dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 01/25

Exklusivbericht aus Spanien

Zahnärzte inmitten des Chaos

PRAXIS-GRÜNDUNG

Einfach schlüsselfertig mieten, sofort starten! Neues Objekt in Graz

ABRASIONS-GEBISS

Behandelt mit der Injection-Moulding-Technik

PODCAST ZIRKONZAHN

Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte

KEINE PERIIM-PLANTITIS?

Periimplantitis vermeiden statt behandeln

SICHTBAR FÜR DEN ZAHNARZT – UNSICHTBAR FÜR DEN PATIENTEN

- **Fluoresziert unter UV-A Licht:** Sehr gute Sichtbarkeit von Überschüssen und Aufbaugrenzen, auch tief subgingival
- **Ästhetisch:** Dentinfarbenes Material
- **Dualhärtend:** Anwendung auch im Wurzelkanal für das Einkleben von Wurzelstiften (z.B. Rebilda Post)
- **Einfaches Handling:** Beschleifbar wie Dentin, perfekte Adaption (fließfähig)

MADE IN GERMANY 100%

IDS 2025

Besuchen Sie uns in Köln!
25.–29.03.2025
Halle 10.2: Stand N10/019 + N20/029
Halle 5.2: Stand C60

Rebilda® DC
fluorescent

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Freecall 00 800 44 444 555 · www.voco.dental

VOCO DIE DENTALISTEN

Liebe Leser!

Das Dream Team: dental JOURNAL Printausgabe und der erweiterte Podcast

Neu ist seit letztem Jahr unser Podcast zum Hören UND Lesen.

In dieser Ausgabe nehmen wir Sie mit auf eine spannende Reise zu vier herausragenden Themen, die das Potenzial haben, die Branche nachhaltig zu prägen.

****Digitaler Erfolg für Zahnärzte – Patienten gewinnen mit Online-Marketing** - auch als Podcast**
Eine professionelle Website, gezieltes Content-Marketing und eine durchdachte Social-Media-Strategie – all das sind heute keine Luxusgüter mehr, sondern essenzielle Bausteine für den Erfolg einer modernen Zahnarztpraxis. IT-Experte Sebastian Prohaska erklärt in unserem exklusiven Interview, wie Zahnärzte ihre Online-Präsenz strategisch nutzen können, um langfristig neue Patienten zu gewinnen. Was macht eine Website wirklich erfolgreich? Wie funktioniert Suchmaschinenoptimierung (SEO) für Praxen? Und wie können Social-Media-Kanäle authentisch genutzt werden? Erfahren Sie mehr über die digitalen Erfolgsstrategien der Zukunft.

Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria

****Zirkonzahn – Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte****
Von der Kellerwerkstatt zum globalen Marktführer: Enrico Steger ist eine der faszinierendsten Persönlichkeiten der Dentalbranche. Mit Zirkonzahn hat er nicht nur ein Unternehmen geschaffen, das weltweit in über 80 Länder exportiert, sondern auch eine ganze Branche revolutioniert. Er setzt auf Innovation, Eigenständigkeit und höchste Qualität. Doch wie hat er es geschafft, ein Unternehmen aufzubauen, das den Markt bis heute prägt? Und welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz in der Zahntechnik von morgen? Tauchen Sie ein in die Erfolgsgeschichte eines Visionärs.

****Zahnmedizin in der Krise – Der Kampf um qualifiziertes Personal** - auch als Podcast**
Der Fachkräftemangel macht auch vor der Zahnmedizin nicht halt. Die Suche nach gut ausgebildeten Assistentinnen und Prophylaxe-Fachkräften wird für viele Praxen zunehmend zur Herausforderung. Elisabeth Köhler, eine renommierte Expertin für zahnärztliche Assistenz, spricht über die strukturellen Probleme der Branche, unterschiedliche Ausbildungswege und notwendige Maßnahmen, um den Beruf attraktiver zu machen. Was muss sich ändern, damit die zahnärztliche Assistenz eine Zukunft hat? Welche neuen Wege gibt es, um Nachwuchs zu gewinnen? Und warum ist Wertschätzung für das Personal nicht nur ein moralischer, sondern auch ein wirtschaftlicher Faktor? Ein aufrüttelnder Beitrag mit klarem Blick auf die Realität.

