

dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 04/24

Pb.b. 05z036294M
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 7,50



Interview Prof. Falk Schwendicke

Was bringt KI in der Zahnarztpraxis?



INTERVIEW ZÄK TIROL

Zwischen Standesvertretung und Zukunftsgestaltung



FALLBERICHT SCHNEIDEZAHN

Ästhetische und funktionale Wiederherstellung von 11 und 21



HEIMERLE + MEULE

So will Heimerle + Meule in Österreich durchstarten



KEINE PERIIM- PLANTITIS?

Periimplantitis vermeiden statt behandeln

BRILLIANT Lumina

Natürliches strahlendes Lächeln

- Basiert nicht auf Wasserstoffperoxid
- Natürlich hellere Zahnfarbe
- Zahnschonend
- Schmerzfrei



Liebe Leser!

Neu ist seit Jahresanfang unser Podcast zum Hören UND Lesen.



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

Die Zahnmedizin befindet sich im stetigen Wandel - technologisch, fachlich und auch in Bezug auf die Herausforderungen, denen sich Praxen heute stellen müssen. In dieser Ausgabe widmen wir uns einigen dieser spannenden Entwicklungen. Ein Highlight unserer Ausgabe ist das Interview mit **Prof. Falk Schwendicke** zum Thema künstliche Intelligenz in der Zahnarztpraxis. Er gibt faszinierende Einblicke, wie KI bereits heute in der Röntgenbildanalyse eingesetzt wird und welche Möglichkeiten sich für die Zukunft eröffnen. Von der Unterstützung bei der Diagnose bis hin zu personalisierten Behandlungen sind die Ergebnisse vielversprechend. Dieses aufschlussreiche Gespräch können Sie auch als Podcast nachhören.

Ebenfalls als Podcast verfügbar ist unser Gespräch mit dem Österreich-Team von **Heimerle + Meule**. Das Traditionsunternehmen setzt auf Expansion und Innovation und möchte die Zukunft der Dentalbranche in Österreich aktiv mitgestalten. Von High-Tech-Zirkonblanks über mobile Fotostudios bis hin zu revolutionären 3D-Druckern erfahren Sie, wie Heimerle + Meule die Brücke zwischen traditioneller Expertise und zukunftsweisenden Technologien schlägt.

Ein weiteres Highlight ist die Weltpremiere des ersten Cloud-nativen Intraoralscanners **Primescan 2** von Dentsply Sirona. Dieses revolutionäre Gerät verspricht mehr Mobilität und Effizienz für moderne Zahnarztpraxen. Lesen Sie im Interview mit Ent-



Das Dream Team: dental JOURNAL Printausgabe und der erweiterte Podcast

wickler **Niels Plate**, welche Vorteile dieses Cloud-basierte System bietet.

Versäumen Sie - last, but not least unser exklusives Interview mit der **Tiroler Zahnärztekammer**. Präsident OMR DDR. Paul Hougnon und Vizepräsidentin MR Dr. Ingrid Schilcher geben Einblicke in aktuelle Themen wie Pflichtmitgliedschaft, Werberichtlinien und den Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter. Sie beleuchten die Herausforderungen, denen sich der Berufsstand gegenüber sieht, und diskutieren mögliche Lösungsansätze.

Darüber hinaus finden Sie in dieser Ausgabe Berichte vom **European Young Dentist Forum** und dem Vorarlberger Zahnärztetag, die aktuelle Trends und Erkenntnisse aus der Zahnmedizin beleuchten. Besonders interessant ist der Bericht über neue Ansätze zur **Vermeidung von Periimplantitis**, die beim European Young Dentist Forum vorgestellt wurden.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und viele neue Impulse für Ihre tägliche Arbeit!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 V-Print IBT von VOCO
- 08 VALO X von Ultradent Products
- 09 GoodieBook von W&H
- 10 Neue Röntgen von Dürre Dental
- 11 GC Workflows für ästhetische Kronen
- 11 Dentyhing. Warenwirtschaftssystem
- 12 BRILLIANT Lumina von COLTENE
- 13 minilu-Shop
- 14 Plandent präsentiert HeySmile
- 16 VivaDent Aerosol Reduction Gel von Ivoclar
- 17 Kulzer präsentiert Venus Diamond Pure Shades

TESTPILOT

- 18 SafeMask® SofSkin® fog-free

NEUE PODCASTSERIE

- 20 Die dentale Welt zum Mithören für Sie. Podcasts zum Lesen und Hören
- 22 Vom Edelmetall zum Hightech-Anbieter: Heimerle + Meule setzt auf Expansion und Innovation
- 26 Zahnärzte und KI: Partner auf Augenhöhe für eine zukunftsweisende Zahnmedizin
- 38 Aufbruchstimmung bei Klöss Dental: Ein Neuanfang mit Tradition
- 42 Zahnärztekammer Tirol: Zwischen Ständesvertretung und Zukunftsgestaltung
- 48 Primescan 2: Digitale Revolution in der Zahnmedizin

REPORTS

- 30 Mitarbeiterbenefits: Mehr Netto vom Brutto für Ihre Mitarbeiter
- 34 Zolid Naturals von Amann Girschbacher
- 36 Wie Interior Design und gesundheitliches Wohlbefinden Hand in Hand gehen
- 41 SafeMatrix™ Contour-sichere Kontaktpunkte!
- 46 Die neuen KaVo Polsterfarben- „Inspired by Nature“

26

Was bringt KI in der Zahnarztpraxis?
Interview mit Prof. Falk Schwendicke



20 Alle mit dem Logo gekennzeichneten Beiträge gibt es auch als ausführliches Podcastinterview



54 Ästhetische und funktionale Wiederherstellung der Schneidezähne

Vom Edelmetall zum Hightech-Anbieter: Heimerle + Meule setzt auf Expansion und Innovation

22



Weltpremiere: Dentsply Sirona präsentiert ersten Cloud-nativen Intraoralscanner Primescan 2

48



Wie Interior Design und gesundheitliches Wohlbefinden Hand in Hand gehen

36



42 Zahnärztekammer Tirol: Zwischen Ständesvertretung und Zukunftsgestaltung



Kulzer Ästhetik Projekt: Wer legt die schönsten Frontzahnfüllungen im Land?

66

FALLBERICHTE

- 44 **Torre:** Die globulomaxilläre Zyste, gibt es sie wirklich?
- 54 **Esposito:** Ästhetische und funktionale Wiederherstellung der Schneidezähne 11 und 21
- 46 **Guadix, Van Ende:** Die ästhetische Kraft echter Opaleszenz

IMPLANTOLOGIE

- 72 Langzeitstudien: Implantologie ohne Periimplantitis ist Realität!
- 74 Periimplantitis vermeiden statt behandeln

VERANSTALTUNGEN

- 58 Prophylaxe 3.0: Heben Sie Ihre Zahnarztpraxis auf das nächste Level
- 66 Wer legt die schönsten Frontzahnfüllungen im Land?
- 70 Junge europäische Zahnmedizin trifft auf geballte Expertise
- 76 Zahnmedizin im Kontext des Lifestyle
- 78 GC Europe expandiert



38 Aufbruchstimmung bei Klöss Dental. Er soll es richten: Attila Trägner

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:** Klampfer Universitätsdruckeri 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

VOCO Dental

V-Print IBT von VOCO

Präzise Bracketpositionierung, reduzierte Behandlungszeiten und maximaler Komfort

Digital geplante Transferschienen ermöglichen die präzise Übertragung multipler Brackets auf die zuvor virtuell bestimmte ideale Position auf den Zähnen. Das führt nicht nur zu einer höheren Genauigkeit bei der Positionierung, sondern auch zu einem effizienteren Ablauf in der Behandlung. Der Datensatz für das sogenannte Indirect Bonding Tray (IBT) wird aus einer entsprechenden Software generiert. In kurzer Zeit entsteht aus dem speziellen 3D-Druckmaterial V-Print IBT das patientenindividuelle Übertragungstray.



In kurzer Zeit entsteht aus dem 3D-Druckmaterial V-Print IBT von VOCO das patientenindividuelle Übertragungstray

Einfache Handhabung mit V-Print IBT

Beim indirekten Klebeprozess ist die einfache Handhabung des Trays essentiell. Das lichtdurchlässige V-Print IBT ist flexibel und ermöglicht ein einfaches Platzieren und Lösen der Schiene aus dem Patientenmund. Die optimierte Flexibilität macht V-Print IBT zu einem verlässlichen Partner auch bei starker Dysgnathie. In Kombination mit dem hohen Rückstellvermögen erlaubt das reversible Verformen des Trays die genaue Positionierung der Brackets selbst wenn keine gemeinsame Einschubrichtung vorliegt.

Erhöhte Behandlungsergonomie

Aber auch die Ergonomie bei der Behandlung wird durch die indirekte

Klebertechnik deutlich verbessert, sowohl in der Planungs- als auch in der Umsetzungsphase. Im Vergleich zum herkömmlichen Verfahren wird die klinische Phase des Klebens deutlich verkürzt. Dies bedeutet eine immense Zeitersparnis für Patienten und Kieferorthopäden.

Kein Aufschütteln – sofort einsatzbereit

Auch V-Print IBT muss nicht aufgeschüttelt werden und ist sofort einsatzbereit. Das vereinfacht die Handhabung und beschleunigt den Prozess zusätzlich.

www.voco.dental

V-Print IBT: Die Vorteile auf einen Blick

- Kein Aufschütteln – V-Print IBT ist sofort einsatzbereit
- Effizient – virtuell geplante Brackets werden präzise, sicher und schneller geklebt
- Behandlung am Patienten ist bei indirektem Kleben deutlich ergonomischer
- Flexible Schiene – erhöhter Komfort bei Applikation und Entnahme auch bei ausgeprägter Dysgnathie
- Hohes Rückstellvermögen – genaue Bracketapplikation auch bei divergierender Einschubrichtung



FLUORESZIERENDES COMPOSITE FÜR ALIGNER ATTACHMENTS

- Sicheres Beschleifen und Entfernen unter UV-A-Licht
- Präzise Applikation mit perfektem Flow
- Lichthärtung durch das transparente Template
- Stabil und abriebfest über die gesamte Einsatzdauer
- Angenehme Ästhetik in Zahnfarben



AlignerFlow LC



neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Ultradent Products

VALO X

Die neue Ära der Lichtpolymerisation

Die innovativste Polymerisationsleuchte aus dem Hause Ultradent Products überzeugt in jeder Hinsicht durch Technik und Design auf höchstem Niveau. In puncto Langlebigkeit, Leistung, Anwendungskomfort und Vielseitigkeit lässt die VALO X keine Wünsche offen.



Im Lieferumfang der VALO X sind fünf Zubehörinseln enthalten. Diese machen das Anwendungsspektrum der VALO X noch vielseitiger.

Die größere Linse (12,5 mm Durchmesser) und das leistungsstarke, speziell entwickelte LED-Chipset gewährleisten eine nie dagewesene, vollständige Aushärtung. Ihre überlegenen Eigenschaften machen die VALO X zu einem zuverlässigen Begleiter bei der Lichtpolymerisation, auf den die Anwender vertrauen können. Dies betrifft unter anderem die Aushärtungstiefe, die Kollimation des Strahls sowie das Temperaturmanagement. Die VALO X Polymerisationsleuchte ist mit zwei Leistungsmodi (Standard Power und Xtra Power) und zwei Diagnosemodi (Schwarz- und Weißlicht) ausgestattet und sowohl in einer kabelgebundenen als auch in einer kabellosen Variante erhältlich.

„Wir haben die VALO X Polymerisationsleuchte sogar noch weiter vereinfacht: sie ist die einzige Leuchte, die dank des neuen Beschleunigungssensors den Wechsel zwischen den Modi ermöglicht, ohne auch nur einen Knopf drücken zu müssen“, erklärt Neil Jessop, Ultradent Products VP of Research and Development. „Sie ist technisch so ausgeklügelt, dass ein

versehentlicher Wechsel des Modus unmöglich ist. Die VALO X überzeugt mit der Zuverlässigkeit und Leistung, die Anwender von einer VALO Polymerisationsleuchte erwarten.“

Die Aktivierung der VALO X erfolgt komfortabel über eine Funktionstaste. Mithilfe des Beschleunigungssensors ist ein einfacher Wechsel mit einer schnellen Handbewegung oder per Knopfdruck zwischen den Polymerisations- und Diagnosemodi möglich. Umständliche Bedienschritte während der Behandlung gehören damit der Vergangenheit an und das Risiko des Herunterfallens wird verringert.



Das vereinfachte, flache Design gewährleistet einen optimalen Zugang zu allen Bereichen des Mundes – selbst zum Seitenzahngelände. Wie auch die anderen preisgekrönten VALO LED-Polymerisationsleuchten 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.

W&H

Was für ein gelungener Start in die bunte Jahreszeit. Alle Aktionen sind gültig vom 1. September bis zum 31. Dezember. Viel Spaß beim Stöbern, Staunen und Shoppen!



Das neue GoodieBook ist da!

Happy Herbst mit W&H

Bühne frei für Best-Deals Made in Austria heißt es auch in diesem Herbst. Von September bis Dezember warten Schnäppchen und Rabatte auf Freunde guter Produkte – darunter auch der Newcomer Lisa Mini.

Klassiker, Neuprodukte und All-Time-Favorites haben in der jüngsten Edition des GoodieBooks zusammengefunden und präsentieren sich in einem bunten Potpourri an Aktionen. Egal, ob Restauration & Prothetik, Prophylaxe, Oralchirurgie & Implantologie oder Sterilisation, Hygiene & Pflege – jedes Produktsortiment wurde berücksichtigt und wartet mit attraktiven Goodies auf.

Lisa Mini – kleines Turboggerät, perfekt als Ergänzung

Im letzten der genannten Bereiche gibt es ein Neuprodukt zu bestaunen: Lisa Mini. Mit optimiertem Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 18 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als 9 Minuten. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten – die Kammergröße beträgt 5 Liter.



Instrumente für Allrounder & Spezialisten

Über die bewährte Aktion „2-zum-halben-Preis“ können sich Praxen erneut freuen. Das Angebot gilt für die Instrumentenreihe Synea Fusion und ist auf alle sechs Hand- und Winkelstücke anwendbar. Ebenfalls berücksichtigt wurden im GoodieBook die neuen Schnellläuferwinkelstücke der Synea Power Edition. Mit ihrer besonders robusten Bauweise, dem zusätzlichen Drehmoment und der stabilen

Abtragsleistung sind sie die ideale Lösung für alle Hochleistungsanwendungen.

Chirurgie at it's Best

Chirurgisch tätige Praxen finden im neuen GoodieBook alles, was im Groß- und Kleinproduktesegment für eine zeitgemäße Behandlung benötigt wird. Einsparpotenzial von bis zu 520 Euro wartet im Sortiment der chirurgischen Hand- und Winkelstücke. Egal, ob Implantationsverfahren, Wurzelspitzenresektion oder Weisheitszahnentfernung: Mit ihrer hohen und präzisen Drehmomentübertragung, der optimalen Kühlung und Ausleuchtung der Behandlungsstelle sowie ihrer kratzfesten Beschichtung sind die Übertragungsinstrumente echte Allroundtalente. Zudem wurde speziell für Einsteiger mit dem Implantmed Set 3 an ein Paket gedacht, das gleichermaßen preislich wie funktionell überzeugt.

Smarte Lösung für die professionelle Zahnpolitur

Beste Behandlungsqualität für schöne Zähne mit perfekter Oberfläche – das bietet das LatchShort Polishing System von W&H. Nutzerliebling ist hier das Winkelstück WP-66 W für Kelche mit 2,35 mm Schaft. Der kleine Kopf des Winkelstücks ist optimal auf die Prophy Cups abgestimmt und reduziert die Arbeitslänge um stolze 4 mm im Vergleich zu Standard-Systemen. Zum Aktionspreis ist WP-66 W mit Prophy-Kelchen beziehbar.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Dürr Dental

Anwenderfreundlicher, schneller, designstärker

Die neuen Röntgengeräte von Dürr Dental

Mit dem VistaPano S und dem VistaPano S Ceph profitieren Praxen bereits von zahnärztlicher Röntgentechnologie, herausragender Bildschärfe und durchdachtem Workflow. Beide Panoramaröntengeräte haben einen Nachfolger aus der Dürr Dental-Entwicklungsabteilung erhalten. Hohe Standards setzt der Hersteller dabei wieder bei Bildschärfe und der VistaSoft Imaging Suite. Darüber hinaus überzeugen die Nachfolger der beliebten Produkte mit neuen Features bei den Themen Bedienerfreundlichkeit und Design.

So verfügen sowohl der VistaPano S 2.0, als auch der VistaPano S Ceph 2.0 über ein großzügiges 8-Zoll-Touch-Display aus Glas, das nicht nur leicht zu desinfizieren ist, sondern auch eine intuitive Bedienung ermöglicht. Der Schnellscan-Modus des VistaPano S 2.0 erstellt zudem eine vollständige Panorama-Aufnahme innerhalb von nur sieben Sekunden. Völlig neue Möglichkeiten, moderne Röntgengeräte in das individuelle Farbkonzept der Praxis zu integrieren, bietet die Funktion „Ambient Light“ mit dem kompletten RGB-Farbraum von 65.536 Farben, die außerdem für entspannte Patienten sorgt.

Weniger ist mehr, heißt es hingegen beim VistaPano S Ceph 2.0. Durch den Wegfall der Sekundärblende und dem in ein Gehäuse integrierten Sensor entfallen sämtliche beweglichen Teile in Patientennähe, sodass die Positionierung vereinfacht wird und Wiederholungsaufnahmen durch Patientenkontakt vermieden werden. Das System in der neuen Ausführung hat die Höhenverstellung ergonomisch im Sensorgehäuse integriert, ein weiterer Pluspunkt für die Bedienerfreundlichkeit. Ceph-Aufnahmen erstellt



VistaPano S 2.0 und VistaPano S Ceph 2.0 sind weitere Beispiele für Dürr Dental-Entwicklungen im Sinne effizienter Abläufe im Praxis-Alltag, die auch hohe Ansprüche beim Produktdesign erfüllen.

das VistaPano S Ceph 2.0 in unter 2 Sekunden. Eine Zeitspanne, die das Risiko für Bewegungsunschärfen merklich minimiert. Gerade bei jungen Patienten stellt die Kombination von kurzer Scanzeit und geringer Strahlendosis einen erheblichen Vorteil dar.

www.duerrdental.com

GC bietet Workflows für ästhetische Kronen.



<https://campaigns-gceurope.com/aesthetic-crown-workflows/?lang=de>



GC

Vollkeramik entschlüsselt

Workflows für ästhetische Kronen, starke Lösungen für schöne Zähne

Mit dem GC-Leitfaden zur passenden Option

Vollkeramikronen bieten eine ästhetisch ansprechende und biokompatible Lösung für Zahnersatz, die den natürlichen Zahn in Farbe und Transparenz nahezu perfekt imitiert. Zudem ermöglicht die moderne CAD/CAM-Technologie eine präzise und zeitsparende Herstellung dieser Kronen, was den Behandlungsablauf optimiert und die Patientenzufriedenheit erhöht. Heute sind Lithiumdisilikat und Zirkoniumdioxid die bevorzugten vollkeramischen Alternativen zu Metallkeramik für Einzelkronen. Beide Materialien kommen je nach den spezifischen Anforderungen in Betracht, da sich ihre Eigenschaften und Indikationen häufig überschneiden.

Um den Auswahlprozess zu vereinfachen, hat GC-Arbeitsabläufe entwickelt, die Klarheit über die vollkeramischen Materialien und ihre Eigenschaften schaffen – von der Behandlungsplanung bis zum Einsetzen der Restauration. Die Workflows beantworten die am häufigsten gestellten Fragen zu den Unterschieden zwischen Zirkoniumdioxid und Lithiumdisilikat, ihren jeweiligen Anforderungen, Charakterisierungsmöglichkeiten und Vorbehandlungen. Die klaren Prozesse sorgen für „Best Practices“ im Praxisalltag und ermöglicht es den Behandelnden, fundierte Therapieentscheidungen zu treffen und optimale Ergebnisse für ihre Patientinnen und Patienten zu erzielen.

Komet Dental

Jetzt auch in Österreich

Dentything – das smarte Warenwirtschaftssystem

Mit Dentything, dem ersten physischen und digitalen Warenwirtschaftssystem der dentalen Welt, bietet Komet Dental eine Lösung an, welche die Materialverwaltung zum Kinderspiel macht. Dank der intuitiven Bedienung, der smarten Bestandsprüfung sowie der automatisierten Nachbestellung entlastet das Programm das gesamte Team spürbar.

Aufgrund von steigender Nachfrage und positiver Resonanz aus dem deutschen Markt ist Dentything seit Oktober dieses Jahres auch in Österreich erhältlich – drei Jahre nach dem erfolgreichen Marktstart in Deutschland. In dieser Zeit wurde das System stetig weiterentwickelt und auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten, um den höchsten Ansprüchen zu genügen und eine optimale Nutzung zu gewährleisten. Das smarte Warenwirtschaftssystem stellt sicher, dass alle Instrumente stets vorrätig sind. Der Kunde zahlt nur für das, was er verbraucht, und profitiert von maximalen Rabatten auf Komet-Produkte.

Dentything bringt Ordnung in den Praxis- und Laboralltag.

Dank intelligenter Beleuchtung des Systems werden Anwender mühelos durch die Nutzung geführt und an stressigen Tagen an wichtige Eingaben erinnert. Auch die Nachlieferung aller relevanten Produkte erfolgt vollautomatisch, sodass sich Anwenderinnen und Anwender darauf verlassen können, dass ihre bevorzugten Instrumente immer zur Hand sind. Das smarte Warenwirtschaftssystem zeichnet sich zusätzlich durch seine Flexibilität und geringe Kapitalbindung aus. Anwenderinnen und Anwender können zwischen drei verschiedenen Größen wählen und legen die enthaltenen Produkte zusammen mit ihrem Komet-Ansprechpartner fest. So enthält Dentything genau die Instrumente, die der Kunde nutzen möchten. Und nur diese müssen am Ende des Monats gezahlt werden, denn es wird nur in Rechnung gestellt, was auch wirklich verbraucht wurde.



Mit Dentything von Komet Dental bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: die sorgfältige Versorgung der Patienten.

Weitere Infos www.dentything.com oder kontaktieren Sie das Serviceteam unter: +49 800 7701 600

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Coltène

Innovative Zahnaufhellung

BRILLIANT Lumina von COLTENE

BRILLIANT Lumina ist eine innovative In-Office Lösung für die Zahnaufhellung, mit einer Rezeptur, die weder Wasserstoffperoxid noch Carbamidperoxid enthält.



BRILLIANT Lumina basiert auf dem Wirkstoff PAP (Phthalimidoperoxycapronsäure). Die einzigartige Formel ermöglicht es, die PAP-Konzentration ausreichend hochzuhalten, um während einer Behandlung ein natürlich helleres Lächeln zu erzielen. Eine Behandlung wird in der Zahnarztpraxis durchgeführt und umfasst vier Anwendungszyklen von je 15 Minuten.



Das BRILLIANT Lumina Basic Kit besteht aus 4 Dosen Gel und einer Flasche Aktivator..

Vorteile von BRILLIANT Lumina

- Keine Zahnempfindlichkeit
- Schonend für die Zahnstruktur
- Basiert nicht auf Wasserstoffperoxid
- Natürlich hellere Zahnfarbe

www.coltene.com

minilu



Im minilu-Shop findet man das VivaDent Aerosol Reduction Gel in der Vorratspackung mit 100 Einzelsachets (Artikelnr. 221478). Die Mixing Bottle kann separat bestellt werden (Artikelnr. 221480). Außerdem gibt es auch ein praktisches Starter Kit zum Vorteilspreis, in dem zwei Flaschen zum Anmischen zusammen mit 100 Einzelsachets enthalten sind (Artikelnr. 221479).

Aerosole um bis zu 99 % reduziert!

Die Innovation für weniger Sprühnebel beim Ultraschallscaling

Mit dem VivaDent Aerosol Reduction Gel von Ivoclar wird die Prophylaxe patientenfreundlicher und sicherer.

Insbesondere bei der PZR entstehen unangenehme Aerosole, die ein Ansteckungsrisiko darstellen. Das neue VivaDent Aerosol Reduction Gel von Ivoclar ist deshalb ein echter Gamechanger für die Prophylaxe: Weniger Aerosole, mehr Schutz, bessere Sicht! Die Innovation erleichtert den Arbeitsalltag spürbar und lässt bis zu 99 % weniger Aerosole entstehen. Die Patienten fühlen sich bei der Behandlung wohler, da das Gesicht durch die Reduktion des Sprühnebels trockener bleibt. Außerdem ist es als Mix-in-Gel für Ultraschallscaler mit externem Kühlmittelschrank wirklich einfach in der Anwendung. Das Gel lässt sich leicht dosieren und ist wasserlöslich. Der Mundspiegel bleibt beim Ultraschallscaling weitestgehend frei von Wasserspritzern und man bekommt eine bessere Sicht auf das Behandlungsfeld. Außerdem verringert man die Wahrscheinlichkeit von luftübertragenen Infektionen und Kreuzkontaminationen in der Praxis.

www.minilu.at

EMUGE
FRANKEN

FRANKEN
Dental

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



Verfügbar auch im Webshop
www.emuge-franken.at

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Plandent

Neue und innovative Aligner-Lösung

Plandent präsentiert HeySmile

Die Planmeca-Gruppe respektive Plandent machen sich jetzt auch in der unsichtbaren Kieferorthopädie einen Namen. HeySmile ist ein völlig neues, rein digitales und durchsichtiges Aligner-System, das sich flexibel an die unterschiedlichsten Behandlungen und Arbeitsabläufe anpassen lässt.



HeySmile ist ein High-End-Aligner-System mit höchsten Qualitätsstandards zu leistbaren Preisen.

se von Planmeca im Bereich der Zahnmedizin weisen HeySmile-Behandlungspläne eine der höchsten Kundenzufriedenheiten auf dem Markt auf.

Die Aligner werden aus HeySmile's einzigartigem dreischichtigen Material Timanti™ hergestellt, wodurch sie ihre Form behalten und gleichzeitig die Zähne des Patienten schonend in die gewünschte Position bringen. So liefern die Behandlungen von HeySmile beste Ergebnisse bei minimalem Unbehagen für die Patienten. Dank der reibungslosen In-House-Abläufe können die Aligner binnen einer Woche entworfen, hergestellt und geliefert werden.

www.plandent.com/at
www.heySmile.com



plandent.com/at/kontakt/kontaktformular

Plandent GmbH

Niederlassung Wien
Dresdner Straße 81-85
1200 Wien
team@plandent.at

HeySmile legt die Aligner-Therapie in die Hände des Zahnarztes. Die digitale Plattform "HeySmile Studio" ermöglicht mit nur wenigen Klicks die Erstellung einer vollständigen Diagnose und Behandlungsanweisung und ist mit offenen 3D-Daten von nahezu allen Intraoralscannern und Bildgebungsgeräten kompatibel – ohne künstliche Einschränkungen. Durch die unmittelbare Kommunikation mit einem KFO-Techniker von HeySmile wird garantiert, dass der Behandlungsplan stets den Behandlungszielen des Zahnarztes entspricht. Alles findet in den hochmodernen Räumlichkeiten von HeySmile in Málaga statt, von der Behandlungsplanung über die Produktion bis hin zur Qualitätssicherung. Dank dem erfahrenen Team von KFO-Technikern, Kieferorthopäden und der jahrzehntelangen Experti-

C. Klöss Dental
... sympathisch, anders ...



Sympathisch anders

Persönliche Beratung auf Augenhöhe in dritter Generation.



Geräte

Neu - Gebraucht - Deals
Über 400 Geräte auf Lager



Verbrauchsmaterial

Eines der größten europäischen
dentalen Zentrallager
94.000 Top-Dental-Produkte



Technischer Service

- Vor-Ort-Reparatur
- Wartung und Prüfung



Neugründung

- Raumplanung
- Geräteberatung



+43 (0) 2259 - 766 77



info@kloess-dental.at



kloess-dental.at

Der schnellste Weg zu Ihrer Beratung

Einfach mit dem Smartphone scannen



neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Ivoclar

Innovation in der Prophylaxe

Ivoclar stellt Neuheit für die professionelle Zahnreinigung vor

VivaDent Aerosol Reduction Gel revolutioniert den Arbeitsablauf bei der professionellen Zahnreinigung in der Zahnarztpraxis und bietet hohen Komfort für Behandler und Patient



Das VivaDent Aerosol Reduction Gel ermöglicht die effektive Reduktion, bis zu 99 %, von Sprühnebel und Aerosolen, die von Ultraschallscalern produziert werden.

Aerosol-Reduktion: Die neue Herausforderung in der Prophylaxe

In der Prophylaxe stehen Dentalhygienikerinnen und Zahnärzte vor vielfältigen Herausforderungen, besonders bei der Verwendung von Ultraschallscalern. Die dabei entstehenden Aerosole sowie der aufkommende Sprühnebel stellen nicht nur eine Sichtbehinderung dar, sondern bergen auch Risiken für Behandler und Patienten.

VivaDent Aerosol Reduction Gel: Meilenstein für mehr Sicherheit

Als innovative Antwort auf diese Herausforderungen wurde das VivaDent Aerosol Reduction Gel entwickelt. Die einzigartige Formel ermöglicht die effektive Reduktion - bis zu 99 Prozent - von Sprühnebel und Aerosolen, die von Ultraschallscalern produziert werden. Diese Neuheit definiert einen Meilenstein in der Prophylaxe und erfüllt höchste Qualitätsstandards.

