiefern bietet Infoskop die Möglichkeit, dass Patientengespräche vermehrt vom Praxisteam durchgeführt werden können?
Wie rechtlich bekannt ist, muss der Arzt die Aufklärung persönlich durchführen, und daran halte ich mich auch. Infoskop bietet jedoch eine interessante Ergänzung. Und ja, bei einer Mundhygiene kann dieses Gespräch auch von der Dentalhygienikerin allein durchgeführt werden. Für mich als Arzt ist es auch ein Anliegen, die Gespräche mit meinen Patienten persönlich zu führen. Mann kann vieles delegieren, aber das muss man selbst machen.

Wie hat sich das Patientengespräch verändert?
Die Patientenberatung hat sich wesentlich verbessert. Sie ist für die Patienten viel verständlicher geworden und in Folge auch schneller. Die finale Dokumentation drucken wir aus und geben sie dem Patienten mit oder senden ihm diese direkt per E-Mail zu. So hat dieser die Möglichkeit, zu Hause das Ganze Revue passieren zu lassen.

Wie beurteilen Sie die monatliche Gebühr?
Ich persönlich finde die Gebühren für das, was Infoskop bringt – und zwar einen Mehrwert durch eine verbesserte Aufklärung, auch im Sinne des Praxismarketing – sowie die zusätzlichen Features für sehr angemessen.

Rechnet sich Infoskop für Sie?
Mit Infoskop haben wir den Nagel auf den Kopf getroffen, alles in einem System gebündelt, sehr gut kompatibel, leicht abrufbar und einfach zu bedienen. Dadurch ist es auch möglich, den Patienten den Mehrwert gewisser Privatleistungen objektiv und besser zu erklären. Oft liegt es ja nicht an der finanziellen Situation, sondern am nicht verstehen, weshalb einige Patienten gewisse Privatleistungen nicht machen lassen.

Würden Sie Infoskop von Synmedico weiterempfehlen?
Ja, definitiv. Das System ist wirklich gut und macht Sinn, sowohl aus medizinischer als auch betriebswirtschaftlicher Sicht.

KONTAKT

Dr. Christian Schuder

Wilhelmstrasse 1c/2/5,
1120 Wien
Gussenbauergasse
5-7/9/36, 1090 Wien
www.dr-schuder.at

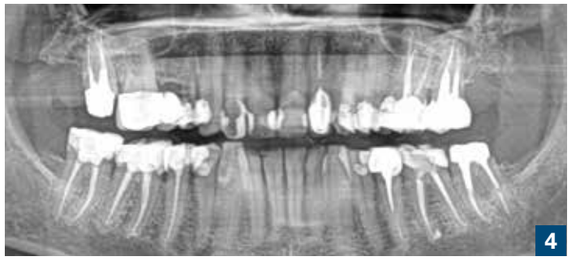
Synmedico AT GmbH

Norbert Haimberger, GF
Donaustraße 35a,
3400 Klosterneuburg
Tel. +43/1/236 99 55-10
www.synmedico.at

1

3

2


4

Fotoreportage

Einsatz von verblendeten Zirkonoxidkäppchen

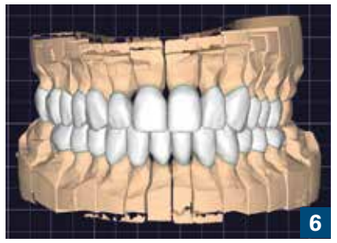
von Michał Nytko, Zahntechniker und Jolanda Nytko, Zahnärztin

Bei diesem Gastbeitrag handelt es sich um einen Erfahrungsbericht über die Behandlung einer Patientin, der 25 verblendete Zirkonoxidkäppchen eingepasst wurden.

5

Manchmal treffen Zahnärzte auf Patienten, die ganz genau wissen, was sie wollen. Häufig haben diese aufgrund des Zustands ihrer Zähne keine besonders hohen Erwartungen, sie wünschen sich lediglich eine funktionelle Wiederherstellung und eine optische Verbesserung. Der Überraschungseffekt am Ende der Behandlung, wenn die Vorher-Nachher-Bilder eine schier unglaubliche Veränderung belegen, hat schon mehr als einmal zu Freudentränen geführt. Ästhetische Restaurationen machen einen immer größeren Anteil unserer Arbeit aus, wobei wir immer auch die funktionellen Aspekte einer bestimmten Rekonstruktion im Blick behalten müssen. Im vorliegenden Fall haben wir einer Patientin 25 verblendete Zirkonoxidkäppchen der Firma Sagemax eingepasst.

Während der Beratung wurden Porträtfotos der Patientin gemacht, eine CT durchgeführt und eine intraorale Aufnahme angefertigt (Abb. 1–4). Die Patientin war sich von Anfang an sicher, dass sie eine radikale Verände-


6

7

sagemax.com

sagemax®

NOT JUST A MULTI...

...IT'S NexxZr® T Multi

Multifunktionale Ästhetik.
Vielfältige Indikationen.

› in 20 Farben
› breite Indikationsvielfalt*
› mit fließendem Farbverlauf

* Einzelzahnrestaurationen bis mehrgliedrige Brücken

630 MPa
49 % Transluzenz

1170 MPa
42 % Transluzenz

Bestellen Sie hier:

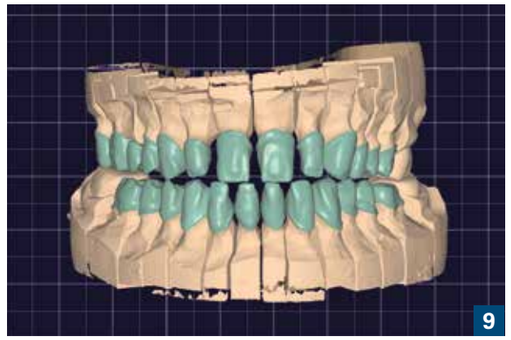
ZPP Dentalmedizintechnik GmbH
Vordernbergerstraße 31, 8790 Eisenerz
T: 03848/600 07, **F:** 03848/600 07-4
E: office@zpp.at, www.zpp.at

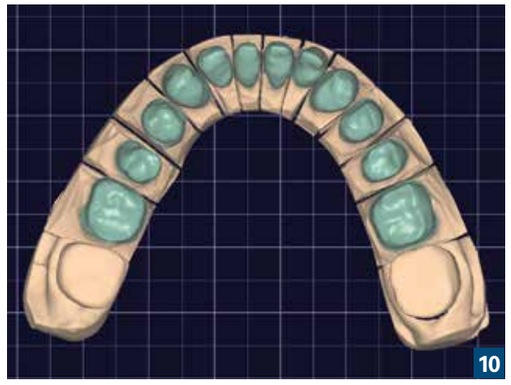
cadFLIX GmbH
Salzburger Straße 77, 5500 Bischofshofen
T: +43/0720/710 900
E: office@cadflix.at, www.cadflix.at

NexxZr T Multi

©2023 Sagemax Bioceramics, Inc., Federal Way, WA, US, Sagemax and NexxZr are registered trademarks of Sagemax Bioceramics Inc.