Lassen Sie sich inspirieren, informieren und faszinieren. Viel Freude beim Lesen! Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

03 Editorial
06 Neuheiten

PODCASTS

12 So gewinnen Zahnärzte online neue Patienten
14 Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte
20 Zahnmedizin in der Krise: Der Kampf um qualifiziertes Personal
24 Zahntechnik im Wandel. Tradition trifft Digitalisierung

REPORTS

18 Praxisreport aus Oberösterreich
28 BananaCAD: Das digitale Labor der nächsten Generation
36 Ihre schlüsselfertige Zahnarztpraxis: Einfach mieten, sofort starten!
50 Vier Farben für vereinfachte Restaurationen mit Venus Diamond Pure Shades

COVERSTORY

46 Zahnärzte inmitten des Chaos. Ein Exklusivreport aus Spanien

PROPHYLAXE

30 Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor
32 GBT: Prävention, Prophylaxe und Therapie in einem

IMPLANTOLOGIE

40 Periimplantitis: Dank neuester Technologien heute vermeidbar

Zahnärzte inmitten des Chaos

46

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

52 **Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik**

Einfach schlüsselfertig mieten, sofort starten! Neues Objekt in Graz

36

Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte

14

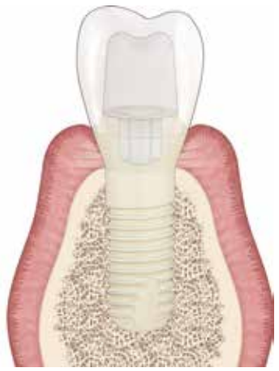
Tipps vom Experten: So gewinnen Zahnärzte online neue Patienten

12

24 **Zahntechnik im Wandel. Tradition trifft Digitalisierung**

BananaCAD: Das digitale Labor der nächsten Generation

28



40 **Periimplantitis vermeiden statt behandeln**

ZAHNTECHNIK

42 Premiumprodukte von Heimerle + Meule

FALLBERICHTE

52 ***Swerts:*** Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik

VERANSTALTUNGEN

57 minilu auf der IDS 2025
57 MLA – mectron learning academy
58 TEAMDAY 2025 in Salzburg
60 Mit Dentsply Sirona die IDS 2025 schon jetzt starten
61 Jahreshighlights der ÖGZMK
62 Young Scientists Award auf der ÖGE
64 KISS: Hightech trifft Alpencharme
66 Amann Girrbach auf der IDS
66 Align Technology an der IDS 2025

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 Universitätsdruckerei 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

W&H

W&H präsentiert auf der IDS zahlreiche Produktneuheiten

Unter dem Motto „So good to see you soon" präsentiert W&H ein komplett neues Anwendungsgebiet, ein breites Spektrum an Lösungen für die Oralchirurgie, Hygiene und Wiederaufbereitung sowie einen Bereich rund um digitale Workflows.

Mit der neuen Synea Power Edition präsentiert W&H ein wertvolles Werkzeug zur Bearbeitung von hochfesten keramischen Materialien wie Zirkon, erst kürzlich hat die Firma mit Lisa Mini einen überaus schnellen und kompakten Typ B-Sterilisator auf den Markt gebracht. Aktuell auch der W&H-Kompass für die Oralchirurgie, welcher Eingriffe bei unterschiedlichsten Behandlungen – von der Zahnextraktion über die chirurgische Parodontologie bis hin zum lateralen Sinuslift oder der Implantatstabilitätsmessung mit dem Osstell Beacon – unterstützt.