Mehrfache Vorteile für Behandler und Patienten

Die gezielte Reduktion von Sprühnebel und Aerosolen vereinfacht den Arbeitsalltag und bringt mehrere Vorteile:

- Bessere Sichtbarkeit des Behandlungsfeldes
- Reduzierte Wahrscheinlichkeit von luftübertragenen Infektionen
- Gestiegener Wohlfühlfaktor für Patienten durch trockeneres Gesicht
- Einfache Anwendung und Dosierung

Spezielle Formel

„Das VivaDent Aerosol Reduction Gel bindet Aerosole bereits, bevor sie ent-

stehen. Das Mix-in-Gel ist glutenfrei, laktosefrei, vegan und geschmacksneutral, um den Bedürfnissen aller Patienten gerecht zu werden“, erläutert Maurizio Dottore, Director der Global Business Unit Prevention & Care bei Ivoclar.

Unkomplizierte Integration in den Praxisalltag

Die transparente, wasserbasierte Lösung verursacht weder Zahnverfärbungen noch Flecken. Das Einzeldosis-Sachet mit Einhandöffnung wird innerhalb kürzester Zeit mit ca. 1 Liter Wasser in der Mixing Bottle angemischt. Nach einer Ruhezeit von mindestens 10 Minuten, wird die Lösung in den Kühlmittelkanal des Scalers gefüllt. Die Handhabung des Ultraschallscalers bleibt dabei unverändert.

Minimaler Aufwand - Maximale Wirkung

Durch den minimalen Vorbereitungs- und den maximalen Wirkungsaufwand, lässt sich die effiziente und sichere Zahnreinigung ohne Kompromisse bei Handhabung und Ergebnis durchführen. Somit macht diese Produktinnovation das Gel zu einem integralen Bestandteil für die moderne Zahnarztpraxis.

www.ivoclar.com/vivadent-aerosol-reduction-gel

Kulzer

Kulzer präsentiert Venus Diamond Pure Shades

Vier Farben für vereinfachte Restaurationen

Mit der Einführung der neuen Venus Diamond Pure Shades für alltägliche Restaurationen stellt Kulzer die Weichen für eine vereinfachte Praxisroutine. Zahnärztinnen und Zahnärzte profitieren von einer zeitsparenden und unkomplizierten Auswahl aus nur vier Farben, die das gesamte klassische Farbspektrum (A1 – D4) und das Farbspektrum Bleach abdecken.

Die neu entwickelten Venus Diamond Pure Shades wurden speziell für die alltäglichen Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich entwickelt. Sie versprechen eine einfache Anwendung, die sich nahtlos in den täglichen Restaurationsablauf einfügt. Die optimierte, reduzierte Auswahl von nur vier Farben – LIGHT, MEDIUM, DARK und BLEACH – deckt ein breites Farbspektrum ab und vereinfacht den Restaurationsprozess. Ermöglicht wird dies durch das bewährte Farbanpassungsvermögen von Venus Diamond, das auch bei Anwendungen im Front- und Seitenzahnbereich zu einer nahtlosen Anpassung und Integration an die natürliche Zahnfarbe sorgt. Mit den vier Venus Diamond Pure Shades lassen sich hervorragende Ergebnisse mit monochromatischen Schichtungen erzielen, ohne dass ein Opaker verwendet werden muss.

Dies ist in etwa 90 % der Fälle im Front- und Seitenzahnbereich möglich. Dadurch werden Zeitaufwand und mögliche Fehler bei der Farbauswahl reduziert.

Anwender-Test unterstreicht Potenzial: 92 % Weiterempfehlungsrates

Nach einem ersten Anwender-Test mit Key Opinion Leadern wurden die neuen Venus Diamond Pure Shades von niedergelassenen Zahnärzten getestet. Dabei ging es vor allem darum, die Anwenderzufriedenheit mit monochromatischen Lösungen im anspruchsvollen Bereich der Frontzahnrestaurationen zu ermitteln. Mehr als 240 Zahnärztinnen und Zahnärzte aus Westeuropa, den USA und Australien nahmen an dem umfangreichen Test teil. Das beeindruckende Ergebnis: In nur drei Monaten

realisierten die Anwender mehr als 6.700 Restaurationen und die neue Farblinie erreichte eine Weiterempfehlungsrates von 92 %.

Innovation und Zuverlässigkeit durch wissenschaftliche Forschung

Die einzigartige TCD-Matrix in den Venus Diamond Pure Shades sorgt für hervorragende physikalische Eigenschaften und Langlebigkeit der Materialien und minimiert gleichzeitig das Risiko von Absplitterungen oder Frakturen. Weitere Vorteile sind der geringe Schrumpfstress, der das Risiko von Randspaltbildungen und Sekundärkaries verringert. Die Venus Diamond Pure Shades wurden so entwickelt, dass sie durch eine perfekte Balance von Transluzenz, Farbton und Farbintensität mit der entsprechenden VITA®-Farbpalette harmonieren. Das Komposit ist in Spritzen und als PLT-Einzeldosis erhältlich. Im exklusiven Kit mit dem bewährten Universaladhäsiv iBOND® Universal und dem innovativen, fließfähigen Bulk-Fill-Komposit Venus Bulk Flow ONE optimiert das neue Venus Diamond Pure den restaurativen Workflow der Anwenderinnen und Anwender.

www.kulzer.de/venus-pure

Entwickelt, um die tägliche Restaurationsroutine zu vereinfachen, ohne Kompromisse bei der Ästhetik einzugehen: Venus Diamond Pure Shades.



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!

Sanft zur Haut

NEU



Machen Sie mit!

DIE AKTION

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

Die Testprodukte in dieser Ausgabe werden von Medicom 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 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

Alle Medicom-Masken werden in Europa unter Reinraumbedingungen produziert. Dieser hohe Standard unterstreicht den Qualitätsanspruch von Medicom an die mikrobiologische Sauberkeit der Masken.

SafeMask® SofSkin® fog-free

Medicom SafeMask® SofSkin® fog-free Typ IIR Masken sind ideal für empfindliche Gesichtshaut, bieten besonders sanften Mundschutz und haben zudem eine einzigartige Atmungsaktivität.



Anwender mit sensibler Haut sind begeistert von SafeMask® SofSkin® fog-free Masken. Die flüssigkeitsresistenten Innen- und Außenvliese sind sehr hautfreundlich. Zudem haben sie eine sehr hohe Filtrationseffizienz und bilden aufgrund ihrer Typ IIR Klassifizierung eine zweifache Barriere gegen Spray, Spritzer und Partikel. Und zwar für

das Umfeld als auch für die Trägerinnen und Träger. Für Brillenträger und Lupenutzer hat der integrierte „fog-free“ Streifen einen gewichtigen Vorteil, verhindert das spezielle Vlies am Nasenbügel das Beschlagen der Brille oder des Visiers zuverlässig. Die SafeMask® SofSkin® fog-free Typ IIR Masken von Medicom sind in sechs Farben erhältlich.

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

Medicom GmbH
www.medicomeurope.com
Kontakt für Österreich:
drittberger@medicom.com
oder 0676-5266520

Weniger Aerosole. Mehr Komfort.

VivaDent® Aerosol Reduction Gel

- Reduktion der von Ultraschallscalern^[1] produzierten Aerosole um bis zu 99 %
- Bessere Sichtbarkeit des Behandlungsfeldes während der Behandlung mit dem Ultraschallscaler
- Erhöhter Komfort für Patientinnen und Patienten durch weniger Sprühnebel im Gesicht

[1] Nur für Ultraschallscaler mit externem Kühlmittelbehälter geeignet. Nicht für Pulver-Wasser-Strahlgeräte geeignet.

Erfahren Sie mehr



ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar



dental JOURNAL Podcast. Als Ergänzung zur Printausgabe.

Die dentale Welt zum Mithören für Sie

Das dental JOURNAL ergänzt die bestehenden Print- und Onlineformate durch Gespräche und Unterhaltungen, deren Audiofiles jederzeit angehört werden können – auf dem Weg zur Arbeit, beim Sport treiben oder gemütlich auf dem Sofa liegend. In Kurzform auf www.dentaljournal.co, in voller Länge auf Spotify.

Unsere Interviewer sind für das dental JOURNAL unterwegs, um die interessantesten Geschichten aus der Dentalbranche für Sie zu finden.



Es ist schon immer ein wichtiger Bestandteil der Redaktionsarbeit des dental JOURNALS gewesen, mit den zahnmedizinischen Behandlern das Gespräch zu suchen, sich mit Zahntechnikern auszutauschen und den Dialog mit Vertretern der Industrie und des Handels zu pflegen. Welche Behandlungsmethoden sind im Trend? Welche Perspektiven bietet die digitale Zahntechnik? Was gibt es für neue Produkte und Innovationen? Kurzum: Was geht ab im dentalen Universum? Um diesen Fragen auf einer besonders wachen, lebendigen Art und Weise nachzugehen, ergänzt das dental JOURNAL das geschriebene Wort durch Podcasts mit ausgewählten Gesprächspartnern aus allen Bereichen der Zahnmedizin.

www.dentaljournal.co



Yannick Thurner

Neu: Im Heft und als Podcast Heimerle + Meule setzt auf Expansion und Innovation

Die Dentalbranche befindet sich im Wandel. Digitale Technologien revolutionieren Arbeitsabläufe, während bewährte Materialien wie Edelmetalle weiterhin eine wichtige Rolle spielen. In diesem Spannungsfeld positioniert sich Heimerle + Meule, ein Traditionsunternehmen mit Wurzeln in der Edelmetallverarbeitung, als innovativer Komplettanbieter für den modernen Dentalmarkt.



Falk Schwendicke

Neu: Im Heft und als Podcast Zahnärzte und KI

Diese faszinierende Folge bietet einen spannenden Einblick in die Zukunft der Zahnmedizin mit künstlicher Intelligenz (KI). Prof. Falk Schwendicke, wie KI bereits heute in der Röntgenbildanalyse eingesetzt wird und welche Möglichkeiten sich für die Zukunft eröffnen. Von der Unterstützung bei der Diagnose bis hin zu personalisierten Behandlungen sind die Ergebnisse vielversprechend.



#whdentalde
 f @ in
 video.wh.com

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



Der Durchbruch in der oralen Chirurgie

Jetzt zum Aktionspreis!
 Mehr Infos:



Piezochirurgie für Implantmed - jetzt als einfaches Add-on.

Moderne Piezochirurgie für Ihr Implantmed.

Das Piezomed Modul ist der Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.



piezomed module

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Vom Edelmetall zum Hightech-Anbieter: Heimerle + Meule setzt auf Expansion und Innovation

Das Traditionsunternehmen setzt auf ein breites Produktportfolio und persönliche Kundenbetreuung. Ein Gespräch mit dem Österrichteam über Zirkonblanks, mobile Fotostudios und den 3D Dentaldrucker der Zukunft.

Das Interview führte Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich in voller Länge mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code rechts oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal und Interview mit Yannick Thurner bzw. Heimerle + Meule. Das funktioniert auch **ohne Anmeldung**. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



Niederlassungsleiter
Yannick Thurner

Die Dentalbranche befindet sich im Wandel. Digitale Technologien revolutionieren Arbeitsabläufe, während bewährte Materialien wie Edelmetalle weiterhin eine wichtige Rolle spielen. In diesem Spannungsfeld positioniert sich Heimerle + Meule, ein Traditionsunternehmen mit Wurzeln in der Edelmetallverarbeitung, als innovativer Komplettanbieter für den modernen Dentalmarkt. Mit der Entscheidung, das Österreich-Geschäft zu priorisieren, setzt das Unternehmen ein klares Zeichen für Wachstum und Kundennähe. Wir sprachen mit dem vierköpfigen österreichischen Team von Heimerle + Meule über ihre Expansionspläne, innovative Produkthighlights und darüber, wie sie die Brücke zwischen traditioneller Expertise und zukunftsweisenden Technologien schlagen. Von High-Tech-Zirkonblanks über mobile Fotostudios bis hin zu revolutionären 3D-Druckern – erfahren Sie, wie Heimerle +

Meule die Zukunft der Dentalbranche in Österreich mitgestalten möchte. Der folgende Artikel ist eine Zusammenfassung der wichtigsten Punkte des Podcasts auf Spotify.

dental JOURNAL: Herr Thurner, können Sie unseren Lesern einen Einblick in die Geschichte von Heimerle + Meule geben?

Yannick Thurner: Sehr gerne. Heimerle + Meule wurde 1845 in der Goldstadt Pforzheim als klassische Gold- und Silberscheideanstalt gegründet. Seitdem haben wir uns zu einem Komplettanbieter in der Edelmetallverarbeitung entwickelt. Unsere Geschichte begann mit der Belieferung von Schmuckkunden mit Ringen, Blechen und Rohren. Im Gegenzug erhielten wir edelmetallhaltige Reststoffe und Abfälle zurück, die wir aufbereiteten. So entstand ein geschlossener Kreislauf. Im Laufe der Zeit haben wir unser Produkts-



Das Österrichteam von Heimerle + Meule im Gespräch: Niederlassungsleiter Yannick Thurner (rechts) und Außendienstmitarbeiterin Julia Kargl (links) im dental JOURNAL Podcast-Studio. Ihre Kollegen Oliver Zorger (ganz rechts unten) und Dominik Wallensteiner waren per Telefon zugeschaltet.

ortiment stetig erweitert, insbesondere in den Bereichen Chemie und Galvanik. Seit knapp 100 Jahren sind wir auch im Dentalbereich tätig und produzieren Dentallegierungen. Wir haben auch Automobilzulieferer beliefert, und seit etwa zehn Jahren sind wir als LBMA Investmentbarrenhersteller tätig. Diese breite Kompetenz und Diversifikation macht uns einzigartig im Markt.

dental JOURNAL: Sie haben sich entschieden, in diesem Jahr das Österreich-Geschäft besonders zu priorisieren und auszubauen. Was sind die Gründe dafür und welche Ziele verfolgen Sie in Österreich?

Yannick Thurner: Unsere Niederlassung in Wien existiert bereits seit 2008. Bisher haben wir uns auf die bereits genannten Rubriken und Sparten konzentriert. Die Wiener Dental Messe 2024 (WID) haben wir als Startpunkt genutzt, um das Unternehmen auch im Dentalbereich stärker hervorzuheben. Unser Ziel ist es, die österreichischen Kunden genauso zufriedenzustellen wie unsere Kunden in Deutschland. Wir bieten hier dasselbe umfangreiche Produktportfolio an. Ein besonderer Vorteil ist, dass wir in unserer Wiener Niederlassung auch die Möglichkeit anbieten, Zahngold direkt zu schmelzen und zu verwerten. Das macht uns zu einem einzigartigen Anbieter in Österreich.

dental JOURNAL: Die digitale Transformation ist in aller Munde. Wie hat sich Ihr Produktportfolio im Hinblick darauf entwickelt?

Yannick Thurner: Zunächst einmal ist es wichtig zu betonen, dass Edelmetall nach wie vor einer der am besten bewerteten Dentalwerkstoffe überhaupt ist. Biokompatibilität, Haltbarkeit und Wertbeständigkeit sind Attribute, die all unsere Dentallegierungen in sich vereinen. Wir beschäftigen uns seit mehr als einem Jahrhundert mit Legierungen und haben darin eine enorme Kernkompetenz aufgebaut. Dennoch sehen wir natürlich auch die Marktentwicklung. Es wird zunehmend weniger Edelmetall verwendet, und es kommen viele Substitute hinzu. Für diese Marktveränderungen haben wir uns nicht verschlossen, sondern unser Produktsortiment entsprechend erweitert. Im Zuge der Digitalisierung, die ja in allen Branchen Einzug hält, haben wir uns ebenfalls gut aufgestellt. Wir sind auf einem sehr guten Weg, unseren Kunden innovative Lösungen anzubieten, die den Anforderungen der digitalen Transformation gerecht werden.

dental JOURNAL: Frau Kargl, was würden Sie als Ihr persönliches Produkthighlight aus der Palette von Heimerle + Meule bezeichnen?

Julia Kargl: Mein persönliches Highlight sind definitiv die Zirkonblanks von pridenta. Diese sind für alle offenen Fräsmaschinen mit einer Aufnahme für Ronden mit einem Durchmesser von 98,5 Millimeter ausgelegt, was dem Standardrondendurchmesser bei den verschiedenen Blanks entspricht. Was diese Produkte besonders macht, ist ihr breites Farbspektrum. Es reicht von weiß über monochromatisch bis hin zu multicolor. Dabei bieten wir 6 Transluzenzstufen an,

um ein möglichst natürliches Ergebnis für den Zahnersatz zu gewährleisten. Die Abstufungen reichen von Multitransluzenz Plus über Multitransluzent, High Translucent, Extra Translucent und Translucent bis hin zu Opak. Ein besonderes Highlight ist der priti MP Guide. Dieser wurde speziell entwickelt, um für die priti Multi Disc in den Transluzenzvarianten Multitransluzenz Plus, Multitransluzent, High Translucent und Extra Translucent direkt am Patienten die Farbe abzugleichen. Man sieht dabei, wie die Ronde fertig gesintert aussehen wird. Die Zuordnung ist auf die VITA Farben abgestimmt, was die Farbauswahl erheblich erleichtert.

dental JOURNAL: Herr Zorger, was ist Ihr persönliches Produkthighlight?

Oliver Zorger: Ich möchte gerne das Produkt Priti-Perfect von pridenta hervorheben. Es handelt sich dabei um Mal- und Strukturpasten, die für alle Keramiken einsetzbar sind. Das umfasst Zirkondioxid, Schichtkeramik, Dentalkeramik und Lithiumdisilikat. Der besondere Vorteil dieser Pasten ist, dass sie bereits in Pastenform vorliegen und nicht erst angemischt werden müssen. Das spart Zeit und gewährleistet eine konstante Qualität. Viele Zahntechniker kennen ähnliche Produkte von anderen Firmen, aber priti perfect zeichnet sich durch seine Vielseitigkeit und einfache Handhabung aus.

dental JOURNAL: Herr Wallensteiner, und was würden Sie als Ihr persönliches Produkthighlight bezeichnen?

Dominik Wallensteiner: Mein persönliches Highlight ist eindeutig Eldy Plus. Das ist unser einzigartiger CAD/CAM Hochleistungskunststoff, der wirklich bemerkenswerte Eigenschaften aufweist. Er ist flexibel und praktisch unzerbrechlich, was ihn besonders interessant für den Einsatz im Mundraum macht, da er dort nachgibt. Eldy Plus ist sowohl als normale Ronde als auch als Filament für den 3D-Druck erhältlich. Seine Haupteinsatzgebiete sind die Totalprothetik, Teilprothetik sowie provisorische Arbeiten. Es handelt sich um einen thermoplastischen Kunststoff, was bedeutet, dass der Patient kein Restmonomer im Mund hat. Das Material basiert auf PET-Basis und ist besonders für Allergiker ein hervorragendes Produkt. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass man mit Eldy Plus Modellgüsse oder auch Teilprothesen komplett metallfrei herstellen kann. Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten in der Prothetik und kommt den Bedürfnissen vieler Patienten entgegen, die eine metallfreie Versorgung wünschen.

dental JOURNAL: Sie bieten auch Smile Line Produkte an, darunter ein mobiles Fotostudio. Können Sie uns mehr darüber erzählen?

Dominik Wallensteiner: Sehr gerne. Das Smile Line MDP2 ist tatsächlich ein faszinierendes Produkt. Es

handelt sich um ein mobiles Fotostudio, das man immer dabei haben kann. Das Besondere daran ist, dass man einfach sein Smartphone einspannen kann und keine spezielle App benötigt. Das Gerät ist mit drei verschiedenen Dark Light LEDs ausgestattet, die man getrennt voneinander steuern und dimmen kann. Das ermöglicht eine optimale Beleuchtung für Farbnahmen oder Fotografie im Mund. Es ist speziell für Zahnärzte oder Zahntechniker konzipiert, die nicht Hunderte oder Tausende von Euro für teure Kameras ausgeben wollen, aber dennoch sehr hochwertige Bilder und Fotografien machen möchten. Der Preis liegt zwischen 500 und 600 €, je nachdem, ob man das Basic oder das Full Set wählt. Das ist im Vergleich zu professionellen Kameraausrüstungen ein enormer Preisunterschied.

Julia Kargl: Wenn ich da noch kurz ergänzen darf: Die neue Generation des MDP2 hat einen integrierten Haltegriff am Gerät. Das bedeutet, man hat jetzt eine Hand frei, was beim Vorgängermodell nicht der Fall war. Außerdem ist es, wie mein Kollege schon erwähnte, für alle Smartphones zugänglich. Man braucht weder spezielle Apps noch muss man etwas kalibrieren. Besonders erwähnenswert ist auch, dass man kein spezielles Fachwissen oder einen Fotografierekurs benötigt, da alles Notwendige bereits integriert ist.

dental JOURNAL: Wie stellen Sie sicher, dass die Kunden in Österreich optimal betreut werden?

Yannick Thurner: Das ist ein sehr wichtiger Punkt für uns. Unsere drei Kollegen im Außendienst decken alle Sparten von Heimerle + Meule ab. Das umfasst sowohl das Thema Recycling, beispielsweise im Fall von Zahngold, als auch unser gesamtes Produktportfolio im Dentalbereich. Unsere Kollegen nehmen sich die Zeit, um die Kunden im Außendienst persönlich und auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten zu beraten. Wir glauben, dass dieser persönliche Kontakt und die individuelle Beratung entscheidend sind, um unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.

Julia Kargl: Ich möchte da noch ergänzen, dass der persönliche Kontakt vor Ort wirklich einen großen Unterschied macht. Es ist einfach besser, wenn man einen Ansprechpartner hat, dessen Gesicht man kennt und bei dem man weiß, dass man ihn anrufen und einen Termin vereinbaren kann, wenn es mal dringend ist. Zusätzlich haben wir auch einen technischen Support in Pforzheim, speziell für die Dentalthemen. Dort sitzen zwei hervorragende Fachleute, Frau Susanne Walther und Herr Jan-Eric Wipfler, beides Zahntechniker, die eine spezielle Betreuung gewährleisten können. Das ist besonders wichtig für technische Fragen, die über das Wissen des Außendienstes hinausgehen. Nicht zu vergessen ist auch



Geheimtipp 1: „Mobile Dental Photography“ - so lautet die Bezeichnung des neuen Mini-Fotostudios MDP2 von Smile Line für Zahnärzte und Zahntechniker.

unser Service im Bereich Recycling und Investment. Wir beraten gerne, bringen Barren vorbei oder holen Material ab. Wir sind wirklich darauf bedacht, für unsere Kunden da zu sein und ihnen den bestmöglichen Service zu bieten.

dental JOURNAL: Was sind Ihre Zukunftspläne? Sie erwähnten einen Showroom in Wien?

Yannick Thurner: Ja, genau. In dem Raum, in dem wir uns gerade befinden, soll ein Showroom entstehen. Hier werden wir all unsere Geräte und Produkte ausstellen, sodass Kunden sie hautnah erleben und testen können. Zudem möchten wir für unsere Kunden in Wien eine schnelle und Just-in-time-Abwicklung sicherstellen. Dafür werden wir ein Lager mit den wichtigsten und am häufigsten nachgefragten Produkten aufbauen. So können wir diese Produkte noch am selben Tag ausliefern, was den Service für unsere Kunden deutlich verbessert.

dental JOURNAL: Es gibt Gerüchte über einen neuen 3D-Drucker. Können Sie uns dazu etwas sagen?

Yannick Thurner: Ja, gerne. Aktuell haben wir den FilaPrint M auf dem Markt. Das ist unser 3D-Drucker, mit dem man auch mit dem Eldy Plus Material in allen Farbvarianten und für spezifische Indikationen drucken kann. Die Vorteile dieses Geräts sind das Drucken ohne Unterbrechung, variable Temperatureinstellungen für jeden Druckvorgang und eine integrierte Kamera, die mittels Cloudlösung eine Überwachung des Druckvorgangs ermöglicht. Für das nächste Jahr planen wir die Einführung eines neuen Geräts, des FilaPrint 4.0. Sobald wir den ersten Prototyp fertiggestellt haben, wird er auch in Wien bei uns ausgestellt sein. Kunden können ihn dann vor dem offiziellen Verkaufsstart anschauen und testen. Weitere Details zu dem Gerät werden folgen, sobald wir die finale Entwicklungs-

und Testphase abgeschlossen haben. Unser Außendienst wird die Kunden gerne auf dem Laufenden halten.

dental JOURNAL: Das Besondere an diesem Drucker ist, dass es kein Resin-Drucker ist, richtig?

Yannick Thurner: Ganz genau, das ist einer der Hauptunterschiede zu vielen anderen 3D-Druckern im Dentalbereich. Wir sind gespannt darauf, wie der Markt auf diese Innovation reagieren wird.



Geheimtipp 2: Sie sind die Klassiker unter den verarbeiteten Edelmetallen: die formschönen, sorgsam gestempelten Gussbarren aus 999,9 Feingold oder 999,9 Feinsilber. Mit höchster Präzision gegossen und perfekt in Form gebracht, faszinieren diese hochwertigen Produkte durch ihre garantierte Reinheit und die zeitlos kompakte Form – eine solide Wertanlage gerade in der heutigen Zeit.

KONTAKT

Heimerle + Meule

Perfektastr. 45, 1230 Wien
Tel. +43 (1) 6091783 - 10
Yannick.Thurner@heimerle-meule.com
www.heimerle-meule.com

Händler für: Orotig, Zubler, Smile-Line, pridentia, Dental Plus, X-Werk und alles, was mit Edelmetallen zusammen hängt

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Zahnärzte und KI: Partner auf Augenhöhe für eine zukunftsweisende Zahnmedizin

Von Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm

Prof. Falk Schwendicke im dental JOURNAL Interview über KI, deren Einsatz in der Zahnheilkunde und wie Zahnärzte davon profitieren können.



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich **in voller Länge** mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code rechts oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal und Interview mit Prof. Dr. Falk Schwendicke bzw. KI. Das funktioniert auch **ohne Anmeldung**. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



Prof. Dr. Falk Schwendicke

Herr Prof. Schwendicke, Sie sind Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie am LMU-Klinikum in München und beschäftigen sich intensiv mit dem Thema künstliche Intelligenz (KI) in der Zahnmedizin. Was hat Sie dazu bewogen, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen?

Die Anfänge der KI in der Medizin liegen jetzt ja mittlerweile auch schon so 6, 7, 8 Jahre zurück. Zu dem Zeitpunkt haben wir in der Dermatologie und Augenheilkunde gesehen, dass Bildmaterialien durch KI-Algorithmen gut analysiert werden können. Da

lag natürlich nichts näher, als auch zahnmedizinische Bilder zu nehmen. Gerade Röntgenbilder sind ja etwas, was wir in der Zahnmedizin sehr häufig haben. Wir sind die Disziplin in der Medizin, die die meisten Röntgenbilder anfertigt. Diese KI-Algorithmen lernen aus Daten, das heißt, das ist selbstlernende Mathematikmustererkennung. Wenn sie diesen Algorithmen genügend Bilder geben, aus denen sie Muster erkennen können, dann sind sie am Ende auch in der Lage, auf neuen, ungesehenen Bildern diese Muster wieder zu erkennen. Das ist im Endeffekt die gleiche Technologie, die in Ihrem Telefon

Gesichtserkennung betreibt oder am Flughafen Passautomaten betätigt.

Das Thema KI gibt es also schon relativ lange. Nur ist es jetzt erst durch verschiedene Faktoren zum Durchbruch gekommen?

Völlig richtig. Ideen dazu gibt es schon seit 70, 80 Jahren. Man hatte nur nicht die technischen Möglichkeiten und auch nicht genug Daten. Die meisten Daten waren analog auf Papier. Man hatte nicht genug Rechenleistung. Seit ungefähr 2005, 2010 kommen diese drei Sachen zusammen: Rechenleistung, Daten und maschinelles Lernen als neuer Soft-

wareansatz. Seitdem sehen wir enorme Erfolge. Zunächst bei der Analyse von Altersbildern und mittlerweile auch in der Medizin, in der Radiologie, in der Pathologie und so weiter. Und heute auch in der Zahnmedizin.

Künstliche Intelligenz ist ein hochaktuelles Thema, bei dem teilweise Ängste aufkommen. Woher kommt diese?

Ich glaube, die Angst kommt vor allen Dingen daher, dass sich diese Technologie in den letzten zwei, drei Jahren enorm weiterentwickelt hat. Wir haben diese großen sogenannten foundational Modelle, also Modelle, die alles Mögliche können. Früher hat man ein eigenes Modell trainiert, das konnte Bildmaterial analysieren. Mittlerweile können diese großen Modelle wie chatGPT nicht nur Bildmaterial analysieren. Die können auch Bilder generieren, Musik generieren, Texte verstehen und mit uns sprechen. Diese Vielseitigkeit ist es, wo man sich fragt, wenn sich das innerhalb von zwei, drei Jahren so entwickelt hat, wo soll die Reise dann noch hingehen? Allerdings muss man sich immer klar machen, diese Modelle denken nicht. Die verstehen nicht, was wir sie fragen, sondern das sind Wahrscheinlichkeitsmaschinen, die uns davon ausgehend, was sie gelernt haben, wahrscheinliche Textbausteine, Wörter, Sätze vorsehen. Aber das tun sie mittlerweile wirklich ziemlich gut.