8


9


10

11

12

13

14

rung wünschte, sodass wir umgehend mit dem nächsten Schritt fortfahren konnten: der Farbauswahl durch die Patientin. Sie entschied sich für Bleach 3.

Nach der Präparation erfolgte die Abformung und, auf dieser Grundlage, das Erstellung eines Arbeitsmodells. Das Modell wurde anschließend mit dem Laborscanner erfasst. Nach Eingabe der Daten in das DentalDB-Modul der exocad-Software und dem Scannen des Modells wurden zunächst die Restaurationen vollanatomisch designt. Dank der intraoralen Aufnahme hatten wir die Okklusion und den Zustand vor der Präparation dokumentiert (Abb. 5–7). Das Provisorium wurde aus Sagemax PMMA gefertigt. Beim nächsten Termin setzten wir das PMMA-Modell ein und überprüften Form, Horizontal- und Mittellinie und die Okklusion (Abb. 8).

Für den nächsten Termin wurde die Konstruktion aus Zirkonoxid, NexxZr T, gefertigt, die ebenfalls anprobiert wurde, um die korrekte Passung zu überprüfen (Abb. 9–11). Nach Überprüfung der Angaben der Patientin wurden die Verblendungen von Maciej Nytko mit Keramik in der Farbe Bleach 3 geschichtet. Vor dem Finieren und Glasieren wurden die Verblendungen im Mund der Patientin anprobiert (Abb. 12). Beim Abschlusstermin wurden noch einmal mehrere Fotos angefertigt (Abb. 13–14).

Sowohl die Patientin als auch die Zahnärztin, Dr. Jolanta Nytko, waren mit dem Endergebnis sehr zufrieden, und auch wir freuen uns sehr darüber, dass eine weitere Person unser Labor mit einem strahlenden Lächeln verlassen hat.

www.sagemax.com

Ästhetischer Lückenschluss im oberen Frontzahnbereich

Mind the Gap: zwei unterschiedliche Wege zu einem Ziel

von Dr. Johannes Bantleon (Wien) und ZTM Fabian Ebner (Wien).

Für die ästhetische Optimierung einer lückigen Frontzahnsituation lässt sich das direkte (Zahnarztpraxis) vom indirekten Vorgehen (Dentallabor) unterscheiden. Anhand von zwei Patientenfällen stellt der Autor sein Vorgehen dar und erläutert, in welchen Situationen er indirekt gefertigte Keramik-Veneers (z. B. GC Initial™ LiSi Block, Lithium-Disilikat-Keramik) bevorzugt und wann er auf das Direct-Veneering mit Composite (z. B. GC Essentia®, lichthärtendes Universal-Composite) zurückgreift.

Soll eine lückige Frontzahnsituation geschlossen werden, wird die Entscheidung über die Art der restaurativen Maßnahme (direktes oder indirektes Vorgehen) von objektiven (z. B. Werkstoffkunde) und subjektiven Faktoren (z. B. patientenspezifische Aspekte) geleitet. Eine besondere Herausforderung stellt der Lückenschluss zwischen den beiden mittleren Frontzähnen im Oberkiefer dar.

Composite vs. Keramik

Die Entwicklungen zahnfarbener Werkstoffe sowie der Adhäsivtechnik ermöglichen minimal- und teils non-invasive ästhetische Rehabilitationen. Oft wird für Restaurationen im Frontzahngebiet die Keramikrestauration zum Mittel der Wahl. Doch dies scheint in Anbetracht moderner, hochästhetischer Composite zu einseitig.

Composite als Werkstoff für das Direct-Veneering

Parallel zur Weiterentwicklung keramischer Werkstoffe haben Restaurations-Composite bemerkenswerte Fortschritte erfahren. Moderne Composite beeindrucken mit durchdachten Füller- und Matrixeigenschaften durch Farb- und Reflexionsmerkmale, die denen einer Keramik nahekommen. Zudem sind die Werkstoffeigenschaften optimiert, woraus die gute Langzeitstabilität resultiert. Das Potenzial moderner Composite ist groß. Längst stehen nicht mehr nur Versorgungen kariöser Läsionen im Fokus, sondern auch ästhetisch indizierte Maßnahmen.

Keramik als Werkstoff für indirekt gefertigte Veneers

Die ästhetische Wirkung von Keramik ist ebenso wie die mechanischen Eigenschaften ein Argument für die indirekt gefertigten Veneers. Mittels Adhäsivtechnik können selbst hauchdünne keramische Schalen intraoral sicher und langzeitstabil befestigt werden. Moderne Press- oder CAD-Keramiken (z. B. Lithium-Disilikat-Keramik) ermöglichen auf effizientem Weg eine individuell-ästhetische Umsetzung. Mock-up als Grundlage für den Therapieerfolg Jeder Behandlungsplan basiert auf einer funktionellen, strukturellen und ästhetischen Analyse, u. a. mit Funktionsdiagnostik, Fotostatus und Situationsmodellen. Das diagnostische Wax-up gibt die ästhetische Veränderung wieder und dient als Basis für das Mock-up. Dieses kann über einen Silikonschlüssel im Mund des Patienten gefertigt werden. Alternative ist die laborgefertigte Variante. Das Mock-up wird im Mund vom Patienten verifiziert; dieser Testlauf ist mitunter der wichtigste Schritt der Rehabilitation. Er erleichtert die ästhetisch-funktionelle Umsetzung, da die vorab ausgetestete und vom Patienten bestätigte Form „nur" kopiert werden muss und somit der Fokus auf die ästhetische und funktionelle Gestaltung gelegt werden kann.

Patientenfälle: Direktes und indirektes Vorgehen

Die Entscheidung für das Restaurationskonzept obliegt zusätzlich zu objektiven Werkstoffeigenschaften den subjektiven Faktoren. Die Antwort auf die Frage nach dem „perfekten" Material gibt primär der Patient durch die Ausgangssituation. Entschieden wird nach patientenspezifischen Kriterien, wie Alter, klinische Ausgangssituation (Knirschen, Abrasion, Erosion etc.), ästhetischer Anspruch, Kosten. Zudem fließen Können und Erfahrung des prothetischen Arbeitsteams in die Entscheidungsfindung ein.