www.wh.com

W&H auf der IDS 2025

Um diesen und allen weiteren Produkten eine entsprechende Bühne bieten zu können, präsentiert sich W&H auf der IDS 2025 gleich mit zwei Messeständen, wobei beide in Halle 10.1 untergebracht sind. Der Stand A020/B029 widmet sich Lösungen für die Oralchirurgie, Hygiene und Wiederaufbereitung, auf dem Stand A002 können sich Besucher auf die neue Synea Power Edition sowie zahlreiche Produkte aus dem Gebiet Restauration und Prothetik freuen.

Hager & Werken

Hochfrequenz-Chirurgie von Hager & Werken

Im Gegensatz zum Skalpell ist die hf-Chirurgie dank Schnitten ohne Wärmeentwicklung besonders schonend und reduziert nachweislich das Risiko von Nekrosen.

Die hf-Eingriffe erfolgen ohne Zug, Druck oder Verschieben des Gewebes und sind beinah alle chirurgischen Eingriffe geeignet, insbesondere wenn feinste Schnitte erforderlich sind und keine Gewebeschrumpfung auftreten soll. Mit diesem Vorgehen können Blutungen vermieden werden, besonders wenn ein Schleimhautlappen extrem dünn und reißanfällig ist. Dank atraumatischer und steriler Wundränder fördert die hf-Chirurgie eine schnelle, nahezu schmerzfreie Heilung und minimiert Blutungen unmittelbar.

Das neue hf Surg® Smart von Hager & Werken ist ein kompaktes und leistungsstarkes hf-Chirurgiegerät, eignet sich für kleinere oralchirurgische Eingriffe und bietet unterschiedliche Funktionen wie Schneiden, Schneiden mit gleichzeitiger Koagulation oder nur Koagulation. Ausgestattet mit einem innovativen Touchscreen, bietet das neue hf Surg® Touch eine intuitive und benutzerfreundliche Bedienung. Zusätzlich zum hf Surg® Smart ermöglicht dieses Modell das Speichern von bis zu 50 individuellen Einstellungen. Das dritte neue Gerät, hf Surg® BiPo, erweitert die Funktionalität um die zusätzliche Option der bipolaren Koagulation, wodurch noch mehr Einsatzmöglichkeiten abgedeckt werden.

www.hagerwerken.de

minilu Wonderland:
The dream goes on
Entdecke meinen neuen Shop mit Spiel und Spaß auf der IDS 2025

Es ist so weit: Die IDS 2025 öffnet ihre Pforten – Zeit, mein sensationelles minilu Wonderland weiter zu feiern. Good News für alle, die es verpasst haben oder nicht genug bekommen können. Dich erwarten jede Menge Highlights:

- Erlebe **meinen neuen minilu Shop** für ein noch schöneres Online-Einkaufserlebnis.
- Entdecke im IDS-Dorf meine Partner van der Ven, MINT, Natch, Orthobasics und Dentcyc.
- Freu dich auf kurze **Impulsvorträge** im Stundentakt von **Dr. Mariana Mintcheva**.
- Schlüpfe in stylische Praxismode von van Laack, lass dich verschönern von Boris Entrup und werde kreativ in der Kekswerkstatt von Super Streusel.
- Verpasse nicht meine Standparty am 26. März mit Livemusik, entspanntem Community-Austausch und der Verleihung des Green Dental Awards 2025.

Stylish: van Laack Medical-Fashion

Make-up Artist Boris Entrup

Riesenspaß: Bällebad XXL

Zuckersüße Deko: Super Streusel

minilu's WONDERLAND

Halle 10.1 E080 – F089

GREEN DENTAL AWARD PREIS-VERLEIHUNG

Mehr Infos zur IDS und Tickets zur Standparty* auf minilu.at

*Die Tickets zur Standparty sind streng limitiert.

minilu.at
... macht mini Preise

Amann Girrbach

Ceramill Motion 3 Air

Amann Girrbach hebt mit der Ceramill Motion 3 die Hybrid-Frästechnologie auf ein neues Level und bietet integrierte Druckluft sowie verbesserte Prozesssicherheit, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit.