Kommen wir als Beispiel zu Ihrem ehemaligen KI Start-up. Sie haben dentalXrai mitentwickelt. Was ist das genau und wie funktioniert es?

Wir waren damals sicherlich weltweit eine der ersten Gruppen. In Europa waren wir die Ersten, die diese Frage der Röntgenbildanalytik mit KI angegangen sind. Mittlerweile wird das Ganze als Software in einigen tausend Praxen in Österreich und Deutschland vertrieben und ist auch bei einigen Röntgengeräteherstellern integriert. Das kommt sehr gut an, die Kollegen nutzen das Tool und sind damit sehr zufrieden.

Es geht nicht nur um diagnostische Unterstützung, sondern auch um

Kommunikationsunterstützung mit dem Patienten. Man holt sich sozusagen eine Art unabhängige Zweitmeinung in die Praxis und kann dem Patienten vielleicht auch an dem farbigen Bild andere Dinge erklären als an einem Schwarz-Weiß-Bild. Und es verbessert die Dokumentationsgeschwindigkeit. Diese Modelle können innerhalb von zehn Sekunden einen kompletten Röntgenbefund schreiben, den man dann nur noch kurz kontrollieren muss.

Und wie ist es mit der Genauigkeit? Gibt es noch Ungenauigkeiten in der Software?

Diese Systeme sind allesamt Assistenzsysteme, keine autonomen KI-Systeme. Das ist auch wichtig in der Regulatorik. Wie gut sind die Systeme? Na ja, ich würde mal sagen, momentan sind sie so gut wie ein durchschnittlicher Zahnarzt, vielleicht ein Tickchen besser bei der einen oder anderen Indikation. Der richtig gute Zahnarzt wird sicherlich immer noch auch heute ab und an sagen, das stimmt nicht. Am Ende wird es eine Art gemeinsame Aktion sein. Wir werden die Stärken der KI, zum Beispiel eine erhöhte Detektionsrate, mit unseren Stärken kombinieren, zum Beispiel, dass wir Dinge kritisch hinterfragen, dass wir falsch positive Dinge, Artefakte und so weiter vielleicht ein bisschen besser beurteilen können.

Sie sehen die KI in der Praxis quasi als Teamwork?

Ganz genau. Ich sehe das absolut als Teamwork. Ich glaube, dass diese Systeme noch auf sehr, sehr absehbare Zeit nicht autonom laufen werden. Und das ist ja auch eine der großen Forderungen der EU und vieler anderer Organisationen, dass man sagt, in solchen Bereichen wie Medizin, sogenannte High-Risk-Bereiche, da müssen diese Systeme am Ende von einem Menschen kontrolliert werden. Die Verantwortung liegt immer beim Menschen und in dem Moment eben beim Arzt.

Als Zahnarzt muss man sich also aktiv mit der KI-Technologie ausei-

„Man muss sich immer klar machen, diese Modelle denken nicht. Die verstehen nicht, was wir sie fragen, sondern das sind Wahrscheinlichkeitsmaschinen, die uns davon ausgehend, was sie gelernt haben, wahrscheinliche Textbausteine, Wörter, Sätze vorsehen.“

Prof. Dr. Falk Schwendicke

nersetzen, um sie in der Praxis bewerten und einsetzen zu können?

Absolut, das ist ein zentraler Punkt. Wir haben im Studium nichts über KI gelernt, weil es so neu ist. Deshalb ist es wichtig, dass wir schnell eine Grundausbildung entwickeln. Bei der WHO haben wir ein Core-Curriculum mit vier Unterrichtsstunden für das Zahnmedizinstudium entwickelt. So was brauchen wir auch für praktizierende Zahnärzte. Nur wenn wir verstehen, wie KI funktioniert, können wir kritisch damit umgehen und Fehler erkennen. Wichtig ist, dass wir als Zahnärzte weiterhin die Experten bleiben. Denn wenn ich selbst nicht besser Bescheid weiß, dann finde ich auch nicht heraus, wenn der Computer mir Unsinn erzählt.

Funktioniert die Bildanalyse mit dieser KI nur mit 2D Röntgen? Ich denke da beispielsweise an 3D Röntgen oder MR Aufnahmen, die in Kürze mit neuen Geräten in der Zahnmedizin ankommen werden.

Es funktioniert mit jeder Art von Bildmaterial. Mittlerweile funktioniert das ehrlich gesagt mit nahezu jeder Art von Datenmaterial, also auch mit Texten, Musik, Video. Sie könnten das natürlich genauso für Magnetresonanzbilder oder für 3D-Bildmaterial oder Intraoralscanner einsetzen. Und das wird auch schon getan. Es gibt Pilotstudien zu all diesen Bereichen. Gerade im DVT-Bereich und auch im Intraoralscanner-Bereich werden wir in den nächsten ein, zwei Jahren vermehrt kommerzielle Lösungen sehen.



Ist das die Zukunft? Nein, meint Prof. Dr. Falk Schwendicke und zeigt eine andere Zukunftsvision auf, in der KI Routineprozesse in der Praxis unterstützt und damit das Praxisteam entlastet.

Sie haben in einem Ihrer letzten Vorträge auch über die Möglichkeit gesprochen, KI mit 3D-Brillen zu kombinieren. Können Sie das näher erläutern?

Ja, diese Modelle sind in der Lage, Bilder oder Video zu analysieren. Wenn Sie beispielsweise zwei verschiedene Bildmaterialien haben, den Oberflächenscan und das DVT, dann können diese Bildmaterialien, wenn Sie so eine Augmented-Reality-Brille aufsetzen, analysiert werden. Die KI weiß genau, wo Sie hinschauen, und kann Ihnen dann das DVT genau auf die Stelle, auf die Sie schauen, mit Mikrometerngenauigkeit projizieren. Das heißt, in dem Moment, wo Sie auf die Oberfläche des Zahnes oder der Gingiva schauen, bekommen Sie über diese Brille das DVT entsprechend dort eingeblendet und können sozusagen während der Operation gleichzeitig den Röntgenblick ausüben. Ich glaube, dass das in vielen Disziplinen, ob das jetzt die Endodontie ist oder die Implantologie, sehr nützlich sein wird.

Wie sehen Sie die Zukunft der KI in der Zahnmedizin? Könnte sie ganze Berufswege verdrängen?

Generell sehen wir gerade durch diese großen Chatbots und Sprachmodelle schon die Möglichkeit, viele administrative Prozesse in der Praxis deutlich zu entlasten. Ob es das Schreiben von Rezepten ist, das Zusammenfassen von Arztbriefen oder die Abrechnung. Selbst solche Dinge wie die Aufnahme des Befundes beim Patienten könnten diese Sprachmodelle übernehmen. Da ist nur eine Frage von ein, zwei, drei Jahren, dass es auch für den zahnmedizinischen Jargon funktionieren wird. Aber ich glaube nicht, dass wir ein Berufszweig sind, der sich durch KI wegrationalisieren lassen wird. Ich sehe eher eine Entlastung. Es gibt in Deutschland und Österreich ohnehin zu wenige zahnmedizinische Fachangestellte und in vielen Landstrichen auch zu wenig Zahnärzte.

Wenn man in die Zukunft blickt, was könnte den Zahnarzt oder auch den Patienten noch erwarten?

Ich glaube momentan nur bedingt daran, dass der Roboter demnächst den Zahnarzt bei einer Füllung ersetzt. Unsere Prozeduren sind sehr klein, sehr individuell und auch nicht sehr teuer. Ein Roboter für eine 100€ Füllung wird

„KI wird nicht den Zahnarzt ersetzen, aber der Zahnarzt mit KI wird möglicherweise den Zahnarzt ohne KI ersetzen.“

Prof. Dr. Falk Schwendicke

sich wahrscheinlich nicht rechnen. Was ich eher sehe, ist, dass man diese datengetriebenen Tools einsetzen wird, um eine präzisere und personalisierte Zahnmedizin zu machen. Das ist ein Riesentrend in der Medizin, gerade in der Onkologie: datenbasiert unter Verwendung von Mikrobiom-, Metabolom- oder Genomanalysen für die Patienten maßgeschneiderte Therapien anzubieten. In unserem Bereich funktioniert das noch nicht, das ist viel zu teuer. Aber ich sehe schon, dass wir vielleicht in fünf oder zehn Jahren unter Zuhilfenahme dieser sogenannten OMICS, also systemmedizinischer Ansätze, und vielleicht auch von Routinedaten, also großen Datensätzen, die wir haben, mehr über unsere Patienten verstehen werden und dann Recallintervalle oder auch aktive Therapien entsprechend maßgeschneidert anbieten können.

Das klingt nach sehr viel Potenzial für die Zukunft. Wie können sich Zahnärzte auf diese Entwicklungen vorbereiten?

Es ist wichtig, dass wir schnell und in der Breite eine Grundausbildung hinkriegen. Wir haben bei der Weltgesundheitsorganisation wie gesagt ein sogenanntes Core-Curriculum entwickelt, das man in der Zahnmedizin irgendwo in den fünfzehn Jahren Studium unterkriegen sollte. Sogar brauchen wir auch für praktizierende Zahnärzte. Es gibt mittlerweile viele Möglichkeiten im Internet, auf YouTube und so weiter. Man kann Fortbildungen dazu besuchen, es gibt auf verschiedenen Kongressen mittlerweile regelmäßig Sessions zu KI in der Zahnmedizin. Was wir noch nicht haben, sind strukturierte Fortbildungsangebote, aber daran arbeiten wir gerade.

Zum Abschluss: Was würden Sie Zahnärzten raten, die sich für KI interessieren?

Ich glaube, dass die Praxen, die sich mit diesen Technologien heute schon aufstellen, morgen einen Vorteil haben werden. Es wird oft gesagt, KI wird nicht den Zahnarzt ersetzen, aber der Zahnarzt mit KI wird möglicherweise den Zahnarzt ohne KI ersetzen. Ich bin gespannt, ob das für unseren Berufszweig wirklich zutreffen wird. Aber: Jetzt ist definitiv der Zeitpunkt, sich damit zu beschäftigen.

TRANSCEND™
UNIVERSAL COMPOSITE

Restaurationen mit NUR EINER FARBE

Transcend Universalkomposit bietet eine unvergleichliche Farbanpassung mit nur einer "Universal Body"-Farbe. Dank der patentierten Resin Particle Match™ Technologie ist kein Opaker notwendig.

Arbeiten Sie lieber mit der Schichttechnik? Dann bietet Transcend auch zusätzliche Schmelz- und Dentinfarben.



Vorher

Nachher



Tiefe Verfärbungen durch Amalgam zählen im Rahmen von Restaurationen zu den größten Herausforderungen.

In diesem Fall wurde nur Transcend Komposit (Farbe „Universal Body“) verwendet, um das Amalgam zu ersetzen. Es war kein Opaker nötig. Besonders bemerkenswert ist der perfekte farbliche Übergang des erhaltenen disto-palatalen Höckers.

Scannen Sie den QR-Code, um mehr zu erfahren oder besuchen Sie ultradentproducts.com/transcend



Wie Zahnärzte mit steuerfreien Zusatzleistungen Top-Personal gewinnen und binden

Mitarbeiterbenefits: Mehr Netto vom Brutto für Ihre Mitarbeiter

Mitarbeiter sind heutzutage heiß begehrt. Je mehr Goodies Sie Ihnen bieten können, desto besser.

AUTORINNEN

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



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

www.medconcept.at - www.medplan.at

Der Begriff Benefits kommt aus dem Englischen und bedeutet Zusatzleistungen. Es handelt sich um ergänzende Anerkennungen, die zum Gehalt noch dazukommen. Gerade bei der Personalrekrutierung können niedergelassene Zahnärzte mit solchen freiwilligen Zusatzleistungen bei potenziellen Arbeitnehmern punkten. Solche Zusatzleistungen können damit sowohl Vorteile für die Ordinationsmitarbeiter als auch den Arzt als Arbeitgeber bedeuten.

Geschenke

Prinzipiell unterliegen der Lohnsteuer nicht nur Barzahlungen, sondern auch alle anderen geldwerten Vorteile (= Sachbezüge), die ein Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber erhält. Daher sind Geschenke grundsätzlich lohnsteuerpflichtig. Es besteht jedoch eine Ausnahme: Geschenke, die allen Mitarbeitern aus bestimmten Anlässen (bspw. Weihnachten, Firmenjubiläum, Betriebsausflug, etc.) zugewendet werden, sind lohnsteuerfrei, wenn dabei der Freibetrag von EUR 186 pro Jahr und Mitarbeiter nicht überschritten wird. Steuerfrei sind nur Sachzuwendungen bzw. Gutscheine und Geldmünzen, die nicht in Bargeld abgelöst werden können. Wird den Mitarbeitern Bargeld geschenkt, so ist dieses stets lohnsteuerpflichtig.

Betriebsveranstaltungen

Die Kosten für betriebliche Veranstaltungen wie Weihnachtsfeiern oder Betriebsausflüge, die den Zusammenhalt fördern und das Betriebsklima verbessern, sind bis zu einem Betrag von EUR 365 pro Mitarbeiter und Jahr von Lohnabgaben und Sozialversicherung befreit.

Jobticket

Arbeitgeber können ihren Mitarbeitern ein steuerfreies Jobticket zur Verfügung stellen, etwa eine Wochen-, Monats- oder Jahreskarte für den öffentlichen Nahverkehr. Dabei fallen weder Lohnsteuer noch Lohnnebenkosten an. Wichtig ist, dass das Ticket entweder am Wohn- oder Arbeitsort des Mitarbeiters gültig ist. Zusätzlich muss das Ticket für Fahrten über einen längeren Zeitraum gelten, wie beispielsweise eine Jahreskarte der ÖBB. Einzelfahrscheine oder Tageskarten sind hingegen nicht steuerbegünstigt.

Essensbons

Mitarbeiter können steuerfreie Essensbons im Wert von bis zu EUR 8 pro Arbeitstag erhalten. Auch Mahlzeiten, die von einem Lieferservice oder einer Gaststätte zubereitet und in der Wohnung des Arbeitnehmers verzehrt werden, sind steuerfrei. Übersteigt der Wert der Gutscheine EUR 8, ist der darüber hinausgehende Betrag steuerpflichtig.

Kinderbetreuung

Zuschüsse, die für die Betreuung in Kinderbetreuungseinrichtungen oder durch qualifizierte Betreuungspersonen geleistet werden, sind bis zu EUR 2.000 pro Kind bis zum 14. Lebensjahr steuer- und sozialversicherungsfrei. Ab dem Kalenderjahr 2024 können die Kosten durch Arbeitnehmer selbst verausgabt und diese in Folge durch den Arbeitgeber ersetzt werden. Voraussetzung ist, dass die Betreuung in einer öffentlichen oder privaten Kinderbetreuungseinrichtung erfolgt, die den gesetzlichen Vorgaben entspricht, oder durch eine pädagogisch qualifizierte

Alles rund um die Zahntechnik.

Entdecken Sie unser großes Produkt- und Leistungsportfolio.



Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter T +43.1.609 1783

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

Heimerle + Meule GmbH | Gold- und Silberscheideanstalt seit 1845
Niederlassung Wien | Perfektastraße 45 | 1230 Wien | Austria | wien@heimerle-meule.com | www.heimerle-meule.com

Mitarbeiterbenefit	Details	Betrag	Relevant für meine Praxis
Geschenke	<ul style="list-style-type: none"> Bis EUR 186 pro Jahr / kein Bargeld Auch Autobahnvignette und Goldmünzen möglich 	EUR 186 / Jahr	ja / nein
Betriebsveranstaltung	<ul style="list-style-type: none"> Bis EUR 365 pro Jahr 	EUR 365 / Jahr	ja / nein
Jobticket	<ul style="list-style-type: none"> Öffi-Ticket muss zumindest am Wohnort oder der Arbeitsstätte gelten Pendlerpauschale trotzdem absetzbar (abzüglich Ticketwert) 	Ticketkosten	ja / nein
Essensbons	<ul style="list-style-type: none"> Bis EUR 8 pro Arbeitstag für Restaurant- oder Lieferservice-Gutscheine Bis EUR 2 pro Arbeitstag für Lebensmittelgutscheine Unbegrenzte Verköstigung am Arbeitsplatz 	EUR 8 / Arbeitstag	ja / nein
Kinderbetreuung	<ul style="list-style-type: none"> Bis EUR 2.000 pa und Kind bis zum Alter von 14 Jahren 	EUR 2.000 / Jahr / Kind	ja / nein
Zukunftssicherung	<ul style="list-style-type: none"> Bis EUR 300 p.a. 	EUR 300 / Jahr	ja / nein
Weiterbildungsangebote	<ul style="list-style-type: none"> Kostenübernahme für Mitarbeiter Für Arbeitgeber als Betriebsausgaben absetzbar 	Variabel	ja / nein
Mitarbeiterprämie	<ul style="list-style-type: none"> Bis zu EUR 3.000 pro Jahr steuer- und sozialversicherungsfrei (2024) Abhängig von lohngestaltender Vorschrift 	EUR 3.000 / Jahr	ja / nein

Mitarbeiterbenefits im Kurzportrait

Person. Wichtig ist, dass der Elternteil für das betreffende Kind mehr als sechs Monate im Jahr Familienbeihilfe bezieht.

Zukunftssicherung

Unter Zukunftssicherung versteht man Ausgaben des Arbeitgebers für Versicherungen oder Versorgungseinrichtungen, die den Mitarbeiter oder bestimmte Angehörige im Fall von Krankheit, Invalidität, Alter oder Tod absichern. Bis zu EUR 300 pro Jahr und Mitarbeiter können dafür eingesetzt werden. Diese Zukunftssicherung kann für alle Mitarbeiter oder bestimmte Gruppen, beispielsweise nach mindestens fünf Dienstjahren, abgeschlossen werden.

Weiterbildungsangebote

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind für den Erfolg eines Unternehmens entscheidend. Arbeitgeber können die Weiterbildungskosten ihrer Mitarbeiter übernehmen, was eine erhebliche Kostenersparnis bedeutet und beiden Seiten zugutekommt. Diese Ausgaben sind für den Arbeitgeber als Betriebsausgaben absetzbar und unterliegen keinen Lohnnebenkosten.



Praxis-Checkup Podcast zu diesem Thema:

Mitarbeiterbenefits - Wie bekommt man mehr Netto vom Brutto? 26:20 min

Mitarbeiterprämie

Eine derzeit besonders geschätzte Unterstützung für Mitarbeiter ist alles, was zur Abfederung der gestiegenen Lebenshaltungskosten beiträgt. In diesem Kontext wurde für Unternehmer und Freiberufler in der Vergangenheit die Möglichkeit geschaffen, ihren Mitarbeitern in den Jahren 2022 und 2023 eine steuer- und sozialversicherungsfreie Teuerungsprämie von bis zu EUR 3.000 pro Jahr auszus zahlen. Auch 2024 besteht die Möglichkeit, diesen Betrag in Form der Mitarbeiterprämie auszuzahlen. Die Steuerbegünstigung ist allerdings nur dann gegeben, wenn die Mitarbeiterprämie in voller Höhe auf einer lohngestaltenden Vorschrift beruht. Der Kollektivvertrag für die Angestellten von Zahnärzten liegt allerdings noch nicht vor, weshalb die formalen Voraussetzungen noch nicht gegeben sind.

Überlegen Sie, welche dieser Maßnahmen Ihren Mitarbeitern am meisten nützt. Sie werden es Ihnen durch gesteigerten Einsatz und Loyalität danken.



20€ GESCHENKT

VERWENDEN SIE AB € 480,-
EINKAUFSWERT DEN GUTSCHEINCODE
GA09NEU UND SPAREN SIE ZUSÄTZLICH
€ 20,-* AUF IHREN EINKAUF.

einfach mehr sparen

Große Auswahl zu kleinen Preisen

Der d°rect Versandhandel bietet in seinem Onlineshop mehr als 80.000 Artikel für Praxis- und Laborbedarf zu sensationell günstigen Preisen. Entscheiden Sie sich außerdem für unsere Eigenmarken und sparen Sie mit günstigen Produkten in bewährter Qualität. Schauen Sie vorbei – bei d°rect können Sie einfach mehr sparen!



SCAN MICH

Unser komplettes Angebot finden Sie online unter www.direct-versandhandel.at

EINFACH MEHR SPAREN

*Der Gutschein ist einmalig pro Person einlösbar ab einem Mindestbestellwert von € 480,- brutto. Der Gutscheinwert beträgt € 20,- brutto. Gültig bis 30.11.2024

Zolid Naturals von Amann Girrbach

Easy esthetics, every time.

Mit den Einfärbelösungen Zolid Naturals lassen sich bei ungesinterten Zirkonoxid-restaurationen einfach und hocheffizient Effekte für eine reproduzierbare, naturnahe Ästhetik setzen. Sie lösen die bisher geführten Ceramill Liquids schrittweise ab und sind kompatibel mit allen (Zolid) Zirkonoxiden.



Mit der Einfärbelösungen Zolid Naturals trifft Amann Girrbach den Zeitgeist der modernen Zahntechnik.

Bei den von Amann Girrbach entwickelten Einfärbelösungen Zolid Naturals ist der Name Programm, denn hier dreht sich alles um eine Ästhetik, die sich direkt am Vorbild der Natur orientiert. Die Ergebnisse, die sich mit Zolid Naturals erzielen lassen, sind daher so individuell und variantenreich wie der menschliche Zahn selbst.

Der Weg dorthin ist überraschend einfach, da das Verarbeitungskonzept des Liquidsystems auf kurzen Tauchzeiten und einer effizienten Pinseltechnik basiert. Damit trifft Amann Girrbach den Zeitgeist der modernen Zahntechnik, in der es gilt Patienten umgehend, aber qualitativ hochwertig zu versorgen. Kompatibel mit allen Arten von Zirkonoxid inklusive voreingefärbten Multilayer-Rohlingen lassen sich mit Zolid Naturals einfach und schnell eine große Bandbreite an Indikationen individualisieren. Die kompakte 1-System-Lösung besteht aus den Dentinfarben A1 bis D4, Effektfarben zu denen auch Intense Shades gehören, um gezielte Akzentuierungen z.B. im Halsbereich setzen zu können sowie sogenannte Modifier, die neben einem Dimmer auch den Zolid Naturals Opacifier beinhalten. Mit ihm gelingt es verfärbte oder metallische Stümpfe optimal abzudecken, ohne dabei die Werkstoffeigenschaften zu

beeinträchtigen. Selbst hochtransluzente Zirkonoxide erfahren mit dem Zolid Naturals Opacifier ein breiteres Indikationsspektrum und ermöglicht Patienten eine ästhetisch höherwertige Qualität anzubieten. Labore profitieren hingegen von einem wirtschaftlichen Materialmanagement, indem sie ihr Leistungsportfolio mit einem kleineren Sortiment an Zirkonoxidrohlingen abdecken können. Für eine einfache Lagerhaltung wurden die Flaschengrößen der Zolid Naturals auf praktische 30ml und 50ml limitiert.

Für einen sicheren Einstieg in den Umgang mit Zolid Naturals bietet Amann Girrbach einen didaktischen Leitfaden an. Als praktische Arbeitshilfe gibt er Aufschluss darüber, wie Zolid Naturals in der Praxis einzusetzen sind und beinhaltet wertvolle Tipps und Tricks, um die lichteoptischen Eigenschaften natürlicher Zähne von innen heraus zu imitieren. Wer mehr über Zolid Naturals lernen möchte, tut dies live im Kurs «Esthetic Level Bion» und meldet sich hierfür an unter «www.amanngirrbach.com/de-de/know-how-trainings»

www.amanngirrbach.com

CHANGE!

Wenn dir deine alte Behandlungseinheit gar zu borstig wird.

bis zu
15.600 €
LISTENPREIS-
VORTEIL

So leicht war »tschüss« sagen noch nie.
Mit der »Alt gegen Neu« Aktion kannst du einen großartigen Eintauschwert für deine alte Behandlungseinheit bekommen und auf deine neue Behandlungseinheit anrechnen lassen.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion recyceln wir deine alte Einheit umweltgerecht für dich.
Ein guter Deal für dich und den Wert deiner Praxis!

Check den Eintauschwert deiner Alten:
www.kavo.com/at/tschüss

www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

Healing-Design als Kernkompetenz

Wie Interior Design und gesundheitliches Wohlbefinden Hand in Hand gehen

Ein ausgeklügeltes Interior zielt schon lange nicht mehr ausschließlich auf funktionelle und standardisierte Faktoren ab. Vielmehr schwingt im Gesundheitsbereich mit, wie sehr eine einladende Umgebung das Patientenwohl fördert, zumal liebevoll gestaltete Räume direkt das psychische Wohlbefinden der Patienten beeinflussen. In Fachkreisen spricht man von Healing-Design.

Einladende Anmeldung wahrt die Privatsphäre. Seitlich kommen Akustikpaneele gezielt zum Einsatz.



GETHER
die Einrichter

Michaela Gether-Kranz
GETHER - die Einrichter GmbH
Dirnbach 49, 8345 Straden
Tel. 0664 403 35 45 oder 03473 8080
office@gether.at - www.gether.at

Elisabeth PSEINER, MA
NEKTAR-living
Atelier für Interior Design,
Corporate Design & Ohlala
St. Martiner-Straße 6b/01, 9500 Villach
Tel. 0664 514 64 44
hello@nektar-living.com
www.nektar-living.com

Michaela Gether-Kranz (GETHER - die Einrichter) und Elisabeth Pseiner (NEKTAR-living) sind vom Gestaltungskonzept des „Healing-Designs“ überzeugt und konnten in den vergangenen Jahren eine Vielzahl an gemeinsamen Projekten im Gesundheitsbereich umsetzen. Diverse allgemeinärztliche, zahnärztliche, kieferorthopädische sowie radiologische Einrichtungen sind vom Reißbrett weg liebevoll begleitet worden. Ihr Aktionsradius reicht dabei von Kärnten über die Steiermark bis nach Wien und Oberösterreich.

„Der erste Eindruck einer Ordination, ihre hygienische Wahrnehmung und ihr Komfort zeigen sich dem Besucher bereits in den ersten Minuten. Da hat der Patient den Arzt, die Ärztin noch gar nicht gesehen“, so Michaela Gether-Kranz und diese weiter: „Demnach ist es ein absoluter Mehrwert, den Besucher bereits beim Betreten der Räumlichkeiten abzuholen und ein Gefühl der Geborgenheit zu vermitteln.“

Michaela Gether-Kranz führt seit 2010 die familieneigene Tischlerei im steirischen Straden. Der Traditionsbetrieb mit 12 Mitarbeitern arbeitet mit großer Leidenschaft im Möbelbau und hat sich der Liebe zum Detail verschrieben.

Das gemeinsame Verständnis und die gegenseitige Wertschätzung haben schließlich zur Zusammenarbeit mit Elisabeth Pseiner geführt. Sie führt seit 2017 ihr Kreativ-Atelier NEKTAR-living und gestaltet als Interior Designerin Innenräume. Ganz nach dem Motto „Es geht auch hübsch“ schafft sie lebendige Begegnungs-Zonen und stellt somit die ideale Ergänzung zu Michaela Gether-Kranz und ihrem Team dar. Gemeinsam haben sie sich dem Healing-Design verschrieben. „Healing-Design ist ein Konzept, das darauf abzielt, das physische, psychische und emotionale Wohlbefinden von Menschen zu fördern. Und es spricht beide Seiten an: die Besucher, als auch jene Menschen, die tagtäglich dort arbeiten und sich um die Gesundheit anderer bemühen“, so die Interior-Designerin. „Im Innenraum sprechen wir dabei von Farb- und Lichtgestaltung, der Materialauswahl, der ergonomischen und akustischen Gestaltung aber auch von Themen wie Nachhaltigkeit und sozialer Interaktionen. Das sehen wir uns ganz genau an“, so Elisabeth Pseiner weiter.

Projektbeispiel:

Im vergangenen Jahr hat das Duo Gether/Pseiner die führende radiologische Praxis in Villach, Kärnten,



Das neue Corporate Design zieht sich durch die Räumlichkeiten



Das Aquarium: als Zeitvertreib und dekoratives Gestaltungselement

Healing-Design ist ein Konzept, das darauf abzielt, das physische, psychische und emotionale Wohlbefinden von Menschen zu fördern.

Elisabeth Pseiner

im laufenden Betrieb umgebaut und räumlich erweitert. Aus der verstaubten Ordination wurde ein funktionelles und einladendes Gesundheitszentrum. Das Konzept des Healing-Designs stand im Fokus aller Überlegungen. Zudem wurde in der Planungsphase die Effizienz der Workflows für Mitarbeiter und Patienten im Detail geplant. Denn durch die Verdoppelung der Ordinationsfläche mussten komplett neue Abläufe entwickelt werden. Ein durchdachtes Interior Design gepaart mit funktionellem und ästhetisch ansprechendem Möbelbau sollte sich durch alle Bereiche ziehen.