Direkt: Herstellen der Veneers in der Zahnarztpraxis

Die direkte Herstellung von Veneers ist als additives Verfahren defektorientiert und minimalinvasiv. Das angestrebte Ergebnis lässt sich realistisch visualisieren. Zudem kann die direkte Restauration in jeder Phase der Herstellung adaptiert werden. Sollte später eine Korrektur oder Reparatur notwendig werden, ist dies mit vergleichsweise geringem Aufwand möglich. Letztlich sind die geringeren Kosten als vorteilhaft zu nennen.

- Minimalinvasives Vorgehen
- Option, in jeder Phase der Herstellung adaptieren zu können
- Hohe Ästhetik (je nach Material) und lange Haltbarkeit mit modernen Hochleistungs-Composites
- Einfache Reparaturmöglichkeit
- Reduzierter Herstellungsaufwand (Zeitersparnis) und geringere Kosten für den Patienten
- Fertigstellung (Schichten, Politur) meistens in ein bis zwei Sitzungen abgeschlossen

Allerdings ist das direkte Aufbauen der Zähne technisch anspruchsvoll und verlangt Fingerspitzengefühl, ästhetisches Empfinden, fundiertes Wissen und Erfahrung. Auch die Werkstoffkunde ist in die Entscheidung einzubeziehen, insbesondere in funktionell wichtigen Bereichen wie der Okklusion oder der Inzisalkante. Denn trotz hochentwickelten Composites ist Keramik in einigen Punkten überlegen (z. B. Abrasionsstabilität). Zudem unterliegt Composite einer gewissen Schrumpfung. Auch die Oberflächenrauheit ist gegenüber einer Keramik höher. Um Adhäsionsfaktoren für Mikroorganismen und verfärbende Partikel auf der Composite-Oberfläche gering zu halten, bedarf es einer sorgfältigen Ausarbeitung und Politur sowie einer sehr guten Mundhygiene.

Direct-Veneering mit Composite (Essentia, GC)

Die Patientin wünschte die Harmonisierung der Frontzahnstellung im Oberkiefer (Abb. 1). Die Lücken zwischen den Zähnen sollten geschlossen werden, verbunden mit einer Aufhellung der Zahnfarbe. Die Umsetzung sollte zu einem überschaubaren Aufwand für die Patientin in der Zahnarztpraxis erfolgen; ein Grund für die direkte Restaurationen.

Planung

Im Dentallabor wurde ein diagnostisches Wax-up als unverzichtbare Basis

Abb. 1: Lückige Frontzahnstellung im Oberkiefer

Abb. 2: Direkt gefertigtes Mock-up zum Abgleichen funktioneller und ästhetischer Kriterien

Abb. 3: Konditionierte Schmelzoberflächen

Abb. 4: Aufbau der Inzisalkante mit transluzentem Composite (Essentia LE)

Abb. 5: Schichten der weiteren Composite-Farben (Essentia MD und LD) innerhalb des Kontur-Rahmens

Abb. 6: Angezeichnete Lichtleisten und Einarbeiten der Oberflächentextur (Reflexionsverhalten)

Abb. 7: Auf direktem Weg realisierter Lückenschluss zwei Jahre postoperativ

Abb. 8a und b: Gegenüberstellung vorher/nachher

Abb. 9: Lückige Zahnstellung im Oberkiefer mit Zapfenzähnen (11, 21)

Abb. 10: Laborgefertigtes Mock-up (CERASMART270, GC) zur Kontrolle funktioneller und ästhetischer Aspekte

Abb. 11: Minimalinvasive Präparation der Zähne 13 bis 23 (schmelzbegrenzend) und Vorbereitung für die Abformung

Abb. 12: Für die adhäsive Befestigung konditionierte Schmelzoberflächen (11, 21) für die Abformung

jedweder ästhetischen Restauration gefertigt. Durch die approximale Verbreiterung der Zähne 13 bis 23 konnte ein ästhetischer Lückenschluss erzielt werden. Das idealisierte Wax-up war Basis für das direkte Mock-up (zahnfarbenes Bis-Acryl-Composite) (Abb. 2). Nach Prüfung der funktionellen, phonetischen und ästhetischen Parameter wurde das angestrebte Ziel von der Patientin bestätigt.

Materialwahl

Als Composite wurde Essentia (GC) gewählt. Ein Vorteil des Materials ist das Farbkonzept. Während andere Composite oft klassische Zahnfarben wiedergeben, ist hier das Farbkonzept neu definiert und intuitiv zu handhaben. Natürliche Zähne haben nicht nur eine Farbe, sondern variieren mannigfaltig in lichtoptischen Details (Transluzenz, Opaleszenz, Chroma, Helligkeit, Sättigung etc.). Um dies mit Composite zu reproduzieren, bedarf es eines geeigneten Materials. Essentia erlaubt es, diese natürlichen Strukturen einfach nachzubilden. Die Dentin-Farben sind ausreichend opak für die erste Schicht und ermöglichen eine gute Formgebung. Hingegen haben die Schmelz-Farben (Enamel) eine wunderbare Transluzenz. Zugleich sind diese Massen etwas härter und kompakter, woraus eine gute Oberflächenstruktur und eine einfach zu polierende Oberfläche mit langzeitstabilen, hohen Glanzgrad resultieren.

Umsetzung

Nach Trockenlegung, Sandstrahlen (29 Mikron Aluminiumoxid) und Total-Etching der Schmelzoberfläche wurde ein lichthärtendes Einkomponenten-Adhäsiv aufgetragen und es erfolgte die Schichtung (Abb. 3). Es hat sich bewährt, zunächst die palatinale Wand, sowie Inzisalkante und Randleisten mit einer transluzenteren Masse aufzubauen (Essentia LE) (Abb. 4). So können die nachfolgend geschichteten opakeren Massen ihre Wirkung besser entfalten. Innerhalb des Kontur-rahmens wurden die weiteren Composite-Farben appliziert werden (Abb. 5). In dem Fall sind die Zähne relativ opak gestaltet worden (Dentin Essentia MD und LD). Wird das Composite im Vorfeld leicht erwärmt, ist eine bessere Modellierbarkeit gegeben. Nach der Polymerisation stand die Ausarbeitung im Fokus (Abb. 6 und 7). Es gilt: Auf die Perspektive kommt es an! Die Oberflächenmorphologie eines Zahnes bestimmt dessen Reflexionseigenschaften und somit die ästhetische Farbwahrnehmung. Feine Nuancen in der Mikrotextur und ein graziles Wechselspiel aus konkaven und konvexen Flächen vermitteln Natürlichkeit und verleihen dem Zahn Lebendigkeit. Nach Kontrolle von Funktion und Ästhetik erfolgte in einer separaten Sitzung die Politur (grüner/roter flammenförmiger Diamant/Astropol blau/EVErosa/grau/GC-Polierpaste mit Filzrad). Einerseits ist eine glatte, dichte Oberfläche zu erzielen. Andererseits sollte die eingearbeitete Oberflächenstruktur beim Polieren nicht eingeebnet werden. Dank der hervorragenden Poliereigenschaften von Essentia lässt sich dies effizient und mit dauerhaftem Glanzgrad realisieren. Im Ergebnis zeigt sich eine der Planung entsprechende Umsetzung. Die Zahnformen passen gut zum Gesicht der Patientin. Zahnfarbe, Lichtoptik und Oberflächentextur – die Wünsche der Patientin konnten in kurzer Zeit und unter wirtschaftlichen Aspekten in der Zahnarztpraxis mit Direct-Veneers erfüllt werden (Abb. 8).