Die Ceramill Motion 3 Air kommt ohne separaten Druckluftanschluss aus, denn der integrierte Kompressor liefert stabile Druckluftqualität und sorgt so für maximale Zuverlässigkeit und Präzision. Durch ihren Plug-and-Play-Ansatz ist die Ceramill Motion 3 Air ideal sowohl für Praxen als auch kleine und größere Labore. Die intelligente Hybrid-Maschine mit 10"-Touchscreen, automatischem Werkzeugwechsel inkl. RFID-Tracking und einem innovativen Reinigungssystem erfüllt höchste Anforderungen. Sie erweitert das Indikationsspektrum von Praxen und Labors und reduziert infrastrukturelle Hürden. So können intraoral gescannte Daten direkt und effizient verarbeitet werden, was einen digitalen Workflow mit höchster Präzision erlaubt.

Die Ceramill Motion 3 Air beherrscht ein umfassendes Materialspektrum, mit der Sculpturing-Technologie (C-Clamp) können selbst feinste Fissuren und Details präzise gefräst werden. Der Carving-Mode ermöglicht detaillierte Oberflächenstrukturen, der Detailing-Mode für feinste Ausarbeitungen und der Speedlining-Mode sorgt für eine effiziente Bearbeitung.

www.amanngirrbach.com

orangedental

Anwenderbericht

Green X 3D-Röntgengerät von orangedental

Seit einiger Zeit setzt Dr. Florian Rummer in seiner Zahnarztpraxis im 4. Wiener Bezirk auf das 3D-Röntgengerät von orangedental. Sein Kommentar zeugt davon, dass Green X für seine Ordination unverzichtbar geworden ist

„Nach einem umfassenden Vergleich der Bildqualität mit anderen 3D-Röntgengeräten auf dem Markt fiel die Entscheidung für das Green X sehr schnell, zumal es von einem namhaften Hersteller wie Vatech stammt. Besonders überzeugt haben uns die präzise Bildgebung, die einfache Handhabung, die schnelle Umlaufzeit des Sensors sowie der äußerst nützliche Endomodus, den wir häufig nutzen und dessen Bildqualität unsere Erwartungen übertrifft. Alle verzweigten Kanäle werden in der 3D-Software perfekt dargestellt und in der gerenderten Darstellung werden die Artefakte ausgeblendet. Darauf wollen wir nicht mehr verzichten. Das gesamte Praxisteam und ich sind mit der Zusammenarbeit und Abwicklung durch orangedental äußerst zufrieden. Ich würde meinen Kollegen und Kolleginnen jederzeit zum Kauf eines Green X raten, da es meiner Meinung nach derzeit das beste Gerät auf dem Markt ist. Ohne Zweifel würde ich mich jederzeit wieder für dieses außergewöhnliche Röntgengerät entscheiden. Wir schätzen die Innovationen und Weiterentwicklungen von orangedental und freuen uns unter anderem auf die neuen Features im Bereich „KI" in der Praxisverwaltungssoftware byzz Nxt."