Das Konzept des Healing-Designs spricht immer mehr Akteure im Gesundheitsbereich an. Schließlich will man nicht nur den Patienten eine gesundheitsfördernde Atmosphäre bieten, auch die Arbeitenden im Gesundheitsbereich wollen sich umfassender wohl fühlen. Die Vorteile einer frühzeitigen und detaillierten Praxisplanung sind vielfältig:

- Erhöhte Effizienz und optimale Arbeitsabläufe aufgrund durchdachter Raumaufteilung
- Eine angenehme Umgebung fördert das Patientenwohlbefinden und -bindung
- Durchdachte Materialien verbessern Hygienestandards
- Eine gute Planung denkt Erweiterbarkeiten mit und sorgt damit für Zukunftssicherheit
- Ergonomische Arbeitsplätze und eine entspannte Arbeitsumgebung führen zu höherer Zufriedenheit bei den Angestellten

Für Projektanfragen stehen die beiden Expertinnen jederzeit gerne zur Verfügung!

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Aufbruchstimmung bei Klöss Dental: Ein Neuanfang mit Tradition

Von Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm

Attila Trägner ist ab sofort der zweite Geschäftsführer neben Christoph Klöss in Österreich. Im exklusiven Interview mit dem dental JOURNAL spricht er über Herausforderungen, Chancen und die Zukunft des Dentalhandels in Österreich.



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich in voller Länge mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code links oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal und Klöss Dental bzw. Attila Trägner. Das funktioniert auch ohne Anmeldung. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



Attila Trägner

Die Dentalbranche in Österreich erlebt turbulente Zeiten. Firmenzusammenschlüsse, digitale Transformation und sich ändernde Kundenerwartungen stellen etablierte Unternehmen vor neue Herausforderungen. Inmitten dieser Umwälzungen vollzieht Klöss Dental einen Neustart unter frischer Führung. Attila Trägner, seit 1. September neuer Geschäftsführer des deutschen Traditionsunternehmens, steht vor der Aufgabe, das Ruder in stürmischen Gewässern zu übernehmen. In einem offenen Gespräch mit Oliver Rohkamm vom dental JOURNAL gibt er Einblicke in die jüngsten Entwicklungen, skizziert seine Vision für die Zukunft und erklärt, warum er Klöss Dental mit einer

Wassermelonen-Zahnpasta vergleicht. Ein Gespräch über Veränderung, Kontinuität und die Kunst, in Zeiten des Wandels neue Wege zu beschreiten.

Oliver Rohkamm: Attila, du bist seit 1.9.24 zweiter Geschäftsführer von Klöss Dental in Österreich. Kannst du uns etwas über deinen Hintergrund erzählen?

Attila Trägner: Gerne. Ich bin seit 2003 in Wien und mittlerweile länger in Österreich als in meiner ursprünglichen Heimat Ungarn. 2006 begann ich bei Kulzer, damals noch Heraeus Kulzer unter Alexandra Lacek-Cipone. Ich startete im Sales Support für Südosteuropa und übernahm dann Marketing und Communication, als der damalige Marketing-Mitarbeiter nach

Deutschland in die Zentrale wechselte. 2012 schloss ich mein Betriebswirtschaftsstudium ab und verließ Kulzer kurzzeitig, da ich dachte, die Welt würde nur auf mich warten. Als Kulzer vom Mitsui-Konzern übernommen wurde, kehrte ich zurück. Es herrschte Aufbruchstimmung, besonders im Bereich der digitalen Geräte und digitalen Zahnheilkunde. Ich kam als Projektleiter und Vertriebsleiter zurück. Mit knapp 30 wurde mir dann die Geschäftsführung der österreichischen Kulzer GmbH angeboten - ein Angebot, das man in dem Alter normalerweise nicht bekommt. Die letzten viereinhalb Jahre als Geschäftsführer bei Kulzer waren sehr lehrreich. Ich konnte die Konzernstrukturen intensiv kennenlernen und mit einem tollen Team zusammenar-

beiten. Die Corona-Krise führte dann zu einer Neuordnung der Prioritäten. Die letzten drei Jahre war ich selbstständig, habe Klöss Dental in Ungarn beraten, Beratungstätigkeiten durchgeführt und war weiterhin als gewerblicher Geschäftsführer für Kulzer tätig. Anfang dieses Jahres ergab sich dann die Möglichkeit, bei Klöss Dental einzusteigen.

Es gab Anfang des Jahres einige Unruhe um Klöss Dental in Österreich. Was war da los?

Es gab tatsächlich mehrere Faktoren, die zu Veränderungen führten. Zum einen hatte der damalige Geschäftsführer, René Gruber, einen längeren Krankenstand. Gleichzeitig gab es im Führungsteam Umorientierungen, was zur Gründung eines neuen Unternehmens führte. Klöss war bekannt für sein junges, dynamisches Team, und solche Teams hängen oft an Schlüsselpersonen, die für eine gute Stimmung sorgen. Als sich ein Kernteam dazu entschloss, sich umzuorientieren, führte das zu Unsicherheiten bei den verbliebenen Mitarbeitern. Die Kombination aus dem aktiven Weggang des Kernteams und der Unsicherheit der anderen führte dazu, dass relativ viele Mitarbeiter das Unternehmen verließen. Am Ende blieb nur ein kleines Kernteam übrig. Diese Situation war natürlich eine Herausforderung, aber auch eine Chance für einen Neuanfang.

Wie ist die aktuelle Personalstruktur?

Wir sind österreichweit vertreten, teilweise mit Unterstützung aus Deutschland. In den schwierigen Monaten von Mai bis Juli haben wir es geschafft, durch die Unterstützung von Klöss Deutschland, die Versorgung aufrechtzuerhalten. Die westliche Region wird punktuell von deutschen Kollegen unterstützt, besonders aus der süddeutschen Region und der Zentrale in Bad Vilbel. Für die restlichen Gebiete Österreichs sind wir gut mit Außendienstmitarbeitern und Servicetechnikern aufgestellt. In der Planungsabteilung haben wir drei Personen, im Innendienst zwei. Seit März ist auch ein neuer Servicetechniker dazugekom-

men. In Summe sind wir aktuell zu zwölf, werden aber weiter wachsen. In Innsbruck haben wir einen tollen Schauraum, wo unser aktuelles Geräteportfolio ausgestellt ist und der jederzeit für Kundenbesuche zur Verfügung steht. Auch in Münchendorf bei Mödling sind wir wie gehabt präsent. Unser Planungsteam arbeitet gerade daran, unsere Büroräumlichkeiten und den Schauraum zu erneuern. Wir hoffen, im Herbst die ersten Einladungen für Veranstaltungen in den neuen Räumlichkeiten verschicken zu können.

Welche Besonderheiten machen Klöss Dental für die Kunden einzigartig? Nenne mir max. drei USPs, Einzigartigkeiten, die Klöss Dental ausmachen und warum man Euch kontaktieren sollte.

Erstens unsere starke Online-Präsenz. Das Kernteam der Zahnarzt-Helden in Deutschland wurde über die letzten zwei Jahre integriert und hat eine tolle Plattform online aufgebaut. Wir können internetbasierend komplexe digitale Anfragen relativ schnell und mit wenigen Klicks bearbeiten. Das ist besonders wichtig für junge Zahnärzte und die digitale Zukunft der Zahnmedizin. Wir hatten vor einigen Jahren im Dentalverband Gespräche mit jungen Zahnärzten über ihre Sicht auf die digitale Zukunft, und ich war überrascht und begeistert, als ich sah, was Klöss Deutschland online aufgebaut hat.

„In den schwierigen Monaten von Mai bis Juli haben wir es geschafft, durch die Unterstützung von Klöss Deutschland, die Versorgung aufrechtzuerhalten.“

Attila Trägner

Zweitens unser Gebrauchtgerätehandel und -aufbereitung. Das ist Teil der DNA von Klöss, schon der Großvater des jetzigen Geschäftsführers Christoph Klöss hat das Unternehmen damit aufgebaut. Wir haben hier viel Erfahrung, Know-how und Infrastruktur. Natürlich müssen wir in Zukunft noch mehr Personal dafür aufbauen, um das angestrebte Volumen zu bewältigen, aber für das jetzige Kundenanfragevolumen sind wir gut aufgestellt. Der Gebrauchtgerätemarkt wird in Zukunft wichtiger werden, da viele Zahnärzte in den nächsten 10-15 Jahren in Pension gehen und ihre Praxen auflösen werden. Gleichzeitig gibt es immer wieder Anfragen nach gebrauchten Geräten von Zahnärzten, die nur noch wenige Jahre praktizieren wollen. Wir sehen hier einen wachsenden Markt, sowohl national als auch für den Export in andere europäische Länder.



C. Klöss Dental

... sympathisch, anders ...

Klöss Dental befand sich in einer Phase erheblicher Umbrüche und Herausforderungen. Der langjährige Geschäftsführer fiel aufgrund eines Krankenstands aus, während gleichzeitig ein großer Teil des Führungsteams sich umorientierte und ein neues Unternehmen gründete. Dies führte zu einer Kettenreaktion, bei der weitere Mitarbeiter das Unternehmen verließen, was Unsicherheit und Instabilität verursachte. Das Unternehmen sah sich plötzlich mit einem drastisch reduzierten Personalstand konfrontiert und stand vor der Herausforderung, den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten und gleichzeitig einen Neuanfang zu gestalten. Eine Aufgabe für den neuen Geschäftsführer Attila Trägner.



Die neue Webseite ist klar und modern gezeichnet. Geräteangebote sind prominent platziert.

Drittens sind wir der letzte physische Händler in Österreich für Omnident und SmartDent-Produkte. Durch Firmenzusammenschlüsse und Vertriebsentscheidungen sind wir der einzige Dentalhändler, der dieses Materialportfolio noch anbietet. Diese Eigenmarken sind sehr beliebt und verlässlich. Wir haben hier ein breites Spektrum und enge Zusammenarbeit mit Omnident. Obwohl man denken könnte, dass Materialien keine intensive Beratung benötigen, habe ich in den letzten Wochen selbst erlebt, wie wichtig dieser Bereich für unsere Kunden ist. Es geht um Verfügbarkeit und mögliche Alternativen. Durch die Dentalunion haben wir Zugriff auf ein breites Spektrum von Herstellern. Ich war überrascht, wie positiv die Rückmeldungen zu den Omnident und SmartDent-Produkten waren. Ich würde Omnident zu den Top 3 der Ei-

genmarken in Österreich zählen.

Wie siehst du die Zukunft des Dental-Fachhandels in Österreich?

Die Entwicklung der letzten Jahre, besonders die großen Firmenzusammenschlüsse in Österreich, hat Lücken geschaffen, die wir füllen können. Wir sehen Chancen dort, wo große Händler nicht bedienen können oder wollen.

Wir setzen auf persönlichen Zugang und Flexibilität, was unserem Motto „sympathisch anders“ entspricht. Kleinere Unternehmen haben den Vorteil, dass sie sich schneller anpassen können. Wie wir in den letzten Jahren gelernt haben, überleben nicht unbedingt die Stärksten oder Reichsten, sondern diejenigen, die sich am schnellsten anpassen können. Die dynamischen Veränderungen, die Klöss Dental in den letzten Wochen und Monaten durchgemacht hat, zeigen, dass wir dazu in der Lage sind.

Ein wichtiger Trend, den ich als Vertreter des Dentalverbandes in Österreich beobachte, ist, dass internationale Firmen, die ihr Hauptquartier nicht in Österreich haben, immer mehr Ressourcen aus Österreich abziehen. Sie versuchen, Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten in der DACH-Region in Deutschland zu bündeln. Das führt dazu, dass der persönliche Zugang zu den Kunden in Österreich verloren geht. Viele Kunden beschwerten sich, dass sie niemanden mehr erreichen oder dass sich niemand mehr auskennt.

Hier sehen wir unsere Chance. Wir wollen diese Bereiche personifizieren und persönlich machen. Es ist mir ein großes Anliegen, dass wir vor Ort sind und den persönlichen Zugang pflegen. Gleichzeitig erkennen wir die Wichtigkeit des Online-Zugangs an. Unser Ziel ist es, eine erste Filterung der Anfragen online zu ermöglichen, aber dann für detaillierte Fragen und tiefgehende Beratung persönlich zur Verfügung zu stehen, idealerweise vor Ort beim Kunden oder bei uns.

Gibt es einen Anreiz für Neukunden, Klöss Dental jetzt zu kontaktieren und auszuprobieren?

Ich lade alle herzlich ein, unsere neue

Webpräsenz zu besuchen und auszuprobieren. Wir freuen uns über jede Rückmeldung, auch wenn es anfänglich vielleicht emotionale Gespräche sind. Ich sehe solche Gespräche als Vertrauensbeweis und Chance, hinter die Kulissen zu schauen und zu verstehen, worum es bei konkreten Fällen geht. Wir planen verschiedene Aktionen im Herbst, darunter eine intensive Umtausch- und Austauschaktion bei Geräten. Diese Aktionen sind bereits in Planung und ich freue mich darauf, sie bald öffentlich zu machen. Zudem werden wir auf der Herbsttagung in Rust im November präsent sein, wo alle Dentalfirmen vertreten sein werden. Das wird eine gute Gelegenheit sein, uns persönlich kennenzulernen. Wir planen auch, zu unseren neuen Räumlichkeiten einzuladen, sobald diese fertig sind. Unser Planungsteam arbeitet hart daran, und die Pläne sehen wirklich toll aus. Wir hoffen, im Herbst die ersten Einladungen verschicken zu können.

Eine letzte, etwas ungewöhnliche Frage: Wenn Klöss Dental eine Zahnpasta wäre, welchen Geschmack hätte sie?

Ich würde sagen, Wassermelone mit Extrafunktionen. Es soll etwas Buntes und Fruchtiges sein, aber nicht zu extrem. Wassermelone symbolisiert für mich Sommergefühle, Aufbruchstimmung, Frische und Neuanfang - alles Attribute, die gut zu unserer aktuellen Situation passen. Die „Extrafunktionen“ stehen für unsere zusätzlichen Leistungen und unser Bestreben, immer etwas mehr zu bieten als erwartet.

C. Klöss Dental GmbH

Hauptstraße 24
A-2482 Münchendorf
Österreich

Tel.: +43 (0)2259 - 766 77
Fax: +43 (0)2259 - 766 77 77
E-Mail: info@kloess-dental.at

Anwenderfreundlichen Ringmatrizen

SafeMatrix™ Contour – sichere Kontaktpunkte!

SafeMatrix™ Contour Einwegmatrizen von Medicom sind eine unverzichtbare Hilfe für Seitenzahnrestaurationen.



Der leichtgängige Drehmechanismus der SafeMatrix-Einwegmatrizen spannt das Band fest um den Zahn und sorgt für einen perfekten Sitz.



Die anwenderfreundlichen Matrizen sind in zwei Größen lieferbar. SafeMatrix™ Contour passen sich aufgrund des vorgeformten Bandes besonders gut an den Appximalbereich an.

Das Anlegen der Matrize geht denkbar einfach – der Drehmechanismus spannt das Band fest um den Zahn und sorgt für einen perfekten Sitz. Das dünne Matrizenband ist konisch einstellbar und kann deshalb auch bei komplizierten anatomischen Situationen leicht angepasst werden. Safe Matrix ist anwendungsbereit, die Matrize ist fertig montiert und kann sofort genutzt werden. Personal muss sich nicht um die Wiederaufbereitung von Band und Halter kümmern. Als Ein-

wegprodukt erfüllt es die Anforderungen an eine effiziente Praxishygiene.

Medicom GmbH

Kontakt für Österreich:

Daniela Rittberger
drittberger@medicom.com

www.medicomeurope.com

Workflows für ästhetische Kronen

Starke Lösungen für schöne Zähne

Wir bei GC wissen, wie wichtig es ist, Zahnärztinnen und Zahnärzten einen Arbeitsablauf an die Hand zu geben, der auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist – von A bis Z. Unser Angebot an hochwertigen Produkten stellt sicher, dass jeder Aspekt des Restaurationsprozesses mit Präzision und hoher Qualität erfüllt wird, so dass optimale Ergebnisse für Ihre Patientinnen und Patienten resultieren.



Hier geht es direkt zu den Workflows!



Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Zahnärztekammer Tirol: Zwischen Standesvertretung und Zukunftsgestaltung

Das Interview führte Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm

Präsident OMR DDr. Paul Hougnon und Vizepräsidentin MR Dr. Ingrid Schilcher der Landes Zahnärztekammer Tirol über Pflichtmitgliedschaft, Werberichtlinien und den Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter



Präsident OMR DDr. Paul Hougnon und Vizepräsidentin MR Dr. Ingrid Schilcher der Landes Zahnärztekammer Tirol

Dental JOURNAL: Die Pflichtmitgliedschaft kostet ca. 2.600€ pro Jahr. Welche Leistungen erbringen Sie für die Mitglieder und warum ist die Pflichtmitgliedschaft für Sie in der Zahnärztekammer so wichtig?

Dr. Hougnon: Die Pflichtmitgliedschaft ist aus mehreren Gründen von großer Wichtigkeit. Erstens ermöglicht sie uns, als geschlossene Gruppe die Interessen aller Zahnärzte zu vertreten. In Ländern ohne Kammerstatus, wo es nur freiwillige Interessenvertretungen gibt, werden diese bei politischen Entscheidungen kaum einbezogen. Wir hingegen werden bei Gesetzgebungen konsultiert und können Stellungnahmen abgeben. Ein wichtiger Punkt war beispielsweise die Bedarfsprüfung bei Niederlas-

sungen, besonders im Hinblick auf Investoren. Leider wurde uns von der Politik die Parteistellung entzogen. Da diese besonders wichtig ist, wenn es um die Niederlassung von Investoren und privaten Krankenanstalten geht, kämpfen wir weiter, um diese wiederzuerlangen. Weiters führen wir Verhandlungen mit Sozialpartnern, etwa in Hinblick auf Kassenverträge und Kassentarife. In Tirol verhandeln wir zum Beispiel mit den Lehrer- und Beamtenversicherungen, während die Verhandlungen mit der ÖGK zentral in Wien geführt werden. Wir bieten auch wichtige Services wie Patientenschlichtungen an, wo wir versuchen, Beschwerden ohne Gerichtsverfahren zu lösen. Wenn ein Patient eine Beschwerde einreicht, versuchen wir,

den Fall gütlich zu regeln. So kann die Versicherung einspringen, wenn tatsächlich ein Fehler des Behandlers vorliegt. Im Gegensatz zur Ärztekammer haben wir für solche Verfahren sogar eine zweite Instanz auf Bundesebene, was den Patienten zusätzliche Sicherheit bietet. Nicht zuletzt sind wir auch in der Ausbildung und Fortbildung tätig, beispielsweise bei der Ausbildung von Zahnarztassistentinnen. In Tirol arbeiten wir dafür eng mit dem AZW zusammen. Diese Zusammenarbeit zwischen Klinik, Zahnärztekammer und AZW funktioniert sehr gut und stellt eine qualitativ hochwertige Ausbildung sicher. **Neue Mitglieder stehen vor der Herausforderung an neue Patienten zu kommen. Eine Möglichkeit wäre Werbung. Doch ihre Werbe-**

richtlinien sind restriktiv. Warum ist das so und wie sehen diese konkret aus?

Dr. Hougnon: Bei den Werberichtlinien verfolgen wir einen Mittelweg. In manchen EU-Ländern wie Belgien oder Luxemburg ist Werbung für Zahnärzte komplett verboten, in anderen ist sie völlig freigegeben. Wir haben uns für einen ausgewogenen Ansatz entschieden. Konkret bedeutet das: Bei einer Praxiseröffnung darf man drei Anzeigen schalten, maximal eine Viertelseite groß. Man kann auch Fachartikel schreiben, jedoch ohne gleichzeitige Werbung in derselben Ausgabe. Wichtig ist, dass der Artikel selbst nicht als Werbung dient, also der eigene Name nicht zu oft erwähnt wird. Was die Außenwerbung an der Praxis betrifft, gibt es Richtlinien zur Größe und Ausgestaltung von Ordinations- und Hinweisschildern. Marktschreierische Darstellungen sind verboten. Diese Regelungen sollen einen fairen Wettbewerb gewährleisten und verhindern, dass sich Zahnärzte in einen Werbewettlauf begeben, bei dem jeder versucht, den anderen zu übertrumpfen. Verstöße gegen diese Richtlinien werden so gut wie immer von Kollegen gemeldet. Wir sind verpflichtet, solche Meldungen an den Disziplinaranwalt weiterzuleiten, der dann entscheidet, ob ein Verfahren eingeleitet wird. In den meisten weiterverfolgten Fällen ergeht eine Verwarnung oder eine geringe Geldstrafe, insbesondere, wenn es sich um eine erstmalige Übertretung gehandelt hat. Es ist uns wichtig zu betonen, dass Zahnärzte im Vorfeld bei uns nachfragen können, was erlaubt ist. Wir bieten Beratung an, um Verstöße zu vermeiden. Was die Internetwerbung beispielsweise bei Instagram betrifft, so sind nur Profileseiten erlaubt. Bezahlte Werbung bei Google oder anderen Suchmaschinen ist nicht gestattet. Wir sehen diese Einschränkungen als notwendig an, um einen fairen Wettbewerb zu gewährleisten und zu verhindern, dass sich Zahnärzte gegenseitig mit immer aggressiveren Werbemaßnahmen überbieten.

Was würden Sie Neugründern aktuell empfehlen, um an Patienten



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich **in voller Länge** mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören.

Folgen Sie einfach dem QR-Code links oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal. Das funktioniert **ohne Anmeldung**. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.

zu kommen?

Dr. Hougnon: In Tirol sind viele Kassenstellen frei. Ich empfehle jungen Zahnärzten, mit einer Kassenstelle zu beginnen. Das bietet sofort ein großes Patientenpotenzial, auch für Privatleistungen. So ist man abgesichert und braucht weniger Werbung. Alternativ kann man eine Homepage erstellen und dreimal in Zeitungen inserieren. Langfristig ist jedoch die Mundpropaganda zufriedener Patienten die beste und kostengünstigste Werbung.

Dr. Schilcher: Viele ältere Kollegen gehen bald in Pension. Es ist optimal, eine bestehende Praxis zu übernehmen, da der Patientenstamm und die vollständigen Krankenakten weitergegeben werden. Wenn die Patienten gute Erfahrungen mit dem neuen Zahnarzt machen, bleiben sie in der Regel. Sie schätzen die Kontinuität, da ihre gesamte Krankengeschichte und Röntgenbilder bereits vorliegen. **Eine persönliche Frage an Sie beide: Wenn Sie eine Prophylaxe machen möchten, würden Sie eine Assistentin mit 144, 400 oder 1.000 Stunden Ausbildung wählen?**

Hougnon: Ich würde es ausprobieren. Die Dauer der Ausbildung wäre für mich nicht entscheidend. Wichtiger ist, wie kompetent sie in der Praxis ist. Das kann man nur durch persönliche Erfahrung beurteilen.

Dr. Schilcher: Ich stimme zu. Ich würde zum Zahnarzt meines Vertrauens gehen und seiner Assistentin

eine Chance geben. Faktoren wie Schmerzempfinden und wie gut sie ihre Arbeit erklärt, sind wesentlicher. Theoretische Ausbildung allein garantiert keine Geschicklichkeit in der Praxis.

Um gutes Personal zu bekommen braucht es Wertschätzung, ausreichende Bezahlung und eine Perspektive. Aktuell gibt es nur die Perspektive als ZAss bzw. darauf aufbauend eine 144h Ausbildung. Braucht es nicht höherwertige Ausbildungen, um Mitarbeiter langfristig motivieren zu können?

Dr. Hougnon: Es gab in der Vergangenheit Pläne für weitere Qualifikationen. Dr. Bettina Schreder, ehemalige Präsidentin der Wiener Zahnärztekammer und Referentin für zahnärztliches Personal in der Österreichischen Zahnärztekammer, hatte ein Konzept entwickelt, das zusätzliche Spezialisierungen wie zahnärztliche Digitalassistenten, KFO-Assistenten und darüber hinaus eine Qualifikation zur zahnärztlichen Praxismanagerin vorsah. Letztere sollte nach fünf Jahren Berufserfahrung und dem Abschluss der ZASS- und PASS-Ausbildung möglich sein. Leider wurden diese Pläne nach einem Führungswechsel in der Wiener Zahnärztekammer und der damit folgebefindenden Neubesetzung von Referaten und Vorstandsposten innerhalb der Österreichischen Zahnärztekammer nicht weiterverfolgt. Was die Dauer der Ausbildung betrifft, so muss man dif-



kulzer.de/venus-pure

Wir sind offen für Weiterentwicklungen. Eine Erweiterung der Ausbildungsinhalte oder neue Qualifikationsmöglichkeiten können durchaus diskutiert werden.

Dr. Paul Hougnon

ferenzieren. Mehr Stunden bedeuten nicht automatisch eine bessere Qualifikation. Bei der ZASS-Ausbildung als Lehre sind ca. 1.200 Stunden Unterricht vorgesehen. Allerdings sind in den 1.200 Stunden auch Fächer wie Religion oder Sprachen enthalten. Die Ausbildung zur ZASS bei den Zahnärztekammern (respektive dem AZW in Tirol) sind 600 Stunden Unterricht zu einschlägiger Fachmaterie erforderlich. Es kommt also auf den Inhalt an, nicht nur auf die Stundenzahl. Wir sind grundsätzlich offen für eine Erweiterung der Ausbildungsmöglichkeiten, wenn der Inhalt sinnvoll ist und einen echten Mehrwert bietet. Eine Anpassung und moderate Erhöhung der Stundenzahl wäre durchaus denkbar, wenn es inhaltlich gerechtfertigt ist.

Dann komme ich auch auf den KV zurück bzw. die Bezahlung. Wie sollen motivierte junge Menschen zur ZAss Ausbildung motiviert werden, wenn z.B. der Handel fast doppelt so hohe Gehälter in der Lehrzeit bietet, wie der KV? Im ersten Lehrjahr bietet der KV ZASS Lehrlingen 655€ während Hofer mit 1.270€ wirbt.

Dr. Hougnon: Der Kollektivvertrag ist nur ein Mindeststandard. Im ersten Jahr verdient eine Helferin wenig, aber bei guter Entwicklung steigt das Gehalt im zweiten und dritten Jahr. Erfahrene Assistentinnen werden üblicherweise über Kollektivvertrag bezahlt, um sie zu halten. Vor einhalb Jahren hatte der ehemalige Präsident der Österreichischen Zahnärztekammer OMR DDr. Hannes Gruber und sein Verhandlungsteam ein für mich

akzeptables Ergebnis ausverhandelt, das leider von einigen Bundesländern abgelehnt wurde (ca. 5% Istloerhöhung und 9% KV-Erhöhung). In diesem Zusammenhang sollte aber auch erwähnt werden, dass die Kassentarife zum Teil nicht mehr kostendeckend sind. So reichen zum Beispiel in der Prothetik die Kassentarife oft nicht aus, um bei Reparaturen die Laborkosten abzudecken.

Dr. Schilcher: Ein wichtiger Aspekt sind auch Teilzeitmöglichkeiten. In meiner Praxis sind viele Assistentinnen nach der Familiengründung in Teilzeit zurückgekommen. Diese Flexibilität ist sehr wichtig, um qualifiziertes Personal zu halten.

In anderen Ländern, wie z.B. Deutschland, gibt es die diplomierte Dentalhygienikerin (DH) als Bachelor of Science. Wie stehen Sie zur Einführung dieses Berufs in Österreich, um engagierten Mitarbeitern weitere Perspektiven zu geben? Immerhin vollzog auch die ÄK vor Jahrzehnten den Sprung vom Dentisten zum promovierten Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Selbst Zahntechniker können heute einen Studienabschluss machen. Warum nicht auch eine DH mit Studienabschluss?

Dr. Hougnon: Wir erachten die Einführung eines selbstständigen DH-Berufs in Österreich als nicht notwendig. Unsere Hauptsorge ist, dass DHs ohne zahnärztliche Aufsicht arbeiten könnten, was dazu führen werden. Wir sind der Meinung, dass der Zahnarzt zuerst den Patienten untersuchen und einen Therapieplan erstellen sollte, bevor Aufgaben delegiert werden. In Ländern wie den USA oder den Niederlanden können DHs selbstständig arbeiten. Das birgt aus unserer Sicht die Gefahr, dass wichtige Aspekte der Mundgesundheit übersehen werden könnten. Ein Zahnarzt hat einen umfassenderen Blick auf die Gesamtsituation des Patienten. Wir bevorzugen das Delegationsmodell, bei dem der Zahnarzt die Gesamtverantwortung behält und bestimmte Aufgaben an gut ausgebildetes Personal delegiert. Das funktioniert ähnlich wie bei

den Zahntechnikern, die auch unter Aufsicht des Zahnarztes bestimmte Aufgaben in der Praxis übernehmen können. Allerdings sind wir offen für eine Diskussion über eine mögliche Erweiterung der PASS-Ausbildung oder zusätzliche Qualifikationen. Wenn der Inhalt sinnvoll ist und es dem Patienten und der Praxis zugutekommt, sind wir bereit, darüber nachzudenken.

Dr. Schilcher: Ich möchte hier ergänzen, dass wir Zahnärzte in unserer Ausbildung sehr viel über Prophylaxe lernen. Professor Kulmer legte zum Beispiel einen Schwerpunkt auf das gesamte stomatognathe System und die Einflüsse des Verdauungsapparats auf die Zahn- und Mundgesundheit. Es ist wichtig, dass wir den Überblick über die Gesamtsituation des Patienten behalten. Zudem entspricht es dem Konzept der „Primary Health Care“, alle Leistungen an einem Ort anzubieten. Eine Auslagerung der Prophylaxe an eigenständige DHs würde diesem Prinzip widersprechen. Der persönliche Kontakt ist enorm wichtig. Wir sehen den Patienten regelmäßig, mindestens zweimal im Jahr zur Kontrolle. Dabei können wir nicht nur die Zahngesundheit überwachen, sondern auch andere Aspekte wie Kiefergelenksbeschwerden erkennen. Oft hat der Zahnarzt mehr Gewicht beim Patienten, wenn es um die Motivation zur Mundhygiene geht. Wir können den Patienten ganzheitlich betrachten und beraten.