Indirekt: Herstellen keramischer Veneers im Dentallabor

Die indirekte Herstellung keramischer Veneers wird bei höchsten Patientenansprüchen, ggf. verbunden mit funktionellen Herausforderungen, zum Mittel der Wahl. Keramische Veneers haben sehr gute Abrasionswerte und – produktabhängig – eine optimale Oberflächenqualität. Zudem kann durch die indirekte Herstellung im Artikulator bzw. im digitalen Workflow funktionellen Aspekten in allen Belangen Rechnung getragen werden. Zugleich imponieren Keramiken mit guter Weichgewebeverträglichkeit.

- Höchste Ästhetik (je nach Material und zahntechnischer Verfahrenstechnik)
- Lange Haltbarkeit
- Gingiva freundlich und verfärbungsresistent
- Hohe Abrasionsfestigkeit
- Minimalinvasive Umsetzung (adhäsives Verkleben)

Allerdings sind laborgefertigte Veneers aufwendig in der Herstellung und daher kostenintensiv. Das Restaurationsergebnis ist vom Können des Zahntechnikers abhängig. Es bedarf sehr guter Kenntnisse in der

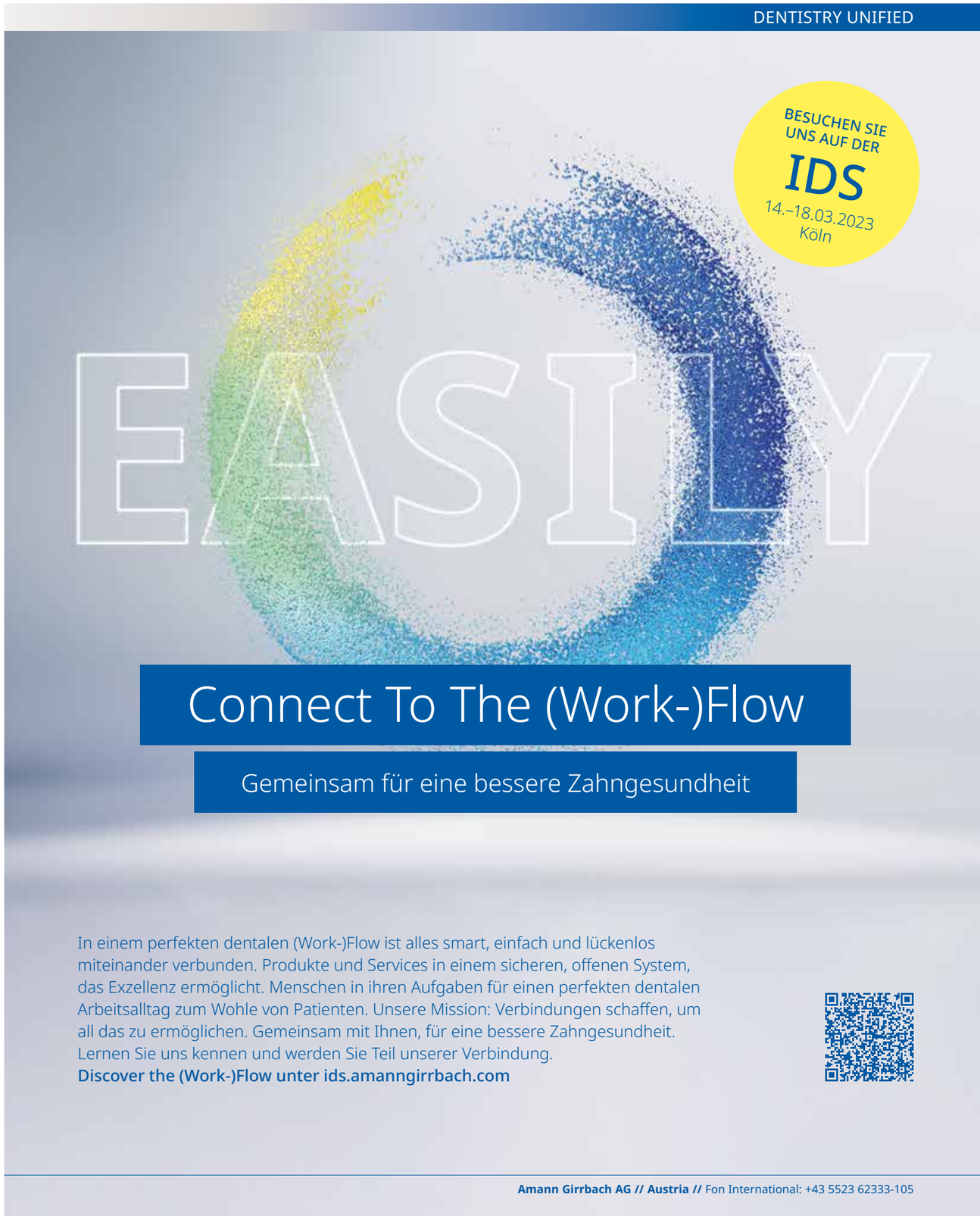


Abb. 13: Verkleben der Veneers (G-CEM Veneer, GC), zunächst an Zahn 11 und 21. Die Überschussentfernung kann mit einem Microbrush erfolgen.

Abb. 14: Auf indirektem Weg realisierter Lückenschluss (sechs laborgefertigte Veneers)

Abb. 15 a and b: Gegenüberstellung vorher/nachher

ästhetischen Zahnheilkunde und der Adhäsivtechnik. Im Falle eines Chippings, einer Fraktur oder der Notwendigkeit einer ästhetischen Adaption ist das Vorgehen erschwert. Zudem ist die intraorale Befestigung (adhäsive Befestigung mit Kofferdam, Vorbehandlung der Restauration und Zähne etc.) technisch aufwendig.