www.orangedental.de

#whdentalde
video.wh.com

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

Der Durchbruch in der
oralen Chirurgie

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

Medicom

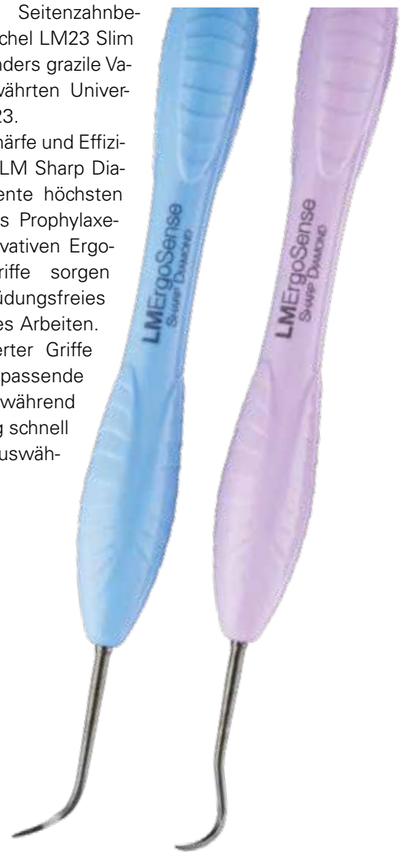
LM Sharp Diamond™

Neue Produktvarianten erweitern das Sortiment

Nur mit präzisen Arbeitsspitzen lassen sich Beläge zuverlässig entfernen und die Wurzeloberfläche optimal glätten. Doch herkömmliche Instrumente verlieren durch das regelmäßige Nachschleifen an Form und Effektivität.

Der finnische Hersteller LM Dental hat für dieses Problem eine innovative Lösung entwickelt: Die „Sharp Diamond" Instrumentenserie. Diese zeichnen sich durch ihre außergewöhnliche Schärfe, extreme Härte und ihr geringes Gewicht aus. Dank einer einzigartigen Mikromembran-Beschichtung müssen Sharp Diamond Instrumente nicht nachgeschliffen werden, sie bleiben während ihrer gesamten Einsatzzeit dauerhaft scharf. Die hohe Beständigkeit und Härte des Klingenmetalls garantieren eine herausragende Effizienz und Langlebigkeit. Das bestehende Sortiment wird nun durch drei neue Modelle ergänzt: „Sichel NV1 SD" optimiert für den Frontzahnbereich, „Sichel NV2 SD" speziell für die Reinigung im Seitenzahnbereich sowie „Sichel LM23 Slim SD", eine besonders grazile Variante des bewährten Universalscalers LM 23.

Neben ihrer Schärfe und Effizienz bieten die LM Sharp Diamond Instrumente höchsten Komfort für das Prophylaxeteam. Die innovativen ErgoSense Handgriffe sorgen für ein ermüdungsfreies und entspanntes Arbeiten. Dank farbkodierter Griffe lässt sich das passende Instrument während der Behandlung schnell und einfach auswählen.



www.loser.eu

GC

Neue Mitarbeiter bei GC

Was hat Sie dazu bewogen, Teil des GC Teams zu werden?

Astrid Eberl

Ich war auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung. Mein starkes Interesse an der Zahnmedizin wollte ich aber nicht aufgeben und habe in diesem Bereich eine Möglichkeit gefunden mich in einem innovativen und zukunftsorientierten Unternehmen weiter zu entwickeln.

Welche Stärken und Erfahrungen bringen Sie mit ins Team?

Mit meiner 30-jährigen Erfahrung als Zahnarztassistentin und Paroassistentin verbinde ich fachliche Expertise mit ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten und einem lösungsorientierten Denken. Diese Kombination ermöglicht es mir, professionell, einfühlsam und effizient auf die Bedürfnisse meiner Kunden einzugehen.

Welches ist ihr Lieblingsprodukt von GC und warum?

Das ist ganz klar G-ænial Universal Injectable!
Es ist ein Material für alle restaurativen Indikationen und bietet unglaublich viele Möglichkeiten und Einsatzbereiche.

Was hat Sie dazu bewogen, Teil des GC Teams zu werden?

Claus Hubeny

Ich kenne die GC Produkte seit meiner Lehrzeit und haben mich mein ganzes berufliches Leben immer irgendwie begleitet. Entweder als Arbeitsmaterial oder auch in der Vergangenheit als Mitbewerber. Mich beeindruckt, dass bei GC vom normalen Außendienst bis zum Top-Management absolutes dentales Fachwissen vorhanden ist. Das ermöglicht eine sehr hohe Innovationskraft, sehr gute Produkte und ein Gespür was unsere Kunden benötigen. Es macht einfach viel Freude, diese Innovationen nach außen zu tragen um unsere Kunden zu begeistern.