Abschließend, wie sehen Sie die Zukunft der zahnärztlichen Assistenzberufe?

Dr. Hougnon: Wir sind offen für Weiterentwicklungen. Eine Erweiterung der Ausbildungsinhalte oder neue Qualifikationsmöglichkeiten können durchaus diskutiert werden. Die angesprochenen Ideen von Dr. Schreder, wie z.B. die zahnärztliche Praxismanagerin, finde ich nach wie vor interessant und verfolgenswert. Wichtig ist uns aber, dass der Zahnarzt die Gesamtverantwortung behält und die enge Zusammenarbeit im Team gewährleistet bleibt.

Venus[®] PURE

DAS EINFACHE KANN SO SCHÖN SEIN.

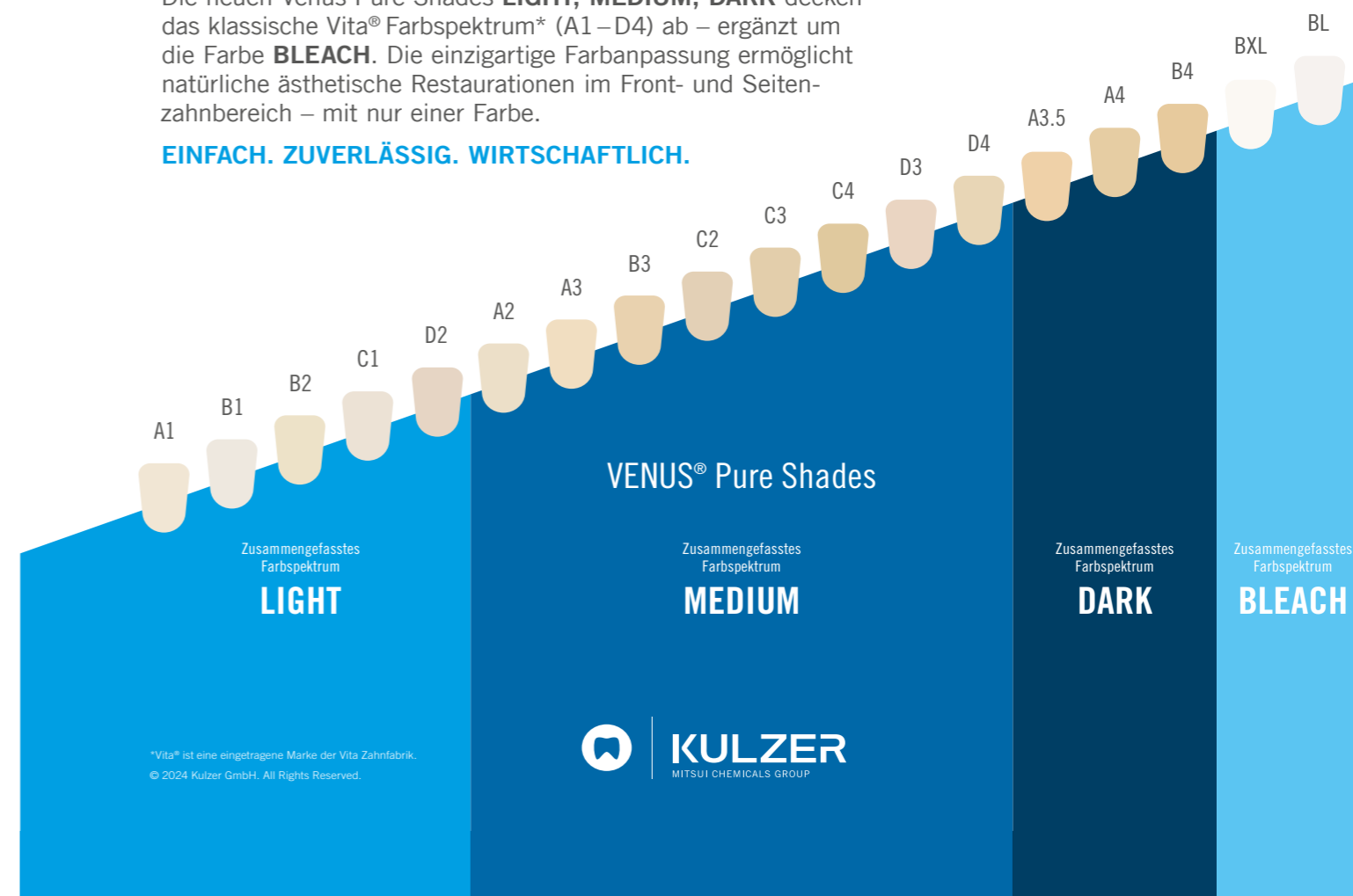


JETZT NEU

TAKE IT EASY! OHNE ZUSÄTZLICHE FARBSCHICHTUNG.

Die neuen Venus Pure Shades **LIGHT**, **MEDIUM**, **DARK** decken das klassische Vita[®] Farbspektrum* (A1–D4) ab – ergänzt um die Farbe **BLEACH**. Die einzigartige Farbanpassung ermöglicht natürliche ästhetische Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich – mit nur einer Farbe.

EINFACH. ZUVERLÄSSIG. WIRTSCHAFTLICH.



*Vita[®] ist eine eingetragene Marke der Vita Zahnfabrik.
© 2024 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Die neuen KaVo Polsterfarben

„Inspired by Nature“

Zum Launch der Polsterkollektion gestaltete der Berliner Künstler Jans Echternacht farbtintensive Kunstwerke, die die Kraft der Natur besonders eindrucksvoll und lebendig spiegeln.



Der Kollektionsname „Inspired by Nature“ passt nicht nur perfekt zu den neuen KaVo Farben, sondern auch zu den Werken des Künstlers Jans Echternacht.

Ein tiefes Ozeanblau, zartes Perlweiß oder ein sattes Waldgrün – eines steht außer Frage: die Natur bietet spektakuläre Farbtöne in unzähligen Nuancen. Diese Vielfalt bildet zusätzlich die perfekte Basis für das neueste KaVo Kunstprojekt: Exklusiv zum Launch der Polsterkollektion gestaltete der Berliner Künstler Jans Echternacht farbtintensive Kunstwerke, die die Kraft der Natur besonders eindrucksvoll und lebendig spiegeln.



lungseinheit beifügt. Die neue KaVo Farbpalette lässt sich auf vielfältige Weise im gesamten Praxisdesign einsetzen und bietet Zahnarztpraxen inspirierende neue Impulse für die Gestaltungsmöglichkeiten eines modernen und attraktiven Arbeitsumfelds. Passend zur neuen Behandlungseinheit und dem gesamten Praxiskonzept kann das kraftvolle Kunst-Farbspiel beispielsweise als hochwertiger Kunstdruck, als Print auf Accessoires oder auch als Wandtapete wirken und beeindrucken. KaVo stellt allen Käufern einer Behandlungseinheit die Bilddaten der Kunstwerke für ihr persönliches Designkonzept zur Verfügung.

Neben aller Innovation in Sachen Design steht KaVo auch für höchste Qualität Made in Germany. Entsprechend sind die Polster in Manufaktur-Qualität von Hand in der eigenen KaVo Polsterei in Warthausen bei Biberach gefertigt. Sowohl die RELAXline Polster mit komfortablem Memo-Schaum, ihrer weichen, lederartigen Oberfläche und den markanten Ziernähten als auch die klassischen Polster mit mattem Finish sind „hand-made“ und in den neuen KaVo Farben erhältlich.

www.kavo.com

Der Kollektionsname „Inspired by Nature“ passt nicht nur perfekt zu den neuen KaVo Farben, sondern auch zu den Werken des Künstlers Jans Echternacht. Seine Arbeiten bringen die natürlichen Zufälligkeiten von Farben und organischen Formen, die an Wasser und Wind erinnern, überzeugend zum Ausdruck. Durch den gezielten Einsatz seiner speziellen Rotationstechnik lässt er allein durch die Gravitationskraft einzigartige Kunstwerke und faszinierende Farbspektakel entstehen.

Exklusiv zur Markteinführung der neuen „Inspired by Nature“ Polsterfarben gestaltete Jans Echternacht aus den insgesamt vierzehn neuen, naturinspirierten Farben, beeindruckend markante Werke, die KaVo als hochwertige Kunstplakette dem Lieferumfang einer neuen Behand-



PAROPROPHYLaxe

OnlineSEMINARE 2024/25

pro OnlineSEMINAR

€ 66,-

ab 2 Buchungen 10% Ermäßigung

Dienstag jeweils von 19:00 bis 20:30 Uhr

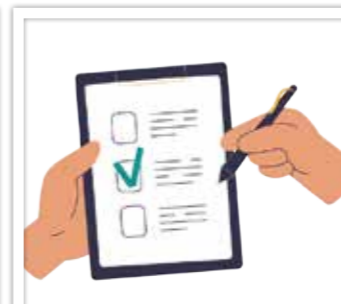
Ein Zertifikat und Handout bekommen Sie zu jedem Seminar zugesandt.



Parobehandlung mit Konzept – Tipps und Tricks anhand eines Fallbeispiels

DH Petra Natter, BA

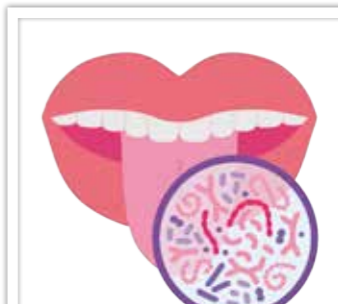
Dienstag, 24.09.2024



Anamnese für die Prophylaxeassistentin – Was sollte beachtet werden?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 12.11.2024



Zungenbelag und Schleimhautveränderungen in der Prophylaxe – Was tun bei Veränderungen?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 28.01.2025



Vitalstoffe in der Parodontologie – Was macht Sinn zu testen und zu empfehlen?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 25.03.2025

HIER KANN MAN SICH ANMELDEN:

ONLINE:

EMAIL:

TELEFON:

www.paroprophyllaxe.at

seminare@paroprophyllaxe.at

0043 660 / 57 53 498

Anmeldung mit Angabe der Adresse und Praxis der Teilnehmerin. Ich verwende Zoom als Meetingroom.

„FREIGESetzte BAKTERIEN“

EIN RISIKO BEI JEDER BEHANDLUNG

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

Chlorhexamed FORTE 2 mg/ml Dentallösung

hilft Bakterien abzutöten, bevor sie freigesetzt werden.^{2,3,4}

Goldstandard-Wirkstoff Chlorhexidin^{3,4}

Bekämpft Bakterien bis zu 12 Stunden

Schutz für Arzt und Patienten während operativer Eingriffe²

Chlorhexamed – die Nr. 1 zur Anwendung in Mund- und Rachenraum⁵

Haleon - Gebro Consumer Health GmbH, 6391 Fieberbrunn, Österreich. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Stand: Mai 2024.

Chlorhexamed



BG-IV-CHX 240502

Weltpremiere

Digitale Revolution in der Zahnmedizin

Dentsply Sirona präsentiert ersten Cloud-nativen Intraoralscanner Primescan 2. Dieser verspricht hohe Mobilität und Effizienz für moderne Zahnarztpraxen.



Hören Sie das gesamte Interview im Auto kostenlos per QR Code auf Spotify.



Niels Plate ist Entwickler und stand dem dental JOURNAL Rede und Antwort



Der Primescan 2 ergänzt das aktuelle IOS Portfolio von Dentsply Sirona und funktioniert ausschließlich über die DS Core

Der Primescan 2 nutzt Cloud-Technologie, um die gesamte Rechenleistung auszulagern und bietet dadurch verbesserte Mobilität und Effizienz in der zahnärztlichen Praxis. Entwickler Niels Plate erläutert im Interview mit dem dental JOURNAL die Vorteile und zukünftigen Entwicklungen dieses Cloud-basierten Systems.

dental JOURNAL: Wir befinden uns Anfang September auf einer Weltpremiere in Bensheim bei Dentsply Sirona. Herr Plate, können Sie uns vorweg etwas zur Bedeutung des Standorts Bensheim für Dentsply Sirona sagen?

Niels Plate: Bensheim ist einer unserer ältesten und wichtigsten Standorte. Er ist über 60 Jahre alt und erstreckt sich über 200.000 Quad-

ratmeter. Hier arbeiten 2.000 Menschen. Ein interessanter Fakt ist, dass wir von hier aus jährlich eine Million Sendungen an Kunden in 120 Ländern weltweit verschicken. Es ist der größte Produktionsstandort im Konzern. Obwohl unser Hauptsitz in Charlotte, North Carolina, ist, werden hier praktisch das komplette Equipment und Instrumente für den Konzern entwickelt und produziert.

„Made in Germany“ ist bei Dentsply Sirona nicht nur ein Schlagwort?

Genau, wir produzieren tatsächlich hier. Das umfasst nicht nur klassische Großgeräte wie Röntgen und CEREC, sondern zum Beispiel auch unseren neuen Endo-Motor X-Smart Pro+, der hier entwickelt wurde und produziert wird.

Sie haben mit Start heute ein neues Produkt auf den Markt gebracht,

das zur Primescan-Familie gehört. Bevor wir dazu kommen, können Sie als Einleitung etwas zur Geschichte der Primescan-Familie erzählen?

Die Primescan-Familie wurde 2019 mit der **Primescan AC** in zwei Versionen eingeführt - eine für CEREC-Anwender und eine für Kunden, die nur scannen und an ihr Labor senden möchten. Wir kommen ursprünglich aus dem CEREC-Bereich und waren Pioniere bei der Entwicklung von Intraoralkameras. 2022 haben wir dann die **Primescan Connect** eingeführt, ein kabelgebundenes Modell mit Laptop- ein Setup, das kleiner war als die AC-Einheit.

Sie haben zusätzlich zur Primescan Connect auch DS Core, eine Art multifunktionaler dentaler OneDrive, eingeführt. Was genau ist DS Core?

DS Core ist mehr als nur ein Cloud-Speicher für Scans. Unsere Vision ist es, ein digitales Universum, eine Plattform für Zahnärzte und Zahnlabore zu schaffen, auf der verschiedene Patientendaten und Softwarekomponenten zusammenkommen. In DS Core können Zahnärzte intra- und extraorale Bilder sowie 3D-Bilder ansehen und diese auf einem Canvas nebeneinander darstellen, ohne merkbare Ladezeiten. Wir haben uns für Offenheit entschieden und zusammen mit 3Shape unsere Workflow-Integrationen erweitert, um einen einfachen Datenaustausch zu ermöglichen.

Kommen wir zum Höhepunkt, dem neuen Produkt Primescan 2, der zusätzlich zur aktuellen Primescan auf den Markt kommt. Was macht dieses Gerät besonders?

Niels Plate: Die Primescan 2, die wir jetzt der dentalen Fachwelt vorgestellt haben, verlagert die gesamte Rechenleistung in die Cloud. Das Gerät enthält nur die notwendige Elektronik zum Scannen, zur Datenkomprimierung und zur WLAN-Verbindung. Die Daten werden automatisch und verschlüsselt in die Cloud gesendet, wo sie verarbeitet werden. Wir senden nicht nur den Scan, sondern die Rohdaten in die Cloud, steuern von dort aus den Scan, rendern die Daten im Rechenzentrum zu einem 3D-Modell und zeigen die Daten in Echtzeit auf einem beliebigen Monitor an. All das geschieht ohne merkbare Verzögerung.

Das ist die spannende Technik dahinter, aber welche Vorteile bietet dieses Cloud-native System in der eigenen Praxis?

Die Vorteile sind vielfältig. Man braucht keine Hochleistungs-hardware mehr in der Praxis, keine manuellen Updates und keine Backups. Die Software wird kontinuierlich erweitert und verbessert, ohne dass der Anwender etwas tun muss. Zudem bietet es eine unglaubliche Mobilität - man kann mit jedem Gerät mit einem Browser scannen, Scans ansehen, bearbeiten und sicher versenden. Das Labor kann alle benötigten und freigegebenen Daten sicher zur weiteren Bearbeitung in seine Laborsoftware, zum Beispiel inLab, runterladen. Auch in unseren etablierten CEREC-Workflow ist die Primescan 2 bestens integrierbar.

Wie sieht es mit zukünftigen Entwicklungen aus? Was können wir noch erwarten?

Wir planen, unsere Workflows Schritt für Schritt komplett in die Cloud zu bringen und effizienter zu machen. Das Equipment-Management, das wir mit der Primescan 2 einführen, wollen wir auf weitere Produkte ausdehnen. Wir arbeiten an Möglichkeiten in Richtung Diagnose, klassische Workflows wie CEREC und Patientenkommunikation. Ein Schwerpunkt liegt auch auf der intuitiven Benutzeroberfläche, wo wir viel von unserem Strategiepartner Google lernen.

Das klingt vielversprechend. Zum Schluss noch die obligatorische Frage zum Preis: Was kostet der Primescan 2?

Der UVP liegt bei ungefähr 25.000 Euro netto. Wir halten das für sehr wettbewerbsfähig für ein komplettes Paket, das den Scanner, Batterien, Ladegeräte, ein Connection Kit und bei Bedarf auch ein Edge Device umfasst. Wir sind davon überzeugt, dass dieses Angebot insbesondere für Neueinsteiger als auch für Praxen interessant ist, die ihre Scanner ersetzen oder ergänzen wollen.

NEU!

SUNSTAR

GUM®

GUM® SOFT-PICKS®



+50%
höhere
Reinigungs-
leistung*

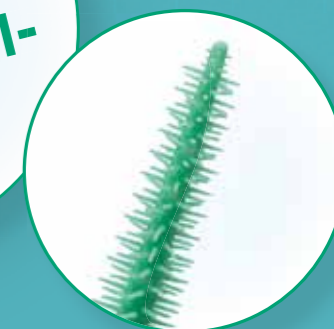
DIE NEUE GENERATION

Die Interdentalbürste, die Sie und Ihre Patient:innen lieben werden.

Inspiziert von einer Interdentalebürste



ULTRA
SOFT



Von bisher 80 auf 152 Filamente*

*vgl. GUM® SOFT-PICKS® ADVANCED

SOFT-PICKS®
PRO



SCAN ME

professional.SunstarGUM.com/de

Fallbericht

Die globulomaxilläre Zyste, gibt es sie wirklich?

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

Die „globulomaxilläre Zyste“ wurde erstmalig 1937 von Thoma beschrieben¹. Unter dem Titel „Facial cleft or fissural cyst“ beschrieb er zwei Fälle maxillärer birnenförmiger Zysten zwischen dem seitlichen Schneidezahn und dem Eckzahn. Die Entstehungstheorie solcher globulomaxillärer Zysten bestand im Einschluss von Eptihelinseln in Verschmelzungsbereichen der Gesichtsfortsätze (medialer und lateraler Nasenwulst), die mit dem Heranwachsen der betroffenen Patienten zystische Hohlräume unterschiedlichen Ausmaßes ausbilden können.

Bereits bei der Erstbeschreibung wurde festgehalten, dass sich globulomaxilläre Zysten zwischen parodontal und endodontologisch gesunden Zähnen entwickeln und typischerweise zu einem Auseinanderweichen der Wurzeln des seitlichen Schneidezahnes sowie des Eckzahnes im Oberkiefer führen. Die Zähne bleiben dabei vital. Die Diagnose wurde häufig erst bei klinisch evidenten Symptomen (bukkale Schleimhautschwellungen bzw. -vorwölbungen) gestellt, da sich solche Zysten durch Fehlen von Schmerzen und Entzündungszeichen lange Zeit unauffällig verhalten. Die Theorie der globulomaxillären Zyste als entwicklungsbedingte Zyste wurde allerdings ab den 1950er-Jahren zunehmend kritischer betrachtet, da verschiedene Untersuchungen und Publikationen Zahntraumata, überzählige Zahnanlagen und Neoplasien (insbesondere Ameloblastome) als Ursache nachweisen konnten^{2,3}.

Im Laufe der folgenden Jahrzehnte verdichteten sich die Hinweise zur Ablehnung der globulomaxillären Zyste weiter, sodass Ende der 1990er-Jah-

ren bzw. in den ersten 2000er-Jahren die spezielle Entität der globulomaxillären Zyste von den meisten Oralpathologen sowie von der WHO aufgegeben wurde. Entsprechend der geschichtlichen Entwicklung dient der Begriff globulomaxillär mittlerweile nur mehr der Beschreibung einer anatomischen Lokalisation: Die interradikuläre Region maxillär zwischen seitlichen Schneidezahn und Eckzahn. Nichtsdestotrotz ist ein gehäuftes Auftreten von Zysten in eben diesem Bereich unbestreitbar. Der vorliegende Fall stellt den Verlauf, von der Diagnose bis hin zur Therapie, einer zu Beginn unklaren Zyste zwischen lateralem Incisivus und Eckzahn bei einer 11-jährigen Patientin dar.

Der Fall

Eine 11-jährige Patientin stellte sich Ende Juli 2024 vor, nachdem sie bzw. ihre Mutter von Freitag bis Sonntag eine zunehmende Schwellung in regio 12-13 bukkal beobachten hatten (Abb. 1). Die Patientin war zum Zeitpunkt der Vorstellung beschwerdefrei, es bestand lediglich ein Druckgefühl bei Palpation. Der Sensibilitätstest

aller Oberkieferzähne verlief positiv, es konnten keine Zahntraumata in der Anamnese eruiert werden. Die nach der klinischen Inspektion durchgeführte Panoramaraöntgenaufnahme bestätigte ein kariesfreies Gebiss, allerdings das Vorhandensein einer zystischen Formation in regio 12-13 (Abb. 2). In einer 2 Jahre zuvor durchgeführten Panoramaraöntgenaufnahme waren keinerlei Auffälligkeiten ersichtlich. Um die Ausdehnung der zystischen Veränderung genau bestimmen zu können, wurde zusätzlich ein DVT angefertigt (Abb. 3). In dieser Aufnahme wurde deutlich, dass sich die Formation von der bukkalen, teilweise aufgelösten Knochenlamelle rund um die Wurzeln der Zähne 12 und 13 bis zur palatinalen Knochenwand erstreckte, die allerdings noch intakt schien. Aufgrund der Ausdehnung und der bukkalen Schwellung wurde für den Folgetag die Exstirpation der Zyste im Sinne einer Zystektomie geplant. Komplizierend bestand zum Zeitpunkt des Eingriffs eine bukkale Fistel, die Zyste war bukkal durchgebrochen. Nichtsdestotrotz erfolgte in Lokalanästhesie und unter antibiotischer Abschirmung ein



Abb. 1: Klinische Situation mit deutlicher bukkaler Auftreibung



Abb. 2: Ausschnitt aus dem Panoramaraöntgen präoperativ

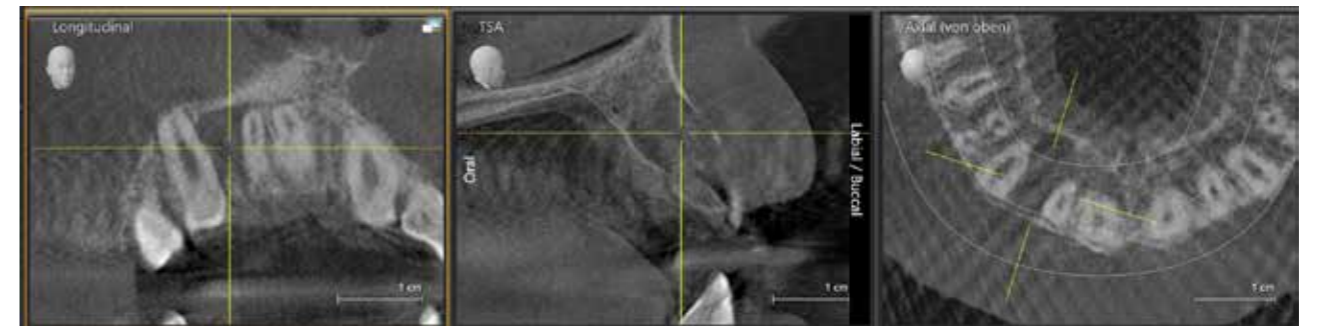


Abb. 3: DVT präoperativ

bukkaler Zahnfleischrandschnitt in regio 11-13 mit distaler Entlastung, um eine ausreichende Übersicht zu gewährleisten (Abb. 4). Nach Ablösung der Schleimhaut konnte der bukkale Knochendefekt dargestellt werden. Nach Erweiterung desselben wurde der Zystenbalg entwickelt, wobei sich über den eröffneten Bereich des Zystenbals eitriges Sekret entleerte. Die Entfernung der Zystenwand gestaltete sich aufgrund eingeschränkter Sicht und Manipulationsmöglichkeit insbesondere interradikulär schwierig. Allerdings konnte auch klinisch eine intakte palatinale Knochenwand bestätigt werden, weshalb auf einen zusätzlichen palatinalen Zugang verzichtet wurde.

Nach vollständiger Entfernung aller Zystenwandanteile zeigten sich die Wurzeloberflächen der Zähne 12 und 13 zu einem großen Teil denudiert

(Abb. 5). Es erfolgte die Spülung des verbliebenen Hohlraums mit CHX und H₂O₂, die Einlage von Kollagenschwämmchen und die Abdeckung des knöchernen Zugangs mittels resorbierbarer Kollagenmembran. Der Wundverschluss erfolgte mittels Einzelknopfnähten, wobei auch die bukkale Fistel mittels zweier Nähte verschlossen wurde, um einen speicheldichten Verschluss zu gewährleisten (Abb. 6). Der postoperative Verlauf gestaltete sich komplikations- und vor allem schmerzfrei. Eine Kontrolle am dritten postoperativen Tag bestätigte trotz noch geringgradiger Schwellung einen regelrechten Heilungsverlauf, sodass nach 9 Tagen die Nahtentfernung erfolgte. Auch hier konnten blande Wundverhältnisse vorgefunden werden. Es zeigte sich zwar eine mäßige Atrophie der Papille 12-13, bedingt durch teilweise Zerstörung des interradikulären Septums durch die

Zystenausdehnung. Allerdings konnte auch in diesem Bereich eine Geweberegeneration bereits 14 Tage postoperativ beobachtet werden (Abb. 7).

Histologisch ergab die Aufarbeitung des entfernten Gewebes das Bild einer lateralen Parodontalzyste, sodass die Therapie mit dem durchgeführten Eingriff als abgeschlossen gelten kann. Nichtsdestotrotz ist eine röntgenologische Kontrolle in 2 Monaten geplant, um eine knöcherne Regeneration und somit eine vollständige Heilung zu bestätigen.

Diskussion

Der vorliegende Fall bestätigt die in der Einleitung erwähnten Zweifel zur Existenz der sogenannten globulomaxillären Zyste. Wie in der Falldarstellung erwähnt, handelte es sich um eine laterale Parodontalzyste. Da sich

Abb. 4: Klinische Ansicht nach Lappenpräparation



Abb. 5: Klinische Ansicht nach Zystektomie mit freiliegenden Wurzeloberflächen



Abb. 6: Klinische Ansicht nach Wundverschluss



eine eventuelle Folgetherapie nach der histologischen Diagnose richtet und die Differentialdiagnose von radikulären Zysten bis hin zu Ameloblastomen vielfältig ist, ist in Fällen einer Zystektomie des entnommenen Präparates unbedingt zu fordern. Bei Nachweis von Keratozysten oder Ameloblastomen können zusätzliche

Resektionen erforderlich werden. In zweiter Hinsicht unterstreicht der Fall auch die Bedeutung regelmäßiger Panoramaröntgenaufnahmen auch im Kindes- und Jugendalter. Die frühzeitige Diagnose von Anomalien wie dentale Nichtanlagen, überzählige Zähne oder eben zystischer Formationen kann Vorteile in der Behandlung ver-

schiedener Krankheitsbilder bringen. Wäre die Zyste im vorliegenden Fall bereits vor klinischen Symptomen wie der entwickelten bukkalen Schwellung diagnostiziert worden, wären eine Entfernung bereits bei einer geringeren Ausdehnung und somit der chirurgische Eingriff vereinfacht worden.

Vorsicht ist geboten bei der Interpretation der eindeutigen und, wie im vorliegenden Fall, oft ausgedehnten Aufhellung im Röntgenbild. Zwar kann eine entsprechende Struktur leicht mit einer radikulären Zyste verwechselt werden. Allerdings kann bei genauer klinischer Untersuchung durch einen positiven Sensibilitätstest der involvierten Zähne sowie durch die Abwesenheit von Ursachen, die zu einer apikalen Parodontitis führen können (Traumata, Karies, pulpennahe Restaurationen), die Differentialdiagnose der radikulären Zyste meist rasch ausgeschlossen werden. Entscheidend ist wie bei vielen anderen Pathologien des Zahn- und Kieferbereichs das Zusammenführen mehrerer Befunde und nicht die voreilige Therapie allein aufgrund einer röntgenologischen Verdachtsdiagnose.