Indirekte vollkeramische Veneers (Initial™ LiSi Block, GC)

Die Patientin konsultierte die Praxis mit dem Wunsch einer ästhetischen Verbesserung im oberen Frontzahnbereich (Abb. 9). Insbesondere die Zähne 22 auf 12 waren schmal und entsprachen in ihrer Form Zapfenzähnen. Aufgrund des Platzangebotes und der quasi „vorgegebenen Präparation" wurden indirekte Veneers gewählt und somit der Vollkeramik der Vorrang gegeben. Die Wahl fiel auf Initial LiSi Block (GC). Die vollständig kristallisierte Lithium-Disilikat-Keramik verfügt ohne Brennvorgang über optimale physikalische und ästhetische Eigenschaften. Dank subtiler lichtoptischer Eigenschaften und diffuser Transluzenz lassen sich Zähne mit ihrer vielseitigen internen Struktur wunderbar imitieren. Die bemerkenswerte Opaleszenz der Keramik resultiert in Farbechtheit und ästhetischer Integrität.

Planung

Fotostatus, Funktionsanalyse, etc. –die Planungsphase ist immer identisch. Da die vollkeramischen Veneers hier auf digitalem Weg hergestellt werden sollten, wurde bereits das Mock-up digital gefertigt (CERASMART®270, GC) und im Mund der Patientin geprüft (Abb. 10).

Präparation und zahntechnische Umsetzung

An den Zähnen 13 bis 23 mussten nur die inzisalen Kanten hauchfein abgerundet werden (Abb. 11). Nach einer konventionellen Abformung erfolgte die Veneer-Herstellung im Dentallabor. Zum Schleifen der Veneers wurde Initial LiSi Block (GC) in der Farbe A1 gewählt. Es folgten die entsprechenden zahntechnischen Arbeitsschritte und die Fertigstellung der keramischen Verblendschalen.

Der Hochglanz wurde durch eine Politur erzielt. Optional sind Individualisierungen mit Verblendkeramik oder keramischen Malfarben möglich.

Präparation und zahntechnische Umsetzung

An den Zähnen 13 bis 23 mussten nur die inzisalen Kanten hauchfein abgerundet werden (Abb. 11). Nach einer konventionellen Abformung erfolgte die Veneer-Herstellung im Dentallabor. Zum Schleifen der Veneers wurde Initial LiSi Block (GC) in der Farbe A1 gewählt. Es folgten die entsprechenden zahntechnischen Arbeitsschritte und die Fertigstellung der keramischen Verblendschalen. Der Hochglanz wurde durch eine Politur erzielt. Optional sind Individualisierungen mit Verblendkeramik oder keramischen Malfarben möglich.

Befestigung und Ergebnis

An den Zähnen 13 bis 23 mussten nur die inzisalen Kanten hauchfein abgerundet werden (Abb. 11). Nach einer konventionellen Abformung erfolgte die Veneer-Herstellung im Dentallabor. Zum Schleifen der Veneers wurde Initial LiSi Block (GC) in der Farbe A1 gewählt. Es folgten die entsprechenden zahntechnischen Arbeitsschritte und die Fertigstellung der keramischen Verblendschalen. Der Hochglanz wurde durch eine Politur erzielt. Optional sind Individualisierungen mit Verblendkeramik oder keramischen Malfarben möglich.

Die Veneers wurden für die adhäsive Befestigung vorbereitet und die Zahnoberflächen gereinigt. Es folgte die Trockenlegung mittels Kofferdams. Als Befestigungscomposite kam G-CEM™ Veneer (GC) in der Farbe A2mit vorausgehender Total-Ätz Technik zur Anwendung. Das thixotrope Material bietet ein angenehmes Handling; weder fließt es weg, noch klebt es an der Spritze. Vielmehr lässt es sich „weich" und dosiert auftragen. Die Veneers können präzise auf dem Zahn positioniert und passgenau verklebt werden. Da es sich um ein rein lichthärtendes Material handelt, ist die Verarbeitungszeit von G-CEM Veneer ausreichend lang. So lassen sich auch mehrere Veneers gleichzeitig befestigen (Abb. 12 und 13). Dem Verkleben und Entfernen der Überschüsse schlossen sich eine finale Prüfung der funktionellen Parameter an. Hinweis: Es wird empfohlen, bei der adhäsiven Befestigung auf die Produkte eines Herstellers zurückzugreifen. GC bietet zusätzlich zum Befestigungsmaterial G-CEM Veneer das Universal-Adhäsiv G-Premio BOND (Adhäsiv für die Zahnoberfläche) und den Universal-Primer G-Multi PRIMER (Primer für die Restaurationsoberfläche) an. Das Ergebnis entsprach dem Wunsch der Patientin. Das geradlinige Design der Zähne mit den rechteckigen Konturen fügt sich gut in ihr Gesicht ein (Abb. 14). Auch die etwas heller, trotzdem jedoch warme Zahnfarbe gefällt gut (Abb. 15). Bei Initial LiSi Block (GC) lassen sich Transluzenz und Helligkeit durch die Auswahl des Blocks steuern. Zusätzlich besteht die Möglichkeit der individuellen Charakterisierung durch Initial™ IQ Lustre Pastes ONE & Initial™ Spectrum Stains (GC). Die warme Farbe des natürlichen Zahns und die Transluzenz sowie Opaleszenz der Keramik interagieren miteinander. Die Wünsche der Patientin konnten mit indirekt gefertigten Veneers erfüllt werden.

Fazit

Für die Optimierung einer lückigen Frontzahnsituation stehen verschiedene Verfahren offen. Vorgestellt worden ist das direkte Vorgehen (Zahnarztpraxis) mit dem lichthärtenden Universal-Composite Essentia (GC) und der indirekte Weg (Dentallabor) mit der Lithium-Disilikat-Keramik Initial LiSi Block (GC). Composite oder Keramik – auch wenn es sich um zwei grundsätzlich unterschiedliche Werkstoffe handelt, kann mit beiden Materialien ein hervorragendes ästhetisches Ergebnis erzielt werden. Grundlage ist das Verständnis für natürliche Zähne und deren Biologie, Funktion, Morphologie und Lichtoptik. Zahnärztinnen und Zahnärzten obliegt die großartige Möglichkeit, den Aufbau von Zähnen tagtäglich live „studieren" zu können; eine gute Basis, um bei restaurativen Therapien Orientierung zu erhalten.

ZUR PERSON

Johannes Bantleon absolvierte seine zahnmedizinische Ausbildung an der Bernhard-Gottlieb-Universitätszahnklinik in Wien. Er konnte umfangreiche Berufserfahrung in Privatpraxen in London sammeln, wo er den größten Teil seiner postgraduellen Ausbildung genossen hat. Sein Behandlungsfokus liegt auf der ästhetisch-restaurativen Zahnheilkunde mit minimalinvasiven Techniken. Dabei setzt er auf das Prinzip der biomimetischen Zahnheilkunde – eine substanzschonende Form der Behandlung mit dem Ziel, die ursprüngliche Funktion und Ästhetik von Zähnen und Zahnfleisch möglichst naturnah wiederherzustellen. Seit 2018 ist er als Zahnarzt in der Gruppenpraxis „Ordination für Zahnerhaltung" in Wien tätig.