Welche Stärken und Erfahrungen bringen Sie mit ins Team?

Als gelernter Zahntechniker habe ich natürlich die entsprechende Kenntnis, um mit meinen Kunden selbstverständlich fachgerecht zu kommunizieren. Meine nun mehr als 20-jährige Erfahrung im größtenteils zahntechnischen und zahnmedizinischen Außendienst geben mir die Möglichkeit unsere Kunden professionell in Ihren Workflows zu beraten und zu unterstützen.

Welches ist ihr Lieblingsprodukt von GC und warum?

Ich kann es nicht auf ein Produkt reduzieren. Es ist mehr das Initial IQ ONE SQIN System, besonders im Bereich Micro-Layering, das mich anspricht. Es ist absolut im Trend und gerade im Hinblick auf unseren neuen gelaunchten GC Initial Zirconia Disk Multilayer Elite mit den GC Initial Zirconia Coloring Liquids haben wir ein komplimentiertes Konzept auf den Markt gebracht. Es macht absolut Spaß dieses Konzept mit dem gesamten Workflow vorzustellen und zu etablieren!

Tokuyama Dental

Wer sich von den Tokuyama Dental-Produkten überzeugen will, kann dies auch an der diesjährigen IDS in Köln tun.

Dental Advisor: „OMNICHROMA ist ein absoluter Gamechanger in der Zahnmedizin."

Füllungsmaterialien

OMNICHROMA-Komposite auch 2025 auf Erfolgskurs

Die bahnbrechenden OMNICHROMA-Füllungsmaterialien von Tokuyama Dental haben zu Anfang dieses Jahres erneut die renommierten „Top Product Awards" des Fachmagazins „Dental Advisor" erhalten.

Diese Ehrung unterstreicht zum wiederholten Male die herausragende Qualität und Innovationskraft des japanischen Herstellers. So rückt die OMNICHROMA-Familie mit ihren 3 Viskositäten weiterhin in den Mittelpunkt der modernen restaurativen Zahnheilkunde. „OMNICHROMA ist ein absoluter Gamechanger in der Zahnmedizin", lobten die unabhängigen Gutachter des Dental Advisor. Besonders hervorgehoben wurden die überragende Farbanpassung, die den Prozess der Farbauswahl überflüssig macht, die einfache Anwendung sowie die natürlichen, ästhetischen Ergebnisse. Insbesondere OMNICHROMA FLOW wurde aufgrund seiner Vielseitigkeit für alle Kavitäten als perfekte Ergänzung gelobt.

Darüber hinaus wurden die Tokuyama-Produkte BOND FORCE II, ein selbstätzendes Einkomponenten-Adhäsiv, und SHIELD FORCE PLUS, ein Material zur Dentin-Versiegelung, erneut als „Preferred Products" ausgezeichnet. Diese Anerkennungen unterstreichen die außergewöhnliche Qualität und den Mehrwert der umfassenden Produktpalette des japanischen Herstellers.

www.tokuyama-dental.eu/de/omnichroma

Tokuyama

Die Philosophie von Tokuyama

Tokuyama Dental ist bekannt für die Qualität und Innovation seiner Produkte. Die Mission des japanischen Unternehmens ist es, auf die Bedürfnisse der Anwender zu hören, ihre Wünsche bei der Entwicklung von hochwertigen Dentalprodukten zu berücksichtigen und sicherzustellen, dass diese den höchsten Standards der Dentalbranche entsprechen. Das Ziel von Tokuyama Dental ist es, Menschen auf der ganzen Welt mit qualitativ hochwertigen zahnmedizinischen Lösungen zu versorgen. Dazu arbeitet die Firma kontinuierlich an der Weiterentwicklung ihrer Produkte, um diese mit innovativsten Technologien auszustatten und zu perfektionieren.