Schließlich stellt sich die Frage nach dem zusätzlichen Einsatz eines xenogenen oder allogenen Knochenersatzmaterials anstelle von koagulumstabilisierenden Maßnahmen wie Kollagenschwämmchen. Diesbezüglich gibt es allerdings nur unzureichende Literatur zur Verwendung bei Kindern und Jugendlichen. Gleichzeitig würde sich die Infektionsgefahr deutlich erhöhen. Zuletzt muss bedacht werden, dass im Kindes- und Jugendalter das Regenerationspotential im Vergleich zum Erwachsenenalter deutliche Vorteile bringt und selbst Weichteilheilungen schneller verlaufen. Aus den genannten Gründen wurde auch im vorliegenden Fall auf den Einsatz eines Knochenersatzmaterials verzichtet.



Abb. 7: Klinische Ansicht 14 Tage postoperativ

Fazit

Zusammenfassend zeigt der beschriebene Fall, dass auch bei jüngeren Patienten viele Pathologien in Lokalanästhesie behandelbar sind. Regelmäßige Röntgenaufnahmen sollen helfen, Erkrankungen wie die vorliegende frühzeitig und effizient zu behandeln. Insbesondere bei Mädchen in der zweiten Lebensdekade soll dabei besonders auf die Schneidezahn-Eckzahn-Region geachtet werden.

Literaturliste

1. Thoma KH. Facial cleft or fissural cyst. Int J Orthodont. 1937;23:83-89.
2. Ferenczy K. The relationship of globulomaxillary cysts to the fusion of embryonal processes and to cleft palates. Oral Surg Oral Med Oral Pathol. 1958;11(12):1388-1393.
3. Bosco HF. Polycystic ameloblastoma of the maxilla. Oral Surg Oral Med Oral Pathol. 1958;11(9):945-950

Daniel Dalla Torre

Priv.-Doz.,
Dr.med.univ.
Dr.med.dent.



Dentalclinic
Dalla Torre

Jaufenstrasse 5
39049 Sterzing (Südtirol)

www.dentalclinic-dallatorre.it

LM feel the difference

LM ErgoSense SHARP DIAMOND



EINFACH SCHARF.

SCHLEIFFREIE
INSTRUMENTE



- Nicht zu schleifende Mikrobeschichtung
- Übertroffene Schärfe
- Ergonomischer Handgriff

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...

Medicom

Medicom GmbH

Daniela Rittberger · Tel.: 0676 526 65 20
drittberger@medicom.com
www.loser.eu



Fallbericht

Ästhetische und funktionale Wiederherstellung der Schneidezähne 11 und 21

Von Stefano Esposito, Oral Design, Italien

Die ästhetische und funktionale Wiederherstellung von Schneidezähnen stellt eine Herausforderung in der zahnärztlichen Praxis dar. In diesem Fallbericht wird die umfassende Behandlung einer Patientin beschrieben, die sich aufgrund von Schmerzen in den Schneidezähnen 11 und 21 in unserer Praxis vorstellte. Der Fall zeigt den erfolgreichen Einsatz moderner Technologien und Materialien zur Verbesserung von Ästhetik und Funktion.

Die Patientin stellte sich erstmals in unserer Praxis mit Beschwerden in den Schneidezähnen 11 und 21 vor. Nach der Untersuchung wurde festgestellt, dass die zuvor in einer anderen Zahnarztpraxis erstellten Kronen entfernt werden mussten. Im Anschluss daran wurde eine Wurzelbehandlung durchgeführt, gefolgt von der Herstellung provisorischer Kronen, um die Patientin vorüberge-

hend zu versorgen (Abbildung 1).

Nachdem sich die Beschwerden der Patientin verbessert hatten, wurde in einer ausführlichen Beratungssitzung die weitere Vorgehensweise besprochen. Dabei wurden auch neue ästhetischere provisorische Kronen aus dem PMMA Kunststoff NEW OUTLINE von Anaxdent angefertigt (Abbildung 2 und 3). Die Patientin

war mit der Ästhetik und Funktion der neuen Provisorien äußerst zufrieden, insbesondere im Vergleich zur Ausgangssituation. Aus diesem Grund entschieden wir uns, die Form der provisorischen Kronen in die definitiven Restaurationen zu übertragen. Die Präparation wurde finalisiert, und eine Abformung wurde erstellt (Abbildung 4).

Farbbestimmung und Materialwahl

Für die Zahnfarbbestimmung nutzen wir seit mehr als zwei Jahren den digitalen Farbmesser Optishade Matisse von Smileline. Dieses Gerät ermöglicht eine präzise Farbbestimmung der L*a*b*-Werte und unterstützt uns dabei, den Farbton der Restaurationen exakt zu treffen. Abbildungen 5 bis 9 zeigen die Farbbestimmung in



Abb. 1: Vorübergehende provisorische Versorgung



Abb. 2 und 3: Ästhetische Provisorien aus PMMA



Abb. 4: Finale Präparation vor der Abformung



Abb. 5: Farbbestimmung mit Optishade

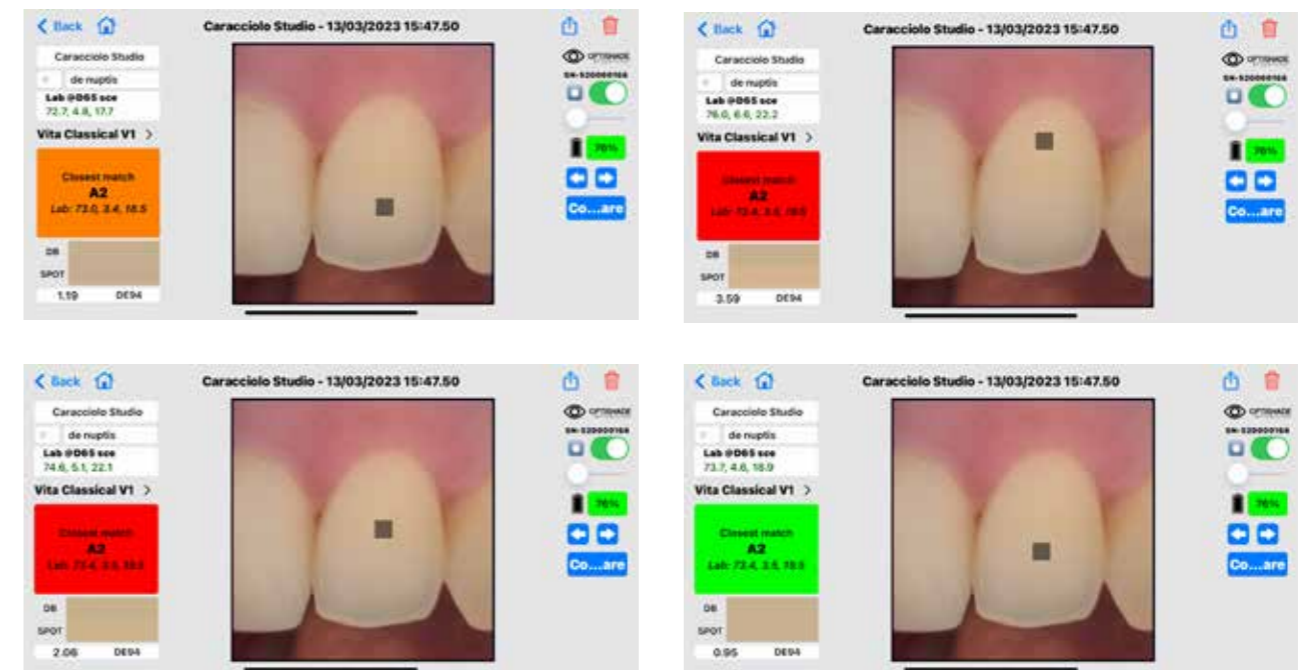


Abbildung 6-9: Farbbestimmung in verschiedenen Bereichen des Zahnes mit Optishade

verschiedenen Bereichen des Zahnes, was eine noch genauere Farbwiedergabe beim Schichten ermöglicht.

Bei der Wahl des Zirkonoxids für die Unterkonstruktion mussten die teilweise stark verfärbten Zahnstümpfe berücksichtigt werden (Abbildung 4). Sagemax bietet eine breite Palette an unterschiedlich stark transluzenten Zirkonoxiden. Letztendlich entschieden wir uns für das hochfeste Multi-layer Zirkonoxid NexxZr T Multi in der Farbe A2. Dieses Material zeichnet sich durch eine gute Abdeckung im Dentin-Bereich und hohe Transluzenz im Schneidbereich aus, wodurch

die verfärbten Stümpfe optimal abgedeckt werden können und eine hohe Helligkeit als Basis erzielt wird. Abbildung 10 zeigt die Gerüsteinprobe im Patientenmund.

Verblendung und Abschluss

Die Verblendung der Restauration erfolgte mit der Schichtkeramik Creation ZI-CT von Creation Willi Geller (Abbildung 11). Die genaue Kenntnis der verwendeten Schichtkeramik ist entscheidend, um die Farbe perfekt zu treffen. Die Arbeit mit Optishade unterstützt diese Aufgabe zusätzlich, und eine kontinuierliche Farbüber-

prüfung erhöht die Treffsicherheit der Farbgebung. Die abgeschlossenen Restaurationen sind in den Abbildungen 12 bis 15 dargestellt. Die Protusionsführung wurde abschließend eingestellt und die Funktion optimiert. Die Patientin zeigte sich überglücklich mit dem Endresultat, was die geleistete Arbeit des gesamten Teams würdigte.

Fazit

Die ästhetische und funktionale Wiederherstellung von Schneidezähnen erfordert ein umfassendes Verständnis dentaler Materialien und Techno-



Abb.10: NexxZrT Multi A2 Gerüststeinprobe

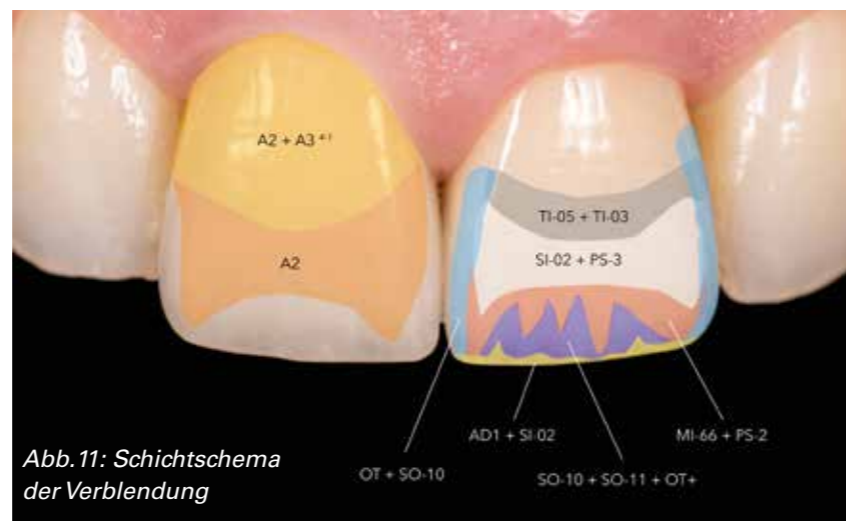


Abb.11: Schichtschema der Verblendung



Abbildung 12-14: Endresultat im Mund der Patientin



oral design
STEFANO ESPOSITO



Oral Design
Stefano Esposito

logien. In diesem Fallbericht haben wir gezeigt, wie der Einsatz moderner Geräte wie dem Optishade und hochwertiger Materialien wie NexxZr T Multi und Creation ZI-CT zu hochästhetischen Restaurationen führen kann. Dieser Fall betont die Bedeutung einer sorgfältigen Planung, präzi-

sen Farbnahme und interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker.

www.sagemax.com
www.dental-markt.at
www.cadflix.at

Wenns mal wieder **matchen** soll!



Mehr erfahren!



Neu!



NexxZr.+ Multi 2.0

Unser ästhetischstes Zirkonoxid.*

Mehr Ästhetik.

Jetzt mit verbesserter Farbzeptur und optimiertem Farbverlauf.

Mehr Farben.

Jetzt in 16 A-D und 4 BL Farben erhältlich.

Mehr Dicken.

Jetzt in 3 Dicken, 14, 16, 20 mm erhältlich.

Jetzt bestellen:



ZPP Dentalmedizintechnik GmbH
T: 03848/60007, F: 03848/60007-4
E: office@zpp.at, www.zpp.at



cadFLIX GmbH
T: 0720/710 900
E: office@cadflix.at, www.cadflix.at

* im Vergleich zu anderen Zirkonoxiden von Sagemax
©2024 Sagemax Bioceramics, Inc., Federal Way, WA, US, Sagemax and NexxZr are registered trademarks of Sagemax Bioceramics Inc.

Praxiscoaching mit DH Petra Natter, BA

Prophylaxe 3.0: Heben Sie Ihre Zahnarztpraxis auf das nächste Level

Individuelles Praxiscoaching zur Stärkung und Bindung ihrer Prophylaxemitarbeiter

Ein individuelles Praxiscoaching kann ihr Prophylaxeteam und ihr Behandlungsangebot an den Patienten auf ein nächstes Level heben. Gerade in der zahnärztlichen Prophylaxe gibt es in den letzten Jahren so viele neue Behandlungsstrategien und Produkte. Ist ihre Zahnarztpraxis bereits angekommen in der Prophylaxewelt? Bieten Sie ihren Patienten schon eine 3.0 Prophylaxe an? Sind ihre Terminkalender längst ausgebucht und ihre Mitarbeiter zufrieden? Und haben Sie genügend Nachwuchs für den Ersatz einer Mitarbeiterin? Wenn das alles zutrifft, dann brauchen Sie kein Praxiscoaching, wenn nicht, dann empfehle ich ihnen eine Ist-Analyse ihrer Prophylaxeabteilung. Lassen Sie ihre Mitarbeiter durch eine erfahrene Dentalhygienikerin schulen!



Individuelles Praxiscoaching für modernste Prophylaxe-Strategien und maximale Praxiseffizienz - hier in der Praxis Waidring Dr. Kalhori.

Wie läuft ein Praxiscoaching bei Paroprophyaxe Petra Natter, BA ab? Ein Anruf oder eine E-Mail genügt für den ersten Kontakt! Ihre Wünsche und Vorstellungen werden von mir in ein individuelles Konzept gepackt, und mit einem Zeitplan und den Kosten an Sie geschickt. Es gibt mehrere Vorschläge, je nach Inhalten und Zeitaufwand. Wir sprechen nochmal darüber, ob es ihren Vorstellungen entspricht. Wir vereinbaren einen Termin zu einer Ist-Analyse oder wir besprechen am Telefon ihre konkreten Wünsche zur Veränderung.

Bei einer Ist-Analyse berücksichtige ich den Praxisstandort, den Wissensstand der Mitarbeiter und auch die Praxisphilosophie, damit das gemeinsame Ziel klar definiert werden kann. Ich analysiere in kurzer Zeit ihre Praxisabläufe, das Terminmanagement, die interne und externe Kommunika-

tion, die Inhalte der Leistungen und den Inventarbestand. Wir besprechen die Schwachstellen und erstellen gemeinsam ein Konzept genau auf ihre Praxisvoraussetzungen abgestimmt. Sollte mein Vorschlag ihren Vorstellungen entsprechen, dann können wir einen Termin oder mehrere Termine vereinbaren. Dabei gehe ich auf die Bedingungen der Praxis ein, und kann jeden Wochentag für ein Praxiscoaching anbieten. Außerdem können wir bereits vorab über Zoom die wichtigsten Informationen teilen. Auch stehen auf meiner Website im Voraus sehr viele Themenbereiche aus der Prophylaxe als Video-on-Demand bereit. Somit können wir auf individuelle Wünsche und Bedürfnisse jedes einzelnen Mitarbeiters eingehen.

Der Praxistag oder die Praxistage werden von mir in Theorie und Praxis angeboten. Auf jeden Fall können

wir im Nachhinein die verschiedenen Themen weiter aufarbeiten. Ich unterstütze den Unterricht mit einer PowerPoint Präsentation und mit viel Anschauungsmaterial. Dabei werde ich von verschiedenen Firmen mit Probemustern unterstützt. Ich begleite ihre Praxis auch nach dem Coaching mit hilfreichen Tipps und Kontakten. Bei Bestellungen und der Auswahl der Geräte kann ich Sie beraten, und bekomme bei vielen Firmen gute Konditionen und teilweise bis zu 20% Rabatt.

In den letzten 10 Jahren habe ich neben meinen vielen Seminaren auch über 40 Zahnarztpraxen individuell coacht und begleitet. Ich freue mich auf ein individuelles Praxiscoaching in ihrer Praxis!

www.paroprophyaxe.at

Individuelles Praxiscoaching

Dies hat in ihrer Praxis den Vorteil, dass die Themen genau auf ihr Prophylaxeteam abgestimmt werden. Sie können die Fortbildungen mitgestalten und mitbestimmen welche Schwerpunkte behandelt werden. Somit nutzen Sie den Vorteil keinen Anfahrtsweg zu haben, noch unnütze Zeit mit Themen zu verwenden, die für Sie nicht relevant sind. Um den maximalen Lernerfolg für ihre Prophylaxemitarbeiter zu erreichen, biete ich praktische Supervisionen am Patienten an.

Aufbau der Prophylaxeabteilung

Gerne unterstütze ich auch Prophylaxe-Einsteiger/Quereinsteiger in der Organisation des Prophylaxezimmers bis zum Ablauf einer professionellen Zahnreinigung. Ich erstelle gemeinsam mit ihrem Team Handbücher für die Inhalte der Prophylaxeabläufe und schule die Anwendung neuer Geräte. Dadurch sparen Sie als Praxisinhaber und Zahnarzt wertvolle Zeit.

Aktualisierung der Abläufe

Sind Sie bereits Prophylaxemitarbeiterin? Bringen Sie wieder frischen Wind in ihre tägliche Arbeit durch strukturierte Fortbildungen mit aktuellen Themen. Ihre Wünsche und Anregungen berücksichtige ich gerne.

Kontaktieren Sie mich mit ihrem Anliegen und ich mache ihnen ein auf Sie abgestimmtes Angebot



Dentalhygienikerin
PETRANATTER BA

Kompetentes Fachwissen
Prophylaxekonzepte
Schulungen



Bahnhofstr. 19
A-6911 Lochau
(+43) 0660 / 57 53 498
www.paroprophyaxe.at
seminare@paroprophyaxe.at



DENTALHYGIENIKERIN
Petra Natter BA

KOMPAKTES FACHWISSEN
PROPHYLAXEWISSEN
SCHULUNGEN


ONLINE
Seminare
Workshops
Video On Demand


VOR ORT
Seminare
Praxiscoaching
Lehr Tätigkeiten


BLOG
News
Netzwerk
Stellenbörse

www.paroprophyaxe.at
seminare@paroprophyaxe.at
+43 (0) 660 / 57 53 498
Bahnhofstr. 19, A-6911 Lochau

Ein Blick über die Farbskala hinaus

Die ästhetische Kraft echter Opaleszenz

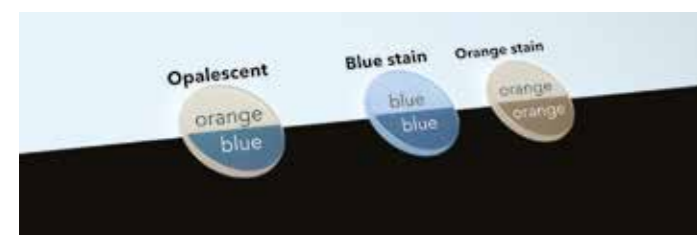
Von Dr. Javier Tapia Guadix (Spanien) und Dr. Annelies Van Ende (Belgien)



Die Farbe eines Zahns wird durch den Weg bestimmt, den das Licht beim Durchtritt durch den Zahnschmelz und das Dentin nimmt. Farbe ist Licht, das entweder direkt von einer Lichtquelle ausgeht oder von einem Gegenstand reflektiert wird. Früher wurde die Farbe der Restauration meist mit einem konventionellen, monochromatischen (einfarbigem) Farbring bestimmt.



Abb. 1: So funktioniert Opaleszenz: (a) Das inzisale Drittel der Zähne schimmert durch das reflektierte Licht bläulich. (b) Das Licht, das durch dasselbe inzisale Drittel fällt, lässt es orangegelb erscheinen. (c) Echte Opaleszenz im Vergleich zur bloßen Imitation mit Malfarben. Bei schwarzem Hintergrund erreicht die Oberflächenreflexion das Auge, während das transmittierte Licht absorbiert wird; auf weißem Hintergrund wird das Licht durch die Scheibe transmittiert, bevor es von der darunter liegenden Oberfläche reflektiert wird.



Heute ist man sich bewusst, dass die tatsächliche Zahnfarbe weitaus komplexer ist. Andere optische Eigenschaften des Zahns spielen nämlich ebenfalls eine wichtige Rolle und müssen sorgfältig berücksichtigt werden, wenn eine Restauration wirklich ästhetisch sein soll. In diesem Artikel soll die Nachbildung einer der bemerkenswertesten optischen Eigenschaften des menschlichen Zahnschmelzes näher betrachtet werden: die Opaleszenz.

Wenn Licht durch den natürlichen Schmelz hindurch fällt, werden wir Zeuge eines interessanten Farbspiels.

Reflektiertes Licht verleiht dem Zahn einen bläulichen Schimmer, während durchfallendes Licht einen orangefarbenen Eindruck erzeugt. Dieses optische Phänomen wird als Opaleszenz bezeichnet (Abb. 1). Die Opaleszenz des Schmelzes hellt den Zahn auf, ohne die Transluzenz zu verringern, und verleiht ihm Tiefe und Vitalität. Die Wirkung der Opaleszenz ist im inzisalen Drittel des Zahns am deutlichsten, da hier das Dentin in den unteren Schichten des Zahns keinen Einfluss nimmt. Im Folgenden werden zwei klinische Fälle vorgestellt, bei denen Initial™ LiSi Block (GC) zum Einsatz kam. Initial LiSi Block ist ein vollstän-

dig kristallisiertes CAD/CAM-Block aus Lithium-Disilikat. Dieses Material erreicht seine volle Festigkeit ohne jeden Brennvorgang. Es kann zur Fertigstellung entweder poliert oder glasiert werden. Nicht nur seine ausgezeichneten mechanischen Eigenschaften, sondern insbesondere auch seine optischen Eigenschaften sind absolut bemerkenswert – insbesondere die Opaleszenz. Während die meisten Restaurationsmaterialien lediglich einen Pseudo-Opaleszenzeffekt aufweisen, ist Initial LiSi Block wirklich opaleszierend. Dies ist ein enormer Vorteil bei der Farbgebung, wie die vorgestellten Beispiele zeigen.



Abb. 2: Die Oberkieferfront vor der Versorgung mit Lithium-Disilikat-Veneers. Die Patientin hatte zuvor palatinale Veneers aus Hybridkeramik (CERASMART270) erhalten, um den nach kieferorthopädischer Behandlung wieder aufgetretenen offenen Biss zu therapieren.

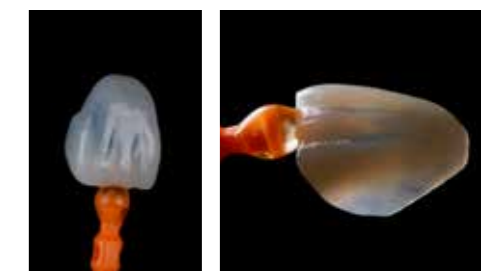


Abb. 3: Veneers aus Initial LiSi Block (Farbe A1 HT). Die beobachtete Farbe ist abhängig vom einfallenden Licht und wechselt von einem bläulichen zu einer orange-gelben Farbe, die die wahre Opaleszenz des Materials zeigt. Die Inzisalkante wirkt auch aufgrund der palatinalen Veneers recht massiv.

Fall 1: Polierte Veneers aus monolithischem Initial LiSi Block (Abb. 2 bis 7)

Die Patientin im ersten Fall war mit palatinalen Veneers versorgt worden, da sie nach einer kieferorthopädischen Behandlung noch einen offenen Biss hatte. Nach dem Einsetzen dieser Veneers aus Hybridkeramik (CERASMART270, GC) hatte sie ihre alte Frontzahnführung wieder erlangt, und auch die Schmerzen im Kiefergelenk waren verschwunden (Abb. 2). Die vestibulären Veneers zur Verbesserung ihrer Ästhetik wurden aus Initial LiSi Block, (Farbe A1 HT; GC) hergestellt (Abb. 3). Es wurden keine Mal- oder Glasurfarben verwendet; die Veneers wurden lediglich hochglanzpoliert (Abb. 4). Dies war möglich, weil die Lithium-Disilikat-Blöcke bereits bei der Herstellung vollständig kristallisiert sind. Bei dieser noch recht jungen Patientin wurde die individuelle Zahnmorphologie etwas ausgeprägter gestaltet und kam nach der Politur sehr gut zur Geltung. Auch ohne Charakterisierung integrierten sich die Veneers intraoral bemerkenswert gut, was vor allem auf die schöne, natürliche Opaleszenz der Blöcke zurückzuführen ist (Abb. 5 bis 7). Lithium-Disilikat hat eine geringere Fluoreszenz als der natürliche Zahn, was jedoch durch ein stark fluoreszierendes Befestigungsadhäsiv ausgeglichen werden kann. Die Fluoreszenz des Klebers diffundiert gut durch die eher dünnen Veneers mit ihrer hohen Transluzenz. Bei der Nachkontrolle nach einem Jahr konnten aufgrund der hohen Stabilität der Restauration keine Veränderungen festgestellt werden.



Abb. 4: Polierte Lithium-Disilikat-Veneers (Initial LiSi Block, Farbe A1 HT) auf dem 3D-gedruckten Modell mit schönem Glanz und ansprechender Oberflächenstruktur.



Abb. 5: Die oberen Frontzähne (Eckzahn bis Eckzahn) nach der Behandlung mit dem polierten Initial LiSi Block (Farbe A1 HT).



Abb. 6: Hervorragende Farbübereinstimmung mit den unteren, natürlichen Zähnen, mit dem gleichen Opaleszenzeffekt – am deutlichsten am Übergang, wo der Schmelz dünner wird. Im Kreis: An Zahn 11 und 41 ist der blau/orange Dichroismus – der Effekt, dass eine Substanz je nach Blickrichtung in zwei verschiedenen Farben erscheint – besonders ausgeprägt.



Abb. 7: Die verklebten Veneers zeigen unter Transillumination die hervorragende Lichtleitung von Initial LiSi Block und seine natürliche Opaleszenz im inzisalen und approximalen Bereich.

Fall 2: Micro-Layering auf Veneers aus Initial LiSi Block mit ONE SQIN (Abb. 8 bis 12)

Der Patient im zweiten Fall (Abb. 8) sollte mit Veneers an Zahn 13 bis 23 versorgt werden. Um den Schneidezähnen mehr Details zu verleihen, wurden auf den Veneers Initial™ IQ ONE SQIN-Keramik in Micro-Layering-Technik aufgetragen. Wie in Fall 1 wurden die Eckzähne nicht charakterisiert, sondern nur manuell poliert. Die vestibuläre Morphologie der anderen Veneers wurde vor dem Schleifen der Veneers aus Initial LiSi Block (Farbe A2 HT; GC) in der CAD/CAM-Software leicht reduziert (Abb. 9). Die Kontaktpunkte, die palatinale Seite und die Inzisalkante wurden ohne jegliche Reduktion monolithisch belassen und manuell poliert. Die Verstärkung von Veneers im inzisalen Bereich ist entscheidend für ihre Langlebigkeit, weil man dadurch mechanische Probleme wie Chipping vermeidet, die bei normalen Feldspat-Veneers häufig

aufzutreten. In der Regel geht die inzisale Verstärkung jedoch zu Lasten der Ästhetik im inzisalen Drittel. Bei Initial LiSi Block ist jedoch ein solcher Kompromiss nicht notwendig, da auch der reine, nicht charakterisierte Block eine natürliche Opaleszenz aufweist. Ein wichtiger Aspekt der Opaleszenz für die Ästhetik ist der, dass sie die Farbwirkung eines Zahns verstärkt, ohne seine Transluzenz zu verändern. Um den größtmöglichen Nutzen zu erzielen, sollten Malfarben daher nur äußerst sparsam eingesetzt werden. Ein übermäßiger Einsatz beeinträchtigt die Transluzenz und die Restauration verliert an Vitalität. Ein weiterer wichtiger Grundsatz ist der, dass sich die Opaleszenz nicht auf das inzisale Drittel des Zahns beschränkt, sondern im gesamten Zahn vorhanden ist. Die keramischen 3D-Glasurpasten Initial™ IQ Lustre Pastes ONE (GC) werden für die interne farbliche Charakterisierung verwendet und dienen gleichzeitig als Connector-Brand. Es wurden nur LNFL (Neutral Fluor) und



Abb. 8: Ausgangssituation

L-OP (Opal) verwendet sowie eine begrenzte Menge Initial™ Spectrum Stains (GC) auf den Mamelons, um ein etwas „sklerotischeres“ Dentin im inzisalen Drittel zu simulieren. Dies führt zu einem natürlicheren und realistischeren Aussehen der fertigen Veneers. (Abb.10)

Nach dem Brand mit den Initial IQ Lustre Pastes ONE wurde SQIN-Keramik aufgetragen: Für den Dentinanteil wurde Dentin Body-A auf den Mamelonspitzen verwendet, während eine



Abb. 12 (a-c): Das Lächeln des Patienten nach der Behandlung wirkt völlig natürlich, mit optischen Eigenschaften wie bei natürlichen Zähnen.

dünne Schicht Dentin BLD (Bleach Dentin) auf die restliche Restauration aufgetragen wurde, um die allgemeine Helligkeit zu erhöhen. Für den Schmelzanteil wurde Enamel E-57 mit Translucent TO (Opal Booster) gemischt; im Inzisalbereich wurde nur Translucent TO verwendet (Abb. 11). Nach dem Abschlussbrand wurden die Veneers manuell auf Hochglanz poliert und eine für einen jungen Erwachsenen geeignete Textur geschaffen, um das natürliche Aussehen

zu verbessern. Die so entstandene Oberfläche war extrem fein und frei von Mikroporositäten, was dem bemerkenswerten Verhalten der ultrafeinen Glaspartikel der Initial™ ONE SQIN-Keramik (GC) zu verdanken ist. Das Endergebnis war überzeugend, mit perfekten Übergängen von den Schneidezähnen mit Micro-Layering über die monolithischen Eckzähne bis hin zu den natürlichen Zähnen. Auch in diesem Fall war die natürliche Opaleszenz der verwendeten Restaurati-

onsmaterialien ein wichtiger Faktor für die ansprechende Integration. Die kombinierte Leistung von Initial LiSi Block und Initial IQ ONE SQIN hebt die Ästhetik definitiv auf ein höheres Niveau – ohne komplexe und sehr aufwändige polychrome Schichttechnik. Der Unterschied liegt manchmal in subtilen Feinheiten, wie z. B. der Kombination von Glätte und Textur, aber das Endergebnis war beeindruckend und gab dem Patienten ein selbstbewusstes Lächeln.