Tageskurs: Resto meets Kulinarik

Im Bereich Komposit-Restauration gibt es viele verschiedene Systeme und Methoden, in diesem Kurs werden die Restaurationsmöglichkeiten anhand von vielen Fallbeispielen (KONS, KFO, ZE, CMD) erläutert und an Modellen erprobt.

Dr. Sylvia Rahm, Zahnärztin in eigener Praxis in Idstein/Taunus, mit den Schwerpunkten ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik, Funktionsdiagnostik und Funktionstherapie führt durch diesen Tageskurs.

Bei „Resto meets Kulinarik" werden die Teilnehmer gebeten, ihre Polymerisationslampe, Schutzbrille, Modellierinstrumente für Front- und Seitenzahnfüllungen und, sofern vorhanden, ihre eigene Lupenbrille mitzubringen.

Theoretischer Teil
- Ästhetische Aspekte in der Adhäsivtechnik/Fallplanung
- Direkte Füllungstherapie in natürlicher Schichttechnik
- Das direkte Composite Veneering System COMPONEER
- CAD/CAM Restaurationstechnik mit einem Komposit-Block

Praktischer Teil
- Freihandaufbau eines Zahnes mit BRILLIANT EverGlow
- Frontzahnrestauration am Modell mit COMPONEER
- Befestigen, Polieren und Individualisieren einer BRILLIANT Crios Restauration

Wann und wo
Die Fortbildung findet am Samstag, 22. April 2023, von 9–17 Uhr im „25hours Hotel" beim Museumsquartier in Wien statt, ab 17.30 Uhr folgt ein Abendessen im „Ribelli". Die Gebühren betragen 490 Euro pro Person (inkl. Verpflegung, Material, Rahmenprogramm und Parken für den Fortbildungstag). Es werden neun Fortbildungspunkte vergeben.

www.coltene.com/de/events-weiterbildung

Fortbildungskurs: Endo im Schloss Leopoldskron

In den letzten 20 Jahren hat die Forschung im Bereich der Wurzelkanalbehandlung viele Innovationen hervorgebracht. Nicht nur neue Werkstoffe, auch neue Instrumente und Techniken wurden entwickelt, um dem Zahnarzt einen einfacheren Behandlungsablauf zu ermöglichen.

Leiter dieses Tageskurses ist Dr. Günther Stöckl. Er betreibt in Rottenburg/Laaber seine eigene Praxis und ist Spezialist für Endodontologie (DGET, DGZ, EDA) und Parodontologie (ÖGP). Seit 2008 ist er als Referent tätig und zeichnet für verschiedene Veröffentlichungen im Bereich Endodontologie und mikroskopunterstützte Zahnmedizin verantwortlich.

Bei „Endo im Schloss Leopoldskron" werden die Teilnehmer gebeten, ihre Lupenbrille (wenn vorhanden) und extrahierte trepanierte Zähne mitzubringen.

Theoretischer Teil
- Diagnostik, Kofferdam, Zugangspräparation
- Längenbestimmung (elektrometrisch)
- Wurzelkanalaufbereitung
- Spülmanagement / Spülprotokoll
- Wurzelkanalobturation

Praktischer Teil
- Zahlreiche Hands-on Übungen am Übungszahn und an natürlichen Zähnen
- Für die Teilnehmer stehen im Rahmen der praktischen Übungen die entsprechenden Systeme, Geräte und Materialien zur Verfügung.

Wann und wo
Die Fortbildung findet am Samstag, 1. April 2023, von 9–17 Uhr im Hotel Schloss Leopoldskron in Salzburg statt, ab 17.30 Uhr folgt Bierverkostung und Abendessen. Die Gebühren betragen 490 Euro pro Person (inkl. Verpflegung, Kursmaterial und Rahmenprogramm). Es werden neun Fortbildungspunkte vergeben.

www.coltene.com/de/events-weiterbildung

Praxen dürfen sich ab April 2023 auf ein breit gefächertes Kursprogramm unter der Flagge des österreichischen Dentalproduktherstellers in hochmodernen Räumen freuen. W&H erweitert damit sein eigenes Seminarangebot mit professionellen Hands-on Kursen und authentischen Referenten.

W&H Academy
Sharing knowledge

Starkes Fortbildungsangebot in 2023

Neue W&H Academy

„Sharing Knowledge" – mit diesem Claim beschreibt W&H den konsequenten Ausbau seiner Weiterbildung in Form von Präsenzkursen in Wien. Mit der Kooperation von W&H und der Ivoclar Academy wird diese dentale Weiterbildungspower jetzt auf ein neues Level gehoben.

Konkret werden am Fortbildungszentrum Wien im Namen von W&H praxisorientierte Kurse aus den Bereichen Chirurgie, Prophylaxe und Hygiene & Pflege stattfinden. Interessierte dürfen sich beispielsweise schon jetzt den Chirurgie-Kurs zum Thema Wurzelspitzenresektion mit PD Dr. Christian Schmitt (München) vormerken sowie die Veranstaltung über Sinusboden-Augmentationstechniken mit Dr. Jan Klenke (Hamburg). Im Segment Prophylaxe freut sich Elke Schilling auf zahlreiche Teilnehmer und wer sich rund um das Thema Praxishygiene mit Fokus auf Hand- und Winkelstücke weiterbilden möchte, der liegt mit den Kursen von Ing. Markus Buchhalt genau richtig.

„Vom Einsteiger bis zum Spezialisten möchten wir einen breiten Teilnehmerkreis ansprechen und Weiterbildungsformate anbieten, die vor allem eines sind: persönlich und relevant. Hierzu setzen wir auf Hands-On-Charakter in Kombination mit hochrangigen Referenten – diese sind jeweils Experte in ihrem Gebiet. Wir freuen uns, mit der Ivoclar Academy einen starken internationalen Partner gefunden zu haben und sind gespannt auf alle weiteren Entwicklungen.", so Christian Kurz, Key Account Manager W&H, über die neue Kooperation.

www.wh.com/academy

Sie haben umfangreiche Patientenfälle, aber zu wenig Zeit?

Gewinnen Sie Zeit mit unseren prothetischen Produktlösungen.

1

Schleifen von **GC Initial™ LiSi Block**
- Zeitersparnis: Kein Brennvorgang erforderlich
- Sehr dünne, passgenaue Ränder

2
Optional: Verbesserte Haftwerte mit **G-CEM ONE™ Adhesive Enhancing Primer** oder **G-Premio BOND**

3

Befestigen mit G-CEM ONE™
- Abgebunden in nur 4 Minuten
- Vielseitige Indikationen

Abbildungen 2-3: Prof. R. Sorrentino, Italien

Für jeden Ihrer Workflows die passende Lösung von GC!