Erfolgreich im digitalen Zeitalter - auch als Podcast

So gewinnen Zahnärzte online neue Patienten

Im digitalen Zeitalter ist Online-Marketing für Zahnärzte ein unverzichtbares Instrument, um neue Patienten zu gewinnen und die eigene Praxis erfolgreich zu positionieren.

Das Interview im Podcast führte Chefredakteur Oliver Rohkamm

Eine starke Online-Präsenz ist für Zahnärzte heute unverzichtbar. IT-Experte Sebastian Prohaska von ithelps erklärt, wie eine moderne Webseite, cleveres Content-Marketing in Suchmaschinen und Social Media den Unterschied machen.

Eine Zahnarztwebseite sollte innerhalb weniger Sekunden drei Schlüsselfragen beantworten. Diese Fragen sind entscheidend, damit Besucher der Webseite sich schnell orientieren und entscheiden können, ob die Praxis für sie relevant ist, kommt Prohaska schnell auf den Punkt:

- **Was bietet diese Person hier überhaupt an?** Diese Frage klärt, ob die Praxis ein Zahnarzt ist und sich im richtigen Fachgebiet befindet. Zum Beispiel: „Wir sind Ihr Zahnarzt in München."
- **Warum sollte ich zu dir gehen und nicht zu einer anderen Praxis?** Hier geht es um das Alleinstellungsmerkmal (USP) der Praxis. Es ist wichtig herauszustellen, was die Praxis besonders macht. Dies kann z.B. eine spezielle Expertise oder eine besondere Atmosphäre sein. Ein Beispiel wäre: „Unser Erlebnis soll sich wie in einer Wohlfühloase anfühlen".
- **Bist du kompetent und wie beweist du es?** Die Webseite muss Vertrauen aufbauen und die Kompetenz des Zahnarztes beweisen. Dies kann durch langjährige Erfahrung, eine hohe Anzahl an behandelten Patienten oder spezielle Qualifikationen geschehen. Zum Beispiel: „Wir sind seit 15 Jahren am Markt" oder „Wir haben 7.000 Patienten im Jahr operiert".

Dieses Mal im dental JOURNAL- Podcast: IT-Experte Sebastian Prohaska

> *Eine Zahnarztwebseite sollte mehr sein als nur eine digitale Visitenkarte. Sie muß aktiv zur Neukundengewinnung beitragen.*
>
> **Sebastian Prohaska**
> CEO ithelps

Diese drei Fragen müssen schnell und prägnant beantwortet werden, da Besucher einer Webseite meist nicht viel Zeit investieren. Es ist wichtig, dass die Alleinstellungsmerkmale und die Kompetenz der Praxis klar und deutlich kommuniziert werden. Nachfolgend ein paar wichtige Ratschläge zusammengefasst als Ausschnitt des vollständigen Podcast. Um den vollen Nutzen aus dem Gespräch mit **Sebastian Prohaska** zu ziehen, empfehlen wir auf jeden Fall das informative Gespräch mit zahlreichen konkreten Tipps anzuhören.

Suchmaschinenoptimierung (SEO)
Der erste Schritt zur Patientenakquise ist, online sichtbar zu sein. Hier spielt die Suchmaschinenoptimierung (SEO) eine zentrale Rolle:

- SEO-Optimierung: Relevante Keywords wie „Zahnarzt München" verbessern das Google-Ranking.
- Organische und bezahlte Suchergebnisse: Während bezahlte Anzeigen sofortige Sichtbarkeit bieten, sorgt SEO für langfristige Platzierungen.
- Lokale Suchmaschinenoptimierung: Optimierung für Suchbegriffe wie „Zahnspange Berlin" oder „Zahnreinigung Hamburg" erhöht die Reichweite