Abb. 9: Veneers aus Initial LiSi Block. Die bukkale Seite der vier Schneidezähne wurde leicht reduziert; Approximalkontakte, palatinaler und inzisaler Rand wurden monolithisch belassen. Die Eckzähne dagegen wurden vollständig monolithisch belassen. Die Opaleszenz ist über die gesamte Restauration sichtbar, jedoch im dünneren inzisalen Bereich besonders ausgeprägt.



Abb. 10: Nach interner Charakterisierung mit Initial Lustre Pastes ONE und Spectrum Stains. Die Materialien unterstützen gleichzeitig den Connector-Brand für die SQIN-Keramik.



Abb. 11 (a-c): Nach dem Auftragen der SQIN-Keramik und der manuellen Nachbearbeitung. (a) Frontalansicht mit auffälligem Glanz. (b) Opaleszierender Effekt mit ausgeprägtem Halo. (c) Sehr glatte, porenfreie Oberfläche unter Beibehaltung der sehr detaillierten Oberflächenstruktur.

minilu - 15 Jahre mini Preise

minilu's
pink
fifteen

Immer super
günstige Sparpreise,
spannende Fortbildungen
und maxi Service.

Über 45.000 Markenartikel zu
super günstigen Preisen

Schnelle und CO2-neutrale Lieferung
in Praxis und Labor

Kostenlose Live-Webinare mit
Top-Referenten in der minilu Academy

minilu.at
Ein Jahr voller Geschenke





Was nützen ausgefeilte Produkte, wenn der Patient sie nicht verwendet?

Tipps und Erfahrungswerte, um die Adhärenz zu fördern

Was nutzt der beste Mundhygieneartikel, wenn ihn der Patient nicht nutzt?

In Deutschland gibt es eine Vielzahl an Zahnbürsten, Zahnpasten, Mundspülungen, Interdentalpflegeprodukten und vielem mehr. Doch der Jahresverbrauch derselben ist für uns Dentalhygienikerinnen erschreckend gering, die Folgen sind in unserem beruflichen Alltag ersichtlich. Studien belegen, was unsere Erfahrung bestätigt: Schlechte Mundhygiene spielt bei der Karies- und Parodontitis-Entstehung eine entscheidende Rolle. Und was nützen ausgefeilte Produkte, wenn der Patient oder die Patientin sie nicht verwendet?

Von Elke Schilling



Die Nachfrage zeigt: Häufig werden Zahnbürsten, Zahnpasta oder Mundspülungen im Supermarkt, Drogeriemarkt oder gar online gekauft. Hier gibt es in der Regel keinerlei fachgerechte Beratung etwa dazu, wie eine elektrische Zahnbürste richtig angewendet werden muss. Oft wissen Patienten beispielsweise auch gar nicht, wie die optimale Putztechnik ist, wie die Zahnzwischenräume von Plaque befreit werden können oder welche Wirkstoffe in der Zahnpasta für sie individuell wichtig sind. Hier sind wir gefragt und es ist unsere Aufgabe, in den Zahnarztpraxen für mehr Aufklärung zu sorgen.

Anregungen für die Beratung in der Zahnarztpraxis

Im Durchschnitt geht jeder einmal jährlich zur Kontrolluntersuchung und/oder zur professionellen Zahnreinigung (PZR). Zu jeder Prophylaxesitzung sollte eine umfangreiche Mundhygieneinstruktion durch eine ausgebildete Prophylaxeassistentin dazugehören. Manche Praxen berechnen diese zusätzlich, für andere ist sie eine Leistung, die einfach Teil der von der gesetzlichen Krankenkasse abgedeckten Vorsorge ist. Schließlich sorgt eine gute häusliche Pflege für mehr Mundgesundheit und beugt Schädigungen (und Kosten für die Krankenkasse) vor.

In unseren Kassenrichtlinien sind Mundhygieneinstruktionen bereits teilweise inkludiert, zum Beispiel im Rahmen der Kinderprophylaxe oder als eigene Sitzung in den aktuellen PAR-Richtlinien. Hier dient diese Beratung der Sicherung unserer Behandlungsergebnisse während und nach der Parodontitis-Therapie. Daran erkennt man den Stellenwert dieser Maßnahmen.

Doch nicht jeder Patient ist ein Parodontitis-Patient! Unsere Patienten kommen mit verschiedenen Problemen und Bedürfnissen zu uns, vom erosionsbelasteten Patienten über Patienten mit Halitosis, Sensibilitäten oder „nur“ zur Vorsorge. So unterschiedlich sieht es auch in den Mündern aus! Unterschiedlich große Zwischenräume, verschiedene Restaurationen oder Zahnersatz erfordert unterschiedliche Hilfsmittel. Dazu kommen die motorischen Fähigkeiten

der Patienten, die eingeschränkt sein können, sowie individuelle Vorlieben für bestimmte Mundhygieneartikel.

Wie Patienten lernen, sinnvolle Produkte in ihre Mundhygiene zu integrieren

Unsere Aufgabe ist es, die optimalen Prophylaxeartikel für jeden einzelnen Patienten beziehungsweise jede Patientin herauszufinden. Auch für uns als zahnmedizinisches Personal ist es in der Fülle der Auswahl schwierig, das Richtige herauszufinden.

Bewährt haben sich zum Beispiel:

- Mundspülungen mit Chlorhexidin, das das Wachstum und die Vermehrung von Bakterien hemmt, und Cetylpyridiniumchlorid, das die schädlichen Stoffwechsel- und Abfallprodukte der Mikroorganismen neutralisiert (z. B. GUM® PAROEX® 0,06%).
- Zahnpasta mit der optimalen Fluoridmenge von 1.450 ppm und Wirkstoffen, die das orale Weichgewebe schützen (Coenzym Q10 in GUM® ActiVital® Zahnpasta).
- Interdentalreiniger in verschiedenen Formen und Größen, die unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht werden (z. B. GUM® SOFT-PICKS® PRO in S, M oder L).
- Interdentalbürsten (z. B. GUM® TRAV-LER®, erhältlich in 10 Größen, oder GUM® PROXAB-RUSH® CLASSIC mit auswechselbaren Bürstenköpfen).
- Produkte gegen Mundtrockenheit, die mit Wirkstoffen wie Propanediol, Betain, Taurin, Hyaluronsäure, Kalziumgluconat und Xylit die Mundschleimhaut beruhigen und befeuchten (z. B. GUM® HYDRAL® Zahnpasta, Feuchtigkeitsgel und Feuchtigkeitspray).

Persönliche Vorlieben von uns wie auch jene des Patienten spielen hier eine Rolle. Manchmal scheitert die Anwendung schon am Geschmack einer Zahnpasta oder die Materialbeschaffenheit des Griffes der Zahn- oder Interdentalbürste. Es ist am besten, wenn man eine große Auswahl

an Möglichkeiten für den Patienten in der Praxis bereitstellt, um ihm verschiedene Optionen zu zeigen. Im besten Fall bietet die Praxis Patienten die Möglichkeit, die Produkte vor Ort auszuprobieren. Die Anwendung von Zahnseide oder anderer Interdentalpflegeprodukten muss immer nach dem „Tell-Show-Do“ Prinzip erfolgen.

Dieses Prinzip umfasst:

1. Demonstration der Anwendung von Hilfsmitteln (am besten an einem Modell).
2. Der Patient kann am Modell zeigen, ob er das Prinzip der Technik verstanden hat.
3. Anschließend erfolgt die Demonstration durch uns Dentalhygienikerinnen im Mund des Patienten. Er schaut dabei im Spiegel zu.
4. Schließlich putzt der Patient selbst im eigenen Mund unter Aufsicht. Bei Bedarf weisen wir ihn an, wie er seine Technik korrigieren kann.

Doch was tun, wenn wir in der Folgesitzung bemerken, dass ein Patient die empfohlenen Artikel nicht oder falsch verwendet? Hier ist die Nachinstruktion wichtig und weitere Übungen sollten das Gelernte vertiefen. Außerdem empfiehlt es sich bei fehlender Adhärenz über alternative Produkte nachzudenken, zumal der Markt an Mundhygieneartikeln inzwischen sehr groß ist. Die Erfahrung zeigt: Mit Geduld und Kreativität sind viele Patientinnen und Patienten dazu zu bewegen, Rituale zur häuslichen Mundhygiene einzuführen und somit dauerhaft zur eigenen Mundgesundheit beizutragen.

Elke Schilling

Dentalhygienikerin (BLZK), ganzheitliche Ernährungsberaterin, Hochschulabschluss B.A. Medical Care Management. Hauptberuflich angestellt als Praxismanagerin und Leiterin der Abteilung für Prävention und Dentalhygiene ZMVZ Goslar – Bad Harzburg. Seit 2007 freie Referententätigkeit für Zahnärztekammern, Verbände und Dentalindustrie/Praxiscoach.
www.schilling-dentocoach.de

Spannende Vorträge von Zahnmedizinstudenten aus ganz Österreich

Wer legt die schönsten Frontzahnfüllungen im Land?

So das Motto für Studierende beim 11. Kulzer Ästhetik Projekt im Jahr 2024 – dieses Jahr in Waidhofen an der Ybbs in Niederösterreich



Die drei Sieger 2024: von links nach rechts Korbinian Löffelmann (3. Platz), Aaron Alexander Achunow (1. Platz) und Tim Felbinger (2. Platz)

Das Beste vorweg: Auf unterschiedlichste Art und Weise gelang es den Finalisten ästhetisch sehr ansprechende direkte Frontzahnversorgungen zu (er)schaffen, die ihre Patienten sofort und wohl noch einige Zeit länger jeden Tag ein zufriedenes Lächeln ins Gesicht zaubern.

Das Kulzer Ästhetik Projekt ist zwischenzeitlich eine echte Institution. Es inspiriert angehende Zahnmediziner, fördert einen ästhetischen dentalen Wettkampf, beweist die Fähigkeiten, die moderne Komposite besitzen. Als Anbieter von einem umfassenden Portfolio an Kompositen, die unter dem Markennamen VENUS geführt werden, sieht Kulzer seine Verantwortung darin, das Material-Wissen und den Umgang mit den Kompositen auf

eben eine besondere Weise zu stärken. In den letzten Monaten sorgten gleich zwei neue Venus-Produkte, für Aufsehen, die eine wirtschaftliche Füllungstherapie mit Komposit ermöglichen. Interesse und Testmaterial-Anforderungen gab es reichlich:

- Venus Bulk Flow ONE. Ein Seitenzahnkomposit, welches in 4mm Schichten und ohne zusätzliche kaustabilisierende Deckschicht verarbeitet wird.
- Venus Diamond Pure Shades. 3 Grundfarben decken das Vita-Farbspektrum ab. Dabei ist keine zusätzliche Farbschichtung nötig.

Beim Finale des 11. Kulzer Ästhetik Projektes ging es aber nicht um die wirtschaftliche Versorgung, sondern um die perfekte Füllung. Malerischer

hätte die Märchen-Kulisse rund um das Schloss Rothschild in der fast 1000 Jahre alten Statutarstadt nicht sein können. Im verträumten Niederösterreich, in Waidhofen an der Ybbs, kam es zum Show Down.

Neue Universität im Ring

In diesem Jahr nahmen nicht nur die Universitäten Innsbruck, Wien und Graz teil, sondern zum ersten Mal auch Studierende der Sigmund Freud Privatuniversität (SFU) aus Wien. Alle zehn Finalisten (drei der medizinischen Universität Innsbruck, drei der medizinischen Universität Wien, drei der SFU und eine Studierende aus der medizinischen Universität Graz) wurden vorab durch ihre Universität vorselektiert. Jede medizinische Fakultät bestimmte maximal drei Studenten, diese mussten mindestens aus dem achten Semester sein. Neben kariösen Läsionen, kleinen Frontzahntraumata wurden auch Arbeiten gezeigt, bei denen Erosionen und Schmelzdefekte perfekt versorgt wurden.

Unter der Lupe zweier Fachgremien

Das Bewertungsgremium der vier teilnehmenden Universitäten bildete sich aus Prof. Dr. Karl Glockner (Medizinische Universität Graz), Dr. Katharina Hanscho (Medizinische Universität Graz), Dr. Anja Jankovic-Pejcic (Universitätszahnklinik Wien), Dr. Marija Cakarevic (Universitätszahnklinik Wien), Prof. DDr. Barbara Cvikl (SFU Wien), Dr. Rebecca Mair (SFU Wien), DDr. Doris Burtscher (Medizinische Universität Innsbruck) und Dr. Kristian Vukoje (Medizinische Universität Innsbruck). Ein ergänzendes internationa-



Gruppenfoto aller Teilnehmer des Kulzer Ästhetik Finales 2024. Im Hintergrund verläuft der Fluss Ybbs entlang des Schlossgebäudes

les zweites Gremium, welches online zugeschaltet wurde, bildete Dr. Janine Schweppe (Kulzer Head of Global Scientific & Clinical Affairs) sowie Dr. Andrea Leyer-Behm (Kulzer Senior Global Scientific Affairs Manager).

Vor dieser Jury stellten die Finalisten ihre Fälle vor und beantworteten Rückfragen aus der Jury. Die zog sich dann zur Beratung zurück, bevor dann am Abend bei der Siegerehrung die Frage geklärt wurde, wer die schönsten Füllungen im Land legt...

Den ersten Platz erhielt der mittlerweile frisch gebackene Zahnarzt Dr. med. dent. Aaron Alexander Achunow von der SFU Wien mit seiner Restauration erosiv zerstörter Zähne. Belohnt wurde der zusätzliche Zahntechniker mit einem 1000€ Materialgutschein von der Kulzer GmbH

Dicht gefolgt auf dem zweiten Platz, mit nur einem Punkt weniger, landete Herr Tim Felbinger aus dem zehnten Semester von der medizinischen Universität Innsbruck mit der ästhetischen Korrektur eines Frontzahntraumas aus der Kindheit des Patienten. Gedankt wurde die Leistung von der Kulzer GmbH mit einer modernen Starlight Pro LED-Polymerisationslampe.

Das knappe Rennen wurde von dem Drittplatzierten Korbinian Löffelmann ebenso aus dem zehnten Semester der Universität Innsbruck komplettiert. Er wurde mit dem innovativen Venus Pearl PLT Masters Kit honoriert.



Teilnehmer präsentieren ihre Arbeiten vor der Jury.

Von Kristallsälen und Schmiedekunst

Bevor die Siegerehrung am Abend den feierlichen Abschluss des Events bildete, wurden den Gästen ein spannendes Unterhaltungsprogramm geboten. Nach einigem zahnmedizinischem Input ging es für alle Teilnehmer, sowie das Fachgremium auf eine Schlossführung durch das sagenumwobene Schloss Rothschild. Das größtenteils durchrenovierte Schloss bietet nicht nur Kulisse für ästhetische Zahnfüllungen, sondern auch Hochzeiten, Weihnachtsmärkte und Konzerte im Schlosshof, dem modernen „Kristallsaal“ oder auf einem der verwunschenen Türme. Auf letzterem gab es zum Abschluss der Führung einen fabelhaften Rundblick über ganz Waidhofen bis weit ins Ybbstal. Passend zur Geschichte Waidhofens als Zentrum der Eisenstraße bot anschließend die selbstständige Kunstschmiedin Christine Wild in der „Schwarzen Küche“ des Schlosses Rothschild eine spektakuläre Schmiedeschau. Eisernen Blickes bestaunten alle Teilnehmer das hitzige Unterfangen. Wer wollte, durfte auch selbst Hand anlegen und sich einmal selbst am heißen Eisen versuchen. Jedoch Vorsicht auf die Finger – die wichtigsten Instrumente eines Zahnarztes.

1. Dr. Aaron Alexander Achunow (SFU Wien)
2. Tim Felbinger (MedUni Innsbruck)
3. Korbinian Löffelmann (MedUni Innsbruck)

Wir gratulieren den drei Gewinnern recht herzlich und wünschen allen Teilnehmern weiterhin viel Erfolg und Freude am zahnmedizinischen Studium und Beruf!

Auch nächstes Jahr veranstaltet Firma Kulzer einen Wettbewerb mit großem Finale unter Studierenden der Zahnmedizin. Diese kommen aus fast ganz Österreich und dürfen nach einem Hands-on Kurs die Kulzer Komposite und Füllungsmaterialien auch an Patienten verwenden.

Die Studierenden können im Rahmen des Kulzer Projektes somit Ihren Wissenshorizont neben den Ihnen bekannten Standardprodukten, durch die von Kulzer gestellten Füllungs-Materialien für hochästhetische Arbeiten erweitern.



Die Märchenkulisse Schloss Rothschild in Waidhofen an der Ybbs bei schönstem Wetter

Interview mit dem ZT Aaron Alexander Achunow (mittlerweile Dr. med. dent und Assistenzarzt an der SFU, Wien), dem Sieger des 11. Kulzer Ästhetik Projektes

Dr. Achunow, herzlichen Glückwunsch zum 1. Platz und Ihrem gelungenen Patientenfall. Bitte beschreiben Sie uns die Ausgangssituation.

Dr. Achunow: Vielen Dank. Vorab diagnostisch zu erkennen waren ausgeprägte Erosionen an den mittleren Schneidezähnen des Oberkiefers durch säurehaltige Getränke. Der Patient war aus Bratislava zu Besuch in Wien und wünschte eine adhoc Sofortversorgung.

Für welche Vorgehen haben Sie sich entschieden und welche Herausforderungen galt es zu meistern?

Dr. Achunow: Zuerst habe ich einen Silikonschlüssel auf dem Modell angefertigt und es folgte ein palatinaler Aufbau mit Clear sowie der Farbe A2. Ich war dankbar mit den verschiedenen Schichtungen arbeiten zu dürfen, die mir die Kulzer GmbH zur Verfügung gestellt hat. Hiermit lassen sich deutlich ästhetischere Ergebnisse erzielen. Die Produkte bieten ein feines Zusammenspiel aus Opazität und Transluzenz für ein natürliches Endresultat.

Und gab es besondere Herausforderungen

Dr. Achunow: Ja. Der Patient besaß ein leichtes Diastema, das Er-

halten werden sollte und an Zahn 11 lag eine unförmige Füllung vor. Nichtsdestotrotz war der Patient vom gelungenen Sofortergebnis umso mehr erfreut was mich als Behandler selbst faszinierte und in meinem Handeln bestärkte.

Wo sehen Sie Entwicklungen durch Trends, die eine Versorgung in der Zukunft anderes aussehen lassen könnten?

Dr. Achunow: Optional könnte man in Zukunft eine Digitalisierung des Workflows vornehmen: Dies bedeutet einen digitalen Vorab-Scan der Situation, um im nächsten Schritt eine Überlagerung des Fotos für Smile Design vorzunehmen. Nach einem digitalen Waxup sowie 3D-Druck kann ein individueller Silikonschlüssel für die Patient*innen-Situation in kürzester Zeit angefertigt werden.

Jetzt haben Sie den 1.000€ Kulzer Gutschein überreicht bekommen. Wissen Sie schon, für welche Produkte Sie ihn einlösen werden?

Dr. Achunow: Auf jeden Fall in die SOPIRA® Citoject. Ich bin ein großer Fan der intraligamentären Anästhesie. Und den Rest überlege ich mir noch.



Die Autoren

Julia Schwab und **Dr. med. dent. Philipp Dasser** studierten bzw. studieren an der Danube Private University (DPU), Krems, Zahnmedizin. Parallel zur Studien- & Berufskarriere absolvieren beide an der DPU den Bachelorstudiengang Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit.

Implantologie ohne Periimplantitis

Durch Langzeitstudien unabhängig belegt^{1,2}

- Einzigartige Anheftung von Weichgewebe
- Starke Abdichtung gegen Bakterien
- Kein Mikropalt auf Knochenniveau
- Langfristig keine Periimplantitis

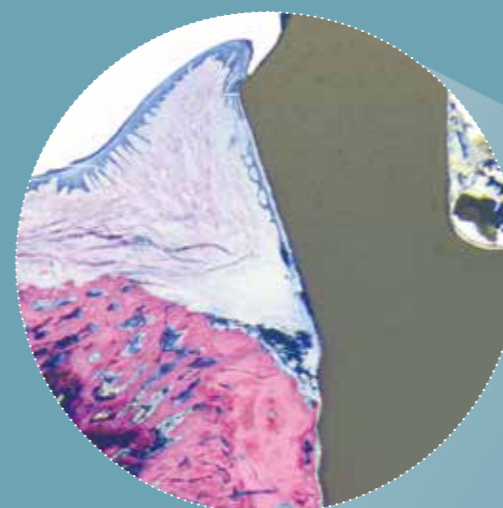
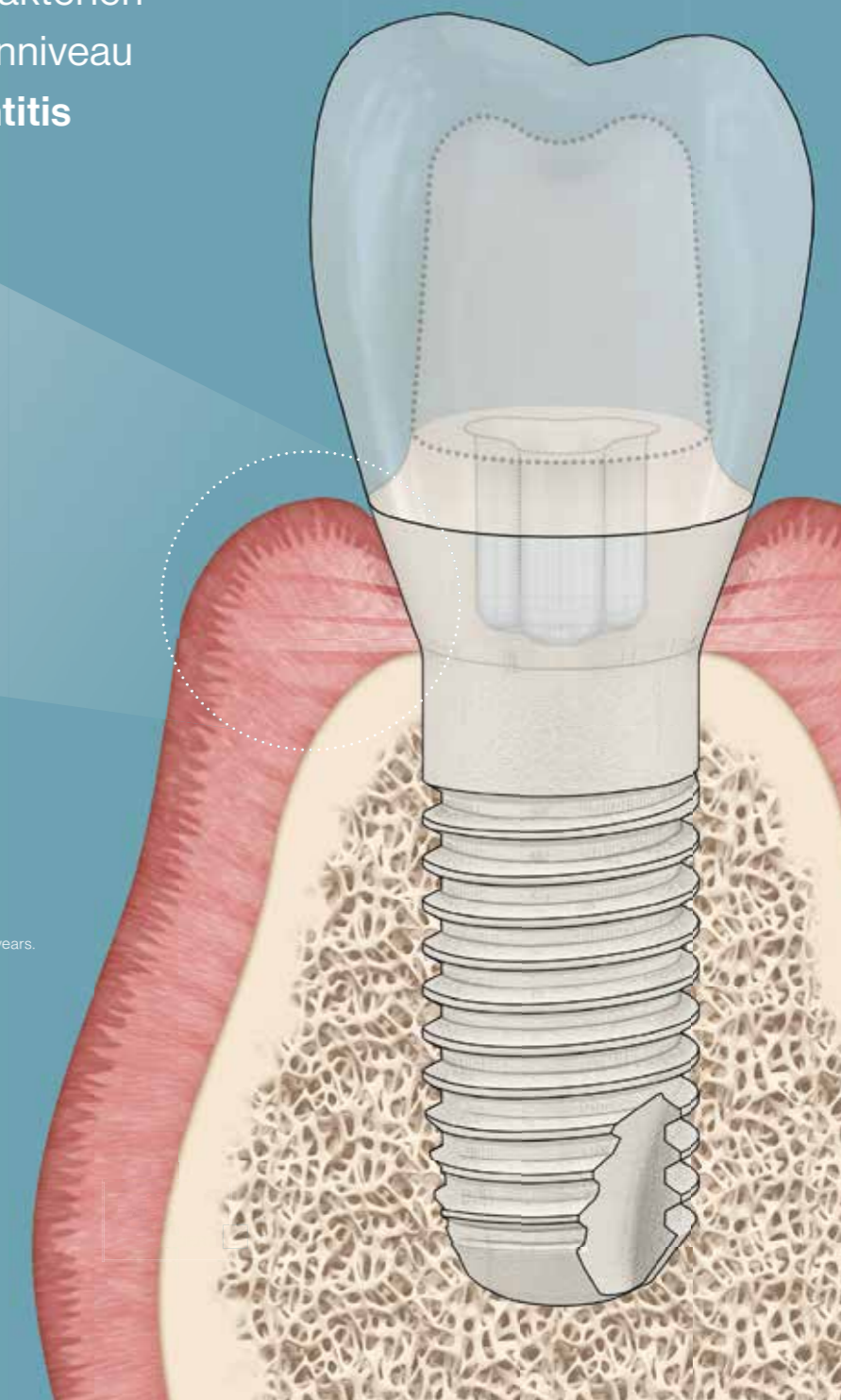


Abbildung © Dr. Peter Schüpbach



¹ 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):1233–44. doi: 10.1111/clr.14005. PMID: 36184914.

² Karapataki S, Vegh D, Payer M, Fahrenholz H, Antonoglou GN. Clinical performance of two-piece zirconia dental implants after 5 and up to 12 years. Int J Oral Maxillofac Implants 2023;38:1105–1114. doi: 10.11607/jomi.10284



Erstmals in der Geschichte der Zahnmedizin hat ein Implantatsystem Periimplantitis in zwei Langzeitstudien erfolgreich verhindert. Erfahren Sie mehr auf www.mypatent.com

Patent™ Dental Implant System
Schweiz | Tel. : +41 44 552 84 54



European Young Dentist Forum (EYDF)

Junge europäische Zahnmedizin trifft auf geballte Expertise

Von Julia Schwab, Zahnmedizinstudentin

Für viele war es wohl eine der ersten Kongresserfahrungen



Begrüßung durch das Board des European Young Dentist Forums.

Das Konzept des European Young Dentist Forum ist so simpel wie überzeugend: Engagierte Studierende der Zahnmedizin, sowie junge Zahnmediziner aus ganz Europa treffen auf namenhafte Vortragende wie Prof. Jan Derks, Prof.in Sotiria Gizani und Dr. med. dent. Nikolaus Fürhauser.

Organisiert von den österreichischen Gesellschaften für Parodontologie und Implantologie, standen erwartungsgemäß oralchirurgische Themen im Fokus der zweitägigen Veranstaltung. Das Vortragsspektrum reichte von der Sofortimplantation über digitale Workflows bis hin zur Perriimplantitis und Parodontalchirurgie.

Spannende Perspektiven entstanden dabei auch durch die Integration von Patientenwünschen. So gäbe es eindeutige Hinweise darauf, dass Patientinnen ein Problem mit monatelangen Vorlaufzeiten von implantologischen und prothetischen Versorgung haben. Auch deshalb sei die steigende Erfahrung mit der implantologischen Sofortversorgung so wertvoll. Kontrovers dazu stehen zahnmedizinische Abwägungen zu parodontalen Verhält-

nissen zum Zeitpunkt der Implantation, die Sofortversorgungen in einigen Fällen ausschließen und eine sorgfältige Auswahl geeigneter Implantatbedingungen voraussetzt. Neben den Vorträgen präsentierten die Veranstalter auch Wissen im „Table Clinics Format“ und boten dort die Möglichkeit, die neu erlernten zahnmedizinischen Techniken in Workshops praktisch umzusetzen.

Fokus auf praktische Umsetzung

Der zweite Kongresstag begann mit einem Vortrag über ein wichtiges, aber oft vernachlässigtes Thema: die Besonderheiten in der Mundgesundheit für Patienten mit Behinderungen. Anschließend folgte der praktische Teil der Veranstaltung, bei dem die Teilnehmer aus elf verschiedenen Workshops und Table Clinics ihr Programm für den Samstag zusammenstellen.

Zur Auswahl standen unter anderem Einführungen in die erste Implantatplanung und -insertion unter Berücksichtigung parodontologischer

Verhältnisse, die Sofortimplantation, adäquate Planung von Implantatprothetik, GBR-Techniken sowie Materialien der zukunftsorientierten regenerativen Zahnmedizin.

Geleitet wurden die praktischen Kurse von bekannten Wissenschaftlern. Prof. Ralf Smeets, Mund-Kiefer-Gesichts-Chirurg aus Hamburg, dem Implantologen Dr. Abid Faqir von der Glasgow University und der Parodontologin Kristina Bertl lieferten Wissen mit hohem Praxisbezug.