G-Premio BOND
Lichthärtendes Einkomponenten-Universaladhäsiv

G-CEM ONE AEP
Adhesive Enhancing Primer

Initial LiSi Block
Vollkristallisierter Lithium-Disilikat CAD/CAM-Block

G-CEM ONE
Universelles, selbstadhäsives Befestigungs-Composite

GC Austria GmbH
https://europe.gc.dental/de-AT

Management in der Ordination

Womit genau verdiene ich eigentlich mein Geld?

AUTORINNEN

Mag. Iris Kraft-Kinz (l.) und
Tina Jung, MBA (r.), von
www.medconcept.at

Erfahren Sie, welche Behandlungen für Sie und Ihre Ordination wirklich rentabel sind, und wer und was in Ihrer Ordination eigentlich welchen Gewinn erwirtschaftet!

Wie im letzten Beitrag erwähnt, bildet eine BWA die Basis Ihres Praxiscontrollings, indem sie den Gewinn Ihrer Ordination per Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermittelt. Aus der BWA lassen sich die steuerlichen Informationen und Einnahmenkennzahlen, wie die Praxis-Rentabilität oder die Personalkostenquote ableiten. Die BWA gibt Ihnen also Antworten auf die Fragen wie erfolgreich Ihre Ordination sowohl derzeit als auch im Vergleich zu vergangenen Perioden im Vergleich zu Ihren Kollegen ist.

Aber auch eine BWA hat ihre Grenzen, nämlich dann, wenn Sie Fragen beschäftigen wie z.B.:

- **Was bleibt mir pro Behandlung übrig?**
- **Welche Behandlungen sind rentabel?**
- **Ist meine Prophylaxe-Abteilung rentabel?**
- **Sollte ich meine Preise erhöhen?**
- **Ist eine Umsatzbeteiligung meiner Leistungsbringer abbildbar?**

Die Antworten auf diese Fragen erhalten Sie nur durch eine Verknüpfung Ihrer BWA mit den Daten der Leistungsstatistik Ihrer Patientenverwaltungssoftware als auch der Personalverrechnung.

Die zusätzlichen Bausteine eines ganzheitlichen Praxiscontrollings

Ein zentraler Erfolgsfaktor für den nachhaltigen Praxiserfolg ist nachweislich eine umfassende Informationslage. Um diese Informationen zu erhalten, müssen mehr als nur die Zahlen der klassischen betriebswirtschaftlichen Analyse ins Visier genommen werden. Weitaus detailliertere Informationen erhalten Sie nämlich, wenn Sie eben die Daten aus der Buchhaltung, der Personalverrechnung und der Leistungs- und Patientenstatistik (Patientenverwaltungssoftware) miteinander verknüpfen.

Von der Theorie in die Praxis

Frau Dr. Daniela Zahn ist Fachärztin für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und Inhaberin einer Kassenordination mit einer Fläche von 150 m². Frau Dr. Zahn behandelt pro Jahr 6.500 Patienten, ihre Ordination ist an 31 Stunden pro Woche und 44 Kalenderwochen im Jahr geöffnet. In der Ordination arbeiten zwei Zahnarzt-Assistentinnen in Voll- und Teilzeit sowie eine Prophylaxe-Fachkraft in Teilzeit.

- Frau Dr. Zahn erhält nach der Erstellung ihres Jahresabschlusses eine BWA. Sie kennt nun ihre Einnahmen und Ausgaben, ihren erwirtschafteten Gewinn und durch den Fachgruppenvergleich auch die Zahlen der Kollegen (Benchmarking). Sie weiß nun, dass 33,6 Prozent aller Einnahmen, ganz gleich, ob sie aus der Arzt-Behandlung oder der nichtärztlichen Behandlung (Prophylaxe) stammen, als Gewinn verbleiben. **Sie möchte nun aber wissen, woraus sich ihr Gewinn generiert.**
- Die Grundlage hierfür ist die Erarbeitung einer **Profitcenterrechnung**, worüber die einzelnen Bereiche abgebildet werden. **Die direkten Einnahmen und Ausgaben werden den jeweiligen Praxisbereichen zugeordnet**, zum Beispiel ärztliche und nicht-ärztliche Behandlungen. Zu den direkt zurechenbaren Ausgaben zählen z.B. auch die direkt zurechenbaren Personalkosten. Im Beispiel von Frau Dr. Zahn arbeitet ihre

Maximale Indikationsvielfalt
in der KFO 3D/2D

High Speed – Höchste Qualität – längste Garantie – bester Service – unschlagbare Preise

IDS 2023
Stand
L020/N029
Halle 11.2

Green Nxt

- Schnellste Umlaufzeiten:
  3D-Umlauf: 4,9 Sek.
  Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- Minimalste Bewegungsartefakte
- Geringste Strahlendosis bei bester Qualität
- FOV: 5x5, 8x5, 8x9 (bis 12x9 oder 16x9)
- vatech World Leader in dental 3D X-ray

10 Jahre SENSOR & RÖHRE GARANTIE*

Profitieren Sie von unserer **Garantieoffensive 2023** - kostenlos für alle DVT & OPG! (vom 01.01. bis 30.06.2023)

*Teilegarantie ausschließlich gültig für Sensor und Röntgenstrahler (Röhre).
2 Jahre Standardgarantie und 8 Jahre Garantie auf Röntgenstrahler und Sensor
Laufzeit Garantieaktion: 01.01.2023 - 30.06.2023

Tel.: +49 (0) 7351 474 99 -0 Fax: -44 | info@orangedental.de

byzz® Convert - Datenübernahme in das byzz® Nxt-Bildarchiv:
Sidexis (v2.6.3, ab v4), Romexis (v2.9.2 R, 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

Von den Honorareinnahmen zum Praxisgewinn

Prophylaxe-Fachkraft 15 Stunden pro Woche, bei einer Dienstgeberbelastung von ca. 18.000 Euro und einem angenommenen **Verrechenbarkeitspotential von 70 Prozent**, kostet Frau Dr. Zahn die Prophylaxe-Fachkraft im Durchschnitt 33€ pro verrechenbarer Stunde bzw. 0,55 € pro Minute.

- Die allgemeinen Kosten, wie z. B. Raum-, allgemeine Personal- und Verwaltungskosten **werden nach definierten Schlüsseln zwischen den Bereichen aufgeteilt.** So ist es möglich den Erfolg und die Rentabilität der einzelnen Bereiche zu ermitteln.
- Zusammenfassend erfährt Frau Dr. Zahn also **womit sie ihr Geld verdient und welche Behandlungen wirklich rentabel sind**. Zahlen, die ihr jederzeit einen umfassenden Überblick über die wirtschaftliche Situation ihrer Ordination geben, sie Umsatzsteigerungs- und Kostensenkungspotentiale erkennen lassen und ihr so die Möglichkeit bieten, frühzeitig auf Veränderungen zu reagieren.