Fazit

Die rund 170 Teilnehmer, die am 2. European Young Dentist Forum, vom 13. bis 14. September 2024 in Wien dabei waren, profitierten von den Programminhalten. Für einige war es vermutlich die erste Kongresserfahrung und eine wunderbare Ergänzung zum Standard-Curriculum der Universitäten. Ergänzt wurde das wissenschaftliche Programm von der Möglichkeit mit Ausstellern wie Oral-B, Straumann, Camlog, Geistlich, Meisinger, W&H, Patent und ZimVie in Gespräch zu kommen. Es bleibt ein Dank an die



Initiatoren, die es erneut geschafft haben, die junge europäische Zahnmedizin zu vernetzen und mit neuen Inspirationen und Fertigkeiten im Gepäck wieder nach Hause zu entlassen. Das nächste European Young Dentist Forum wird in zwei Jahren - am 11. und 12. September 2026 - voraussichtlich erneut in Wien stattfinden.

Weitere Informationen unter:
www.young-dent-forum.eu



Zahlreiche Hands-on Kurse boten am zweiten Kongresstag die Möglichkeit der praktischen Umsetzung neuer Operationstechniken

Teambuilding und Netzwerken

Unglücklicherweise musste am ersten Tag des Kongresses der geplante „Adventure hunt“ auf dem Pratergelände aufgrund des regnerischen Wetters nach innen verlegt werden, was dem Teambuilding jedoch nichts an Unterhaltsamkeit nahm. Im Gegenteil: Das für wissenschaftliche Kongresse sehr unübliche Teambuilding, bei der die Teilnehmer randomisiert in Gruppen aufgeteilt wurden,

förderte auch indoor den Zusammenhalt und ermöglichte neue Bekanntschaften. Abgerundet wurde der spannende Kongresstag mit einem geselligen Abendessen im „Schweizerhaus“ mit traditioneller österreichischer Küche und Livemusik, was weitere Gelegenheit für den Austausch zwischen der jungen und erfahrenen Generation Zahnmediziner bot.



Orthophos SL und Sidexis 4 Die Röntgengesamtlösung

Orthophos SL bietet Lösungen für eine Vielzahl von Behandlungssituationen. Er besticht mit beeindruckender Bildqualität, durchdachter Bedienbarkeit und Verlässlichkeit „Made in Germany“ und wächst dank modularem Aufbau mit Ihnen und Ihren Anforderungen mit. Zusammen mit der Röntgensoftware Sidexis 4 bietet der Orthophos SL die Röntgengesamtlösung für jeden. Egal ob Sie in Ihrer Praxis oder zu Hause arbeiten – initiieren und verwalten Sie Ihre Workflows von überall mit DS Core.

Dentsply
Sirona

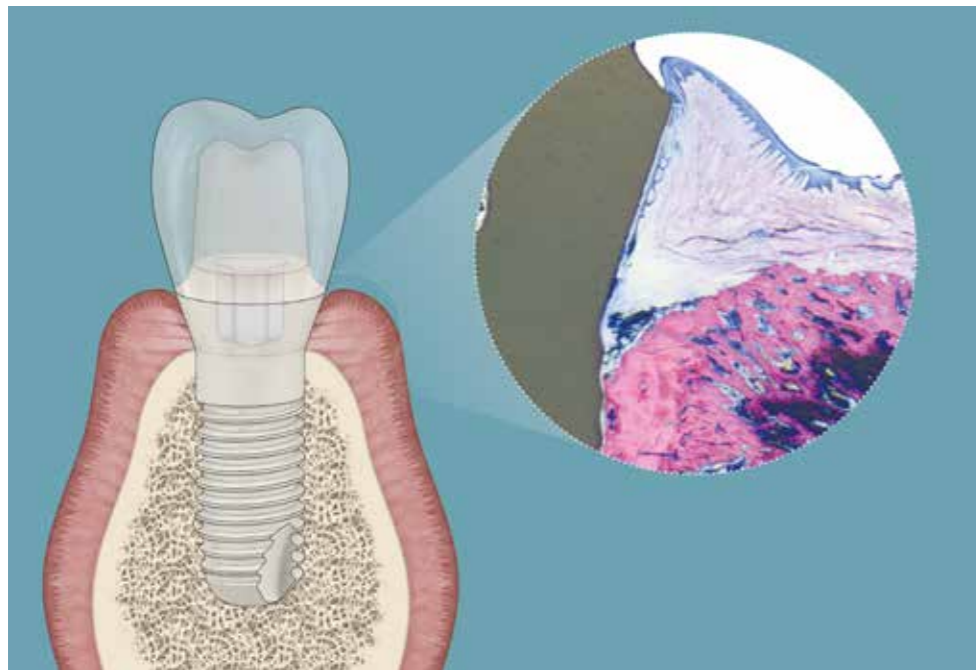


dentsplysirona.com

Periimplantitis

Langzeitstudien: Implantologie ohne Periimplantitis ist Realität!

Revolutionäre Technologie verspricht das Ende der Periimplantitis: Patent™ Implantat-system überzeugt in Langzeitstudien mit bahnbrechenden Ergebnissen



Es ist wichtig, zu verstehen, dass Periimplantitis irreversibel ist.“

Patent optimiert die Anheftung von Weichgewebe und erhält dessen Stabilität durch seine abgestimmte Kombination aus spezieller Oberflächentopografie, Materialkomposition und Soft-Tissue-Level-Design, das keinen Mikrospace auf Knochenniveau oder im Weichgewebe hat.

Langzeitstudien an führenden Universitäten Europas kommen zu dem gleichen bahnbrechenden Ergebnis: Patent™ ist das einzige Implantatsystem, das nachweislich Periimplantitis über lange Zeiträume vermeiden kann.^{1,2} Zero Periimplantitis bei einem zweiteiligen Implantatsystem – wie ist das erklärbar? Marco Waldner (geschäftsführender Gesellschafter bei Patent™) gibt Auskunft im Interview.

Herr Waldner, im Frühjahr 2024 haben Sie in Zürich beeindruckende Langzeitdaten vorgestellt. Ist es tatsächlich möglich, Periimplantitis gänzlich zu vermeiden?

Ja. Patent™ ist das erste Implantatsystem in der Geschichte der Zahn-

medizin, das in zwei Langzeitstudien zeigen konnte, dass Periimplantitis vermeidbar ist. Das Besondere an der Studie von Dr. Sofia Karapataki an der Medizinischen Universität Graz: Selbst bei Alltagspatienten mit Risikofaktoren wie systemischen Erkrankungen und/oder chronischen Entzündungen – darunter Diabetiker, Parodontitis-Patienten und Raucher – trat bis zum Untersuchungsende nach 12 Jahren keine Periimplantitis auf.² Daran sehen wir, dass es mit neusten Technologien heute möglich ist, Periimplantitis aus dem Praxisalltag zu eliminieren.

Sind solche Ergebnisse auch mit anderen Technologien erreichbar?

Laut S3-Leitlinie der EFP von Herrera

et al. (Juni 2023) sind 22 Prozent der Implantate von Periimplantitis betroffen – das heißt jedes fünfte Implantat.³ Periimplantitis ist also hochprävalent. Das Management von Periimplantitis ist der Leitlinie zufolge herausfordernd, unvorhersehbar und mit signifikanter Morbidität assoziiert. Zudem berichtet sie Zahlen für periimplantäre Mukositis, der Vorstufe von Periimplantitis im Weichgewebe, die noch dramatischer sind. Also kurz gesagt: Nein, scheinbar nicht. Mir ist bislang keine wissenschaftliche Langzeitstudie bekannt, die ähnliche Ergebnisse mit konventionellen Implantatsystemen zeigten konnte.

Es ist wichtig, zu verstehen, dass Periimplantitis irreversibel ist. Wir wissen heute, dass mit den verfügbaren



TIPP: Als Podcast auf Spotify: *Implantate ohne Periimplantitis? Neue Studien zeigen, dass es möglich ist.* CEO Marco Waldner im Interview

Therapiemöglichkeiten eine Re-Osseointegration der initial exponierten Implantatoberfläche niemals erreicht werden kann.^{4,5} Deshalb müssen wir unseren Fokus auf Prävention legen – mithilfe von neuen Konzepten und Technologien.

Periimplantitis-Prävention: Laut Langzeitstudien scheint genau das mit Patent™ Implantaten möglich. Was ist der Schlüssel zum Erfolg?

Der mukophile transmukosale Bereich des Implantats ist der Schlüssel zum Erfolg. Hier haben wir die Oberflächentopografie auf die bestmögliche Anlagerung von Weichgewebe ausgerichtet. Dadurch entsteht zwischen Patent™ Implantatoberfläche und Weichgewebe ein echter Verbund – eine einzigartig starke Verteidigungsbarriere gegen Plaque und Bakterien. Auch entscheidend: Das Patent™ System ist so konzipiert, dass kein Mikrospace auf subgingivalem Niveau vorliegt. Die meisten herkömmlichen Implantatsysteme haben genau solche Spalten. Diese stellen ein Einfallstor für Bakterien dar und sind aufgrund ihrer Positionierung im Weichgewebereich oder auf Knochenniveau nicht kontrollier- bzw. pflegbar. Bei Patent™ sind prothetische Verbindungsstelle und Kronenrand dagegen bewusst in der pflegbaren Zone positioniert, die für zahnärztliche Kontrollen und die häusliche Mundhygiene zugänglich ist. Das Resultat dieser Kombination: Langfristig keine Periimplantitis.

Wie lautet ihr Fazit?

Medizin und Materialforschung haben

sich weiterentwickelt. Der aktuelle Stand der Wissenschaft zeigt eindeutig, dass sich Periimplantitis gänzlich vermeiden und periimplantäre Mukositis deutlich reduzieren lässt. Jetzt liegt es in der Verantwortung der Zahnmediziner, aus all den verfügbaren Technologien die richtige zu wählen.

Weitere Informationen unter: www.mypatent.com

Literatur

1. 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.
2. Karapataki S, Vegh D, Payer M, Fahrenholz H, Antonoglou GN. Clinical Performance of Two-Piece Zirconia Dental Implants After 5 and Up to 12 Years. *Int J Oral Maxillofac Implants.* 2023 Dec 12;38(6):1105-1114. doi: 10.11607/jomi.10284. PMID: 38085741.
3. Herrera, D., Berglundh, T., Schwarz, F., Chapple, I., Jepsen, S., Sculean, A., Kerschull, M., Papapanou, P. N., Tonetti, M. S., Sanz, M., & on behalf of the EFP workshop participants and methodological consultant (2023). Prevention and treatment of peri-implant diseases—The EFP S3 level clinical practice guideline. *Journal of Clinical Periodontology*, 50(S26), 4–76. <https://doi.org/10.1111/jcpe.13823>
4. Renvert S, Polyzois I, Maguire R. Re-osseointegration on previously contaminated surfaces: a systematic review. *Clin Oral Implants Res.* sept 2009;20 Suppl 4:216-27.
5. Schlee M, Naili L, Rathe F, Brodbeck U, Zipprich H. Is Complete Re-Osseointegration of an Infected Dental Implant Possible? Histologic Results of a Dog Study: A Short Communication. *J Clin Med.* 16 jan 2020;9(1):E235.

Komet
DENTYTHING.

Das intelligente Instrumentenmanagement für Ihre dentale Praxis.

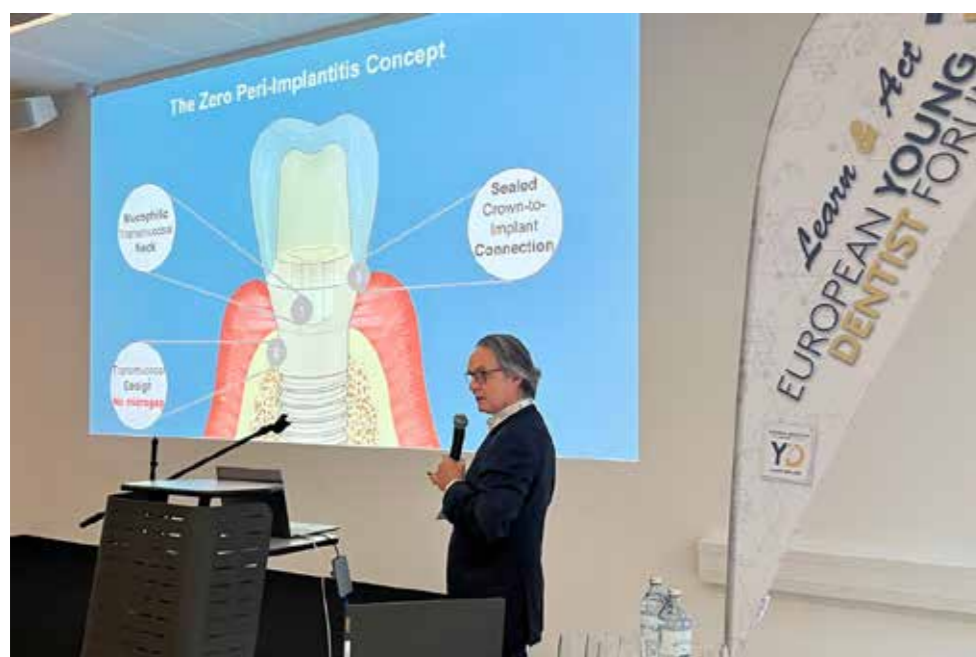


www.kometstore.de

European Young Dentist Forum

Periimplantitis vermeiden statt behandeln

Periimplantitis betrifft Studien zufolge jedes fünfte Zahnimplantat, ist mit dem richtigen Konzept aber vermeidbar, so die Botschaft beim European Young Dentist Forum 2024. Der Kongress Anfang September in der Wiener Sigmund Freud Privatuniversität richtete sich vorrangig junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner.



Dr. Fabrice Baudot im Podiumsvortrag und im Workshop: „Dank des Zero Periimplantitis Konzepts kann ich Periimplantitis endlich vermeiden!“

In seinem Podiumsvortrag zu Kongressbeginn zeichnete der renommierte schwedische Forscher Jan Derks ein düsteres Bild: 22% der Zahnimplantate sind von Periimplantitis betroffen. Die Zahl für periimplantäre Mukositis, der vorangehenden chronischen Entzündung des Weichgewebes, ist fast doppelt so hoch. Die Zahlen seiner Metaanalyse decken sich mit den Ergebnissen der aktuellen S3-Leitlinie der EFP.

„Ja zum Implantat – Nein zur Periimplantitis!“

Diese Zahlen alarmieren insbesondere deshalb, da es immer noch keine langfristig erfolgreiche Therapie für Periimplantitis gibt. Mit den heutigen Methoden kann eine vollständige Re-Osseointegration der initial exponierten Oberfläche niemals erreicht werden. Deshalb muss der Fokus auf Prävention liegen – mithilfe von neuen Konzepten und Technologien. Hier präsentierte der bekannte französische Experte Dr. Fabrice Baudot ei-

nen fortschrittlichen Ansatz. Mit Blick auf das neuartige, studienbasierte Implantatkonzept von Patent™ resümierte er: „Ja zum Implantat – Nein zur Periimplantitis!“

Zero Periimplantitis Konzept

Dank seines Zero Periimplantitis Konzepts kann das Patent™ Implantatsystem Periimplantitis verhindern. Dieses Konzept vereint drei Faktoren: 1) Transmukosales Implantatdesign ohne Mikrospace. 2) 100% dichte Kronen-Implantat-Verbindung. 3) Mukophile Implantatoberfläche für eine einzigartige Anheftung von Weichgewebe. In Kombination verhindern diese Faktoren das Eindringen von Plaque und entzündungsfördernden Bakterien in die Gewebe und deren Ausbreitung darin. Das Resultat: Langfristig keine Periimplantitis.

In Langzeitstudien belegt

Der Erfolg des Zero Periimplantitis Konzepts ist wissenschaftlich belegt: In Langzeitstudien an den Universitäten Düsseldorf und Graz wurden zweiteilige Patent™ Implantate über 9 und bis zu 12 Funktionsjahre untersucht. Das Erstaunliche: Die Implantate zeigten keine Periimplantitis – nicht einmal bei Risikopatienten mit systemischen Erkrankungen und/oder chronischen Entzündungen (Diabetes, Krebs, MS, Parodontitis, etc.) sowie



Die Teilnehmer durften im Workshop selbst Hand anlegen: Patent™ Implantate sind mit niedrigem bis moderatem Eindrehmoment epigingival zu setzen.

starken Rauchern. Damit ist Patent™ das erste Implantatsystem in der Geschichte der Zahnmedizin, das in zwei Langzeitstudien Periimplantitis langfristig verhindern konnte.

Implantologie ohne Periimplantitis ist Realität

Die Take-Home-Message von Dr. Baudot beim Young Dentist Forum war eindeutig: Die Technologien für die Medizin haben sich weiterentwickelt – und damit auch die Möglichkeiten in der klinischen Praxis. Junge Zahnmediziner, die von der Universität kommen und in das Praxisleben starten, haben erstmals die Möglichkeit, mithilfe von neusten Technologien die Probleme von Grund auf zu vermeiden, mit denen ein ganzer Berufsstand jahrzehntelang täglich zu kämpfen hatte.

Mehr über Implantologie ohne Periimplantitis erfahren Sie auf: www.mypatent.com

DENTISTRY UNIFIED



Zolid Bion begeistert weltweit. Erfahren Sie mehr über die einzigartigen Eigenschaften unseres neuen Materials. bit.ly/3ROmyW9

Zolid Bion: Mehr als nur ein 3D-Zirkon

Schachmatt für Kompromisse

Setzen Sie Kompromisse zwischen Transluzenz und Festigkeit schachmatt: Zolid Bion kombiniert exzellente Ästhetik mit funktioneller Sicherheit für alle Indikationen*. Schneller als je zuvor. Zolid Bion: **Der Gamechanger.**

Sie möchten Ihre Restaurationen auf ein neues Level heben? Dann überzeugen Sie sich jetzt von unseren Zolid Naturals - verleihen Sie Ihren Arbeiten schnell und einfach die perfekte Basis für eine ästhetische Versorgung.

*gemäß Dentalkeramik Typ II, Klasse 5 nach DIN EN ISO 6872



zolid naturals

Easy esthetics, every time. Die Einfärbelösung für Zirkonoxid!

Verleihen Sie monolithischen oder anatomisch reduzierten Restaurationen mit Zolid Naturals mit wenigen Pinselstrichen mehr Natürlichkeit – für individuelle Ästhetik im Handumdrehen.

Vorarlberger Zahnärztetag 2024

Zahnmedizin im Kontext des Lifestyle

Experten beleuchten Zusammenhänge zwischen Mundgesundheit, Ernährung und Allgemeinmedizin

Von Gernot Schuller



Mitte September, fand bereits zum 6. Mal der traditionelle Vorarlberger Zahnärztetag in der Montfortstadt Feldkirch statt.

Unter dem diesjährigen Motto „Lifestyle“ wurde eine breite Palette an interessanten Themen abgedeckt, welche vielleicht auch da und dort neue Perspektiven schaffen können. Die Zielgruppe waren Zahnärzte und PAss/ZAss, welche sich über 12 nationale und internationale Referenten freuen durften. Der Präsident der Vorarlberger Zahnärzte Kammer und Initiator dieser hochkarätigen Veranstaltung, DDr. Peter Kapeller eröffnete feierlich diesen Kongress. Er führte durch das Programm für die rund 70 Zahnärzte aus Vorarlberg, welche ein gutes Drittel aller niedergelassenen Zahnärzte darstellt.

Die 190 interessierten Pass/ZAss Damen und Herren durften sich ebenfalls über ein sehr spannendes und abwechslungsreiches Programm er-

freuen. DDr. Nikola Dibold eröffnete dieses und führt durch das Programm. Begleitet wurde diese Veranstaltung mit einer Dentalausstellung aus Industrie und Handel, so etwas darf natürlich nicht fehlen. Die Resonanz von den Ausstellern war sehr positiv, sie erfreuten sich auch an den vielen jungen Zahnärzten, welche dieser Veranstaltung beiwohnten. Somit fanden auch gute Gespräche zwischen Industrie, Handel und deren Kunden statt.

Abgerundet wurde diese Fortbildung durch eine Abendveranstaltung, mit Flying Buffet und „Schwefel Marie“ mit Band, welche für eine einzigartige Stimmung sorgten. Ein besonderes Highlight war sicherlich, dass die Lead-Sängerin unter anderem vom Gitarristen und Zahnarzt Dr. Dietmar Voidl begleitet wurde, welcher für coolen alten Rock'n'roll sorgte.

Anbei eine Zusammenfassung, der drei spannendsten Vorträge von Dr. Käch, Dr. Beuer und Dr. Lussi:

1. Dr. Simon Käch, CH erläuterte, welche Möglichkeiten heutzutage mit der Aigner-Technology gegeben sind.

Eine lasergeschnittene, präzise Passform sorgt dafür, dass SureSmile Aligner sehr komfortabel zu tragen sind und dass sie kaum bemerkt werden. Eine eigens entwickelte Planungs-Software, die zusammen mit den Experten im digitalen Labor und uns bei der Erstellung des individuellen Behandlungsplans für ein begradigtes Lächeln optimal unterstützt, zeichnet dieses System aus.

2. Univ.-Prof. Dr. med. dent. Florian Beuer MME, Charité – Universitätsmedizin Berlin. Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre

Zähne, Okklusion, Ernährung, Gehirnfunktion und Demenz. Es gehört zur zahnärztlichen Routine verloren gegangene Zähne und damit auch die Kaufunktion wiederherzustellen. Die Bedeutung der Zähne und die Aufrechterhaltung der Okklusion geht

„Zahnmedizin ist heute mehr denn je ein integraler Teil der Allgemeinmedizin.“

Prof. Dr. Florian Beuer



weit über die Zerkleinerung von Nahrung, Phonetik und Ästhetik hinaus. Vielmehr wissen wir heute, dass es Zusammenhänge zwischen Durchblutung bestimmter Hirnareale und Erhaltung bzw. Wiederherstellung der Okklusion gibt. Der Vortrag sollte den Blick über den Tellerrand öffnen, dabei vielleicht auch die zukünftige Rolle des Zahnarztes skizzieren und die Bedeutung für die Gesundheit der Patienten beleuchten. Durch die Sicherung der Okklusion oder deren Wiederherstellung können wir einen wichtigen Teil zur Allgemeingesundheit unserer Patienten und höchstwahrscheinlich auch auf die Leistung des zentralen Nervensystems beitragen. Denn Demenz ist schon jetzt die zweithäufigste Todesursache in Europa. Auch durch Dinge wie Ernährung, Nahrungsergänzungsmittel und in bestimmten Lebensmitteln erhaltene Antioxidantien können wir prophylaktisch wirken.

3. Dr. med. dent. Adrian Lussi, Dipl. Chem. Ing. ETH, Zahnmedizinische Kliniken der Universität Bern (CH) und Universitätsklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Innsbruck (A)

Ernährung, Reflux, Bulimie und dentale Erosionen

In den letzten Jahren hat die Bedeutung der «dentalen Erosionen», der Verlust von Zahnhartsubstanz ohne Beteiligung von Bakterien, zugenommen. Neben der oft sauren Ernährung ist Reflux ein weiterer wichtiger Faktor für die (Mund) Gesundheit. Der Säuregrad des Mageninhaltes variiert mit der aufgenommenen Nahrung, ist jedoch nüchtern im sehr sauren Bereich und kann so nicht nur die Zähne, sondern bei häufigem Erbrechen oder Reflux auch die Speiseröhre angreifen. Saure Ernährung oder Magen-

säure, die in die Mundhöhle gelangt, führt zuerst zu einer Erweichung der Zähne und bei vermehrtem Auftreten geht dann Zahnhartsubstanz auch klinisch sichtbar verloren. Es ist wichtig, dass Veränderungen an den Zähnen frühzeitig erkannt und richtig interpretiert werden. Früher und leider zum Teil auch heute noch wird der Säuregrad, also der pH-Wert, als die einzige und entscheidende Größe für die Beurteilung der Erosivität eines Getränkes, einer Speise oder eines Medikamentes angesehen. Das stimmt aber nicht! Es ist nicht der pH-Wert allein, sondern das Zusammenspiel von mehreren Faktoren! So hat zum Beispiel Joghurt mit dem sauren pH-Wert von 4 so viel Kalzium, dass es die Zähne im Sinne einer Erosion nicht angreift.

Erstklassiger Service bei orangedental

Die Webinare von orangedental haben mich wirklich beeindruckt! Hier lerne ich sehr viel mehr als bei anderen Schulungen. Im Anschluss ans Webinar wird ein Link zum Video versendet, sodass der Inhalt so oft wie gewünscht und auch zeitlich flexibel angeschaut werden kann. Großes Kompliment!

Daher bin ich bei nahezu allen Webinaren am Start und freue mich über diesen erstklassigen, kostenlosen Service, der einem bei orangedental geboten wird.

Dr. Dr. Guido Sigrön
aus Niederhelfenschwil,
Schweiz

orangedental
premium innovations





Josef Richter, President und COO von GC Europa AG, Makoto Nakao, Chairman, President und CEO der GC Holding AG sowie Ludo Rits, Deputy General Manager der Takenaka Europe GmbH (v.l.n.r.).

GC Europe N.V. baut hochmoderne Produktionsanlage in Belgien

GC Europe expandiert und startet mit einer traditionellen japanischen Zeremonie

GC Europe hat mit einer traditionellen japanischen Zeremonie den Startschuss für den Bau einer hochmodernen Produktionsanlage in der belgischen Ortschaft Leuven gegeben. Die Zeremonie fand in Anwesenheit des globalen Managements von GC und des Bauunternehmens Takenaka statt. Die Anlage soll Ende 2025 in Betrieb gehen und mit ihren 4.200 Quadratmetern die Produktions- und Logistikkapazitäten von GC Europe erweitern.

Mit der als Ji Chin Sai bekannten Zeremonie, zu der verschiedene shintoistische Rituale gehören, soll der Boden für den Bau bereitet und der Erfolg des Projekts gewährleistet werden. An den wichtigsten Ritualen – darunter das Ji Chin no gi (Spaten-Ritual) und Tamagushi Hoten (Weihe der grünen Zweige) – waren Makoto Nakao, Chairman, President und CEO der GC Holding AG, Josef Richter, President und COO von GC Europa AG sowie Ludo Rits, Deputy General Manager der Takenaka Europe GmbH beteiligt. Mit dem neuen dreistöckigen Gebäude in Leuven werden die Fertigungs-, Montage- und Lagerkapazitäten für Keramik, Verbundwerkstoffe sowie

digitale Materialien und Ausrüstungen erweitert. In Zukunft soll es auch eine direkte Verbindung zu dem bestehenden Logistikgebäude geben, um die Arbeitsabläufe zu optimieren und die Effizienz weiter zu steigern. Dieses Bauprojekt verdeutlicht erneut, dass GC Europe für Wachstum und Spitzenleistungen in der Dentalindustrie steht. Seit Jahrzehnten befindet sich die Zentrale von GC Europe in Leuven. Hier sind Produktions-, Logistik- und Schulungseinrichtungen angesiedelt und von hier aus wird nicht nur Europa, sondern auch der Nahe Osten und Afrika beliefert. Seit der Eröffnung des ersten Büros 1972 im belgischen Kortrijk ist GC Europe stetig gewachsen und hat in der Re-



Makoto Nakao und Shinto-Meister Dr. Paul de Leeuw

gion Fabriken, Büros, Lager und Schulungszentren gebaut. Ein bewährtes Managementsystem sichert höchste Branchenstandards und bildet die Basis für den Erfolg. <https://europe.gc.dental/de-AT>

Das neue VistaPano S 2.0 – Effizienz in neuem Licht.



Mit dem neuen VistaPano S 2.0 stellt Ihre Praxis Effizienzrekorde auf.

Dank Csl-Sensor und S-Pan-Technologie liefert er automatisch gestochen scharfe Panoramaaufnahmen in Bestzeit. Eine Ceph-Aufnahme im Fast Scan Modus steht innerhalb von 2 Sekunden zur Verfügung. Es liegt also nicht nur am Ambient Light, dass Ihre Praxis den VistaPano S 2.0 in neuem Licht sehen wird.

Mehr unter www.duerrdental.com

FUSSEN/EASY Mill Chairside^{Plus} Trio

EASY Mill Chairside^{Plus} Workflow – präzise, einfach, offen,
automatisch, erschwinglich, profitabel

Zwei TOP Innovationen:

Chairside^{Plus} Duo WET:

Automatischer Datentransfer **NEU**

PVS
(VDDS)

byzz[®] Nxt

Universellste Datenbank



Design

exocad

Chairside

Fertigung

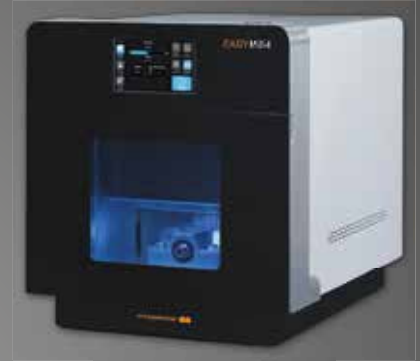
Authorized Hexagon reseller of:

WORKNC DENTAL



Chairside^{Plus} Duo DRY:

EASY Mill



EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**



Vollgesintertes Zirkonoxid,
unter 60 Min. vollständig bearbeitet,
kein Sinterofen notwendig - spart Zeit

- Alle gängigen Blockmaterialien



EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen
Materialien, geeignet für
PMMA und grünes Zirkon



FUSSEN
by orangedental

- S6500
- Hohe Kantengenauigkeit
- Mit Kabel
- Optional mit Cart
- Wireless S8000 ab 2025



Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

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

orangedental
premium innovations