Durch die Profitcenterrechnung wurde Frau Dr. Zahn deutlich, dass die bereichsübergreifenden fixen und allgemeinen Kosten **pro Öffnungsstunde sich auf ca. 170 Euro belaufen, somit knapp 3 Euro pro Öffnungsminute**. Diese Information hilft ihr zukünftig bei Preis- und Umsatzbeteiligungsentscheidungen.

Die Voraussetzungen für eine transparente Erfolgsanalyse auf Bereichsebene sind vor allem die Qualität der Daten. Um z.B. die Materialkosten der Prophylaxe zu kalkulieren, werden in der Praxis oft Schätzungen herangezogen. Eine Möglichkeit für eine bessere Aussagekraft ist die direkte Verbuchung der direkten Kosten pro Bereich in der Buchhaltung. Dies ist oft mit einem erhöhten Aufwand verbunden, da die Rechnungen manuell zugeteilt werden müssen. Eine andere Möglichkeit **ist die Verwendung eines Warenwirtschaftssystems, welches mit Kostenstellen arbeitet**.

Nächster Schritt: Leistungsbringer-Analysen

Je nach Größe der Ordination ist der nächste Schritt die Erfolgsanalyse für alle Leistungsbringer. Auch hier ist die Voraussetzung wieder die Qualität der Daten. Hier ist unbedingt darauf zu achten, dass die **Leistungsbringer als eigener Behandler** in der somit in der Statistik angeführt werden. Die zweite Komponente ist die Zeiterfassung, denn nur unter Berücksichtigung beider Datenquellen ist auf dieser Ebene eine Aussage möglich.

Unsere Tipps für Ihre Praxissteuerung

Erheben **Sie mindestens einmal jährlich den zahlenmäßigen Status Quo Ihrer Ordination** und erstellen Sie auf Basis dessen eine Planrechnung auf Leistungs- und Leistungserbringerebene – **nur so erhalten Sie die volle Transparenz** aller wertschöpfenden Bereiche und können jederzeit schnell und einfach einen Plan-, Ist-Abgleich vornehmen.

MEDconcept

begleitet Ärzte auf dem Weg zu einer erfolgreichen Praxis. In unserer neuen Serie geben Mag. Iris Kraft-Kinz und Tina Jung, MBA, Tipps, was man bei der wirtschaftlichen Entwicklung beachten sollte.

www.medconcept.at

Existenzgründungstag in Wien im Mercure Grand Hotel

Wie mache ich mich selbstständig?

Anspruchsvolle Wissensvermittlung mit lebendigen Inhalten auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Austro dent lädt Sie zu einem Event der ganz besonderen Art ein. Erleben Sie anspruchsvolle Wissensvermittlung mit lebendigen Inhalten. Holen Sie sich die Antworten auf Ihre Fragen. Auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind Sie nicht allein. Bei unseren Vorträgen erhalten Sie praxisrelevante Tipps und Informationen von Experten.

Während der anschließenden Abendveranstaltung haben Sie die Gelegenheit, sich in lockerer Atmo-sphäre mit Kollegen auszutauschen und gemeinsam auf die Zukunft anzustoßen.

Der Existenzgründungstag beginnt am **Samstag, den 3. Juni 2023, um 9.00 Uhr** und endet um ca. 18.00 Uhr.

Bei Fragen rund um Ihre Anmeldung wenden Sie sich gerne an Daniela Drunecky unter:

daniela.drunecky@austrodent.at
Telefon: 01 544 1594-222

Tipp: Nehmen Sie vor Ort am austro dent Gewinnspiel teil und gewinnen Sie eine **LED-POLYMERISATIONS-LAMPE D-LIGHT® PRO VON GC**!

Den genauen Inhalt des Events entnehmen Sie bitte der folgenden Seite!

Veranstaltungsort ist das Mercure Grand Hotel im 3. Bezirk

DIE AGENDA DES EXISTENZGRÜNDERTAGS

PROGRAMM

- austro dent »starten statt warten«
- Praxisgründung/Praxisführung – Mein Weg
- ein optimaler Ordinationsbeginn aus steuerlicher Sicht
- Investitionsplanung und Finanzierungsarten
- „Alles, was Recht ist"– Paragrafen für Gründer
- von der Uni zur Ordi – ein Leitfaden durch den Versicherungsdschungel
- Praxismanagement für Praxisstarter und Vertreter
- der Business Plan – die zahlenfundierte Basis für Ihre Ordinationsgründung
- Diskussion und Fragen
- gemeinsamer Ausklang beim Abendessen mit Kollegen

Aus organisatorischen Gründen bittet der Veranstalter austro dent um Ihre bindliche Zusage, ob Sie an der Abendveranstaltung teilnehmen möchten.

existKONZEPT db

VENUS BULK FLOW ONE

Ohne zusätzliche Deckschicht!

+++ WELTNEUHEIT VON KULZER +++ NEUE GENERATION BULK FILL KOMPOSIT +++ MADE IN GERMANY +++

THE WAND STA Keine Spritze? Find´ ich spitze!

HAGER WERKEN

Computergesteuerte Lokalanästhesie

- Digitale Lokalanästhesie ersetzt klassische Injektion
- Akustische und visuelle Navigation
- Sofort wirkende und zielsichere Anästhesie, zeitlich einstellbar
- Angstvermeidung (keine klassische Spritze)
- Reduzierung von unnötigen Wartezeiten
- Wohlfühlpraxis durch schmerzfreie Patienten - Weiterempfehlungen
- Kein Taubheitsgefühl an den Lippen oder im Gesicht

REF 455 200

inkl. Auto-Aspiration

www.hagerwerken.de • Ihre Ansprechpartnerin in Österreich: Simone Krug-Trummer • s.krug@hagerwerken.de • 0664 – 15 01 417

Venus® Bulk Flow ONE.

Abrasionsstabiles, einfarbiges Bulk Flow Komposit für 4 mm Schichten.
Ohne zusätzliche Deckschicht. In einer Universalfarbe (Spektrum A1 – D4).

Weitere Informationen, Studien
und das 3+1 Kennenlernangebot unter

kulzer.at/venus-bulk-flow-one

Mundgesundheit in besten Händen.

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2022 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Marathon of Esthetic Dentistry

9th edition

Bucharest FACE Club
21–22 April 2023

Be part of the biggest event for dentists and dental technicians in the region!

- 12 international lecturers
- 15 hours of lectures
- FACE Club Exuberant Joy Party

INFORMATION & REGISTRATION:
ivoclar.com/de_at/marathon2023

ivoclar.com
Making People Smile

dentstore | ivoclar