Webseitengestaltung und -inhalte
Eine professionelle Webseite ist der digitale Empfangsbereich einer Praxis:

- Erster Eindruck zählt: Klare Informationen über Leistungen, Kompetenzen und Praxisvorteile.
- Vertrauensbildung: Authentische Bilder des Teams und der Praxis schaffen Sympathie.
- Benutzerfreundlichkeit: Intuitive Navigation, gut sichtbare Kontaktdaten und ein FAQ-Bereich fördern die Nutzererfahrung.

Online-Terminbuchung
Flexibilität und Komfort sind entscheidend:

- Einfache Buchung: Online-Terminvereinbarung ist für viele Patienten ein Muss - vor allem für jüngere
- Multikanal-Kommunikation: Neben Telefon und E-Mail sollten moderne Kanäle wie WhatsApp-Chat angeboten werden.

Social Media
Plattformen wie Instagram, Facebook, TikTok und YouTube bieten große Chancen:

- Authentische Präsentation: Videos zur Vorstellung des Teams und der Praxis stärken das Vertrauen.
- Markenbildung: Ein starker Auftritt hebt die Praxis von Mitbewerbern ab.
- Gezielte Werbung: TikTok & Co. können helfen, spezielle Behandlungen hervorzuheben.

Content-Marketing
Wichtiger als allgemeine Blogartikel sind gezielte Inhalte:

- Conversion-orientiert: Verkaufsseiten für spezifische Behandlungen sind effektiver als allgemeine News.
- Mehrwert bieten: Relevante Informationen über Behandlungen und Services unterstützen die Patientenentscheidung.

Mitarbeitergewinnung
Eine starke Online-Präsenz zieht nicht nur Patienten an, sondern ist auch eine Informationsquelle für zukünftige Mitarbeiter. Potenzielle Bewerber informieren sich online über den zukünftigen Arbeitgeber. Eine Karriereseite, die Informationen über den Arbeitsplatz, das Team und die Unternehmenskultur bietet, ist daher essenziell:

- Karriereseite: Informationen über das Team, die Unternehmenskultur und offene Stellen fördern das Interesse von Bewerbern.
- Gute Auffindbarkeit: Eine hohe Sichtbarkeit in Suchmaschinen stärkt das Arbeitgeberimage.

Aktuell der ***neueste*** *Podcast auf unserem Kanal!*

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.

Suchmaschinenwerbung (SEA)
Für schnelle Erfolge bietet sich Google Advertising an:

- Sofortige Sichtbarkeit: Bezahlte Anzeigen bringen schnelle Ergebnisse, sind jedoch kostenintensiv.
- Gezielte Kampagnen: Ideal, um kurzfristige Kapazitäten zu füllen, aber kein bleibender Effekt

SEO vs. SEA
Beide Methoden haben ihre Vorteile:

- SEO: Langfristig wirksam, erfordert jedoch kontinuierliche Optimierung - intern oder extern
- SEA: Schnell und effektiv, aber nur solange Budget vorhanden ist.
- Kombination: Die Integration beider Strategien liefert nachhaltige Ergebnisse.

Newsletter und Treueprogramme
Für die Patientenbindung:

- Regelmäßige Updates: Newsletter informieren über Neuigkeiten und Angebote.
- Personalisierte Kommunikation: Nutzung von E-Mail, Instagram oder WhatsApp je nach Zielgruppe.

Fazit
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine moderne, funktionale Webseite für Zahnärzte kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit ist. Sie ist nicht nur ein Instrument zur Patientengewinnung, sondern auch zur Mitarbeiterrekrutierung. Eine professionell gestaltete Webseite, die alle genannten Aspekte berücksichtigt, ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil und ein Muss für jede Zahnarztpraxis, die im digitalen Zeitalter erfolgreich sein möchte.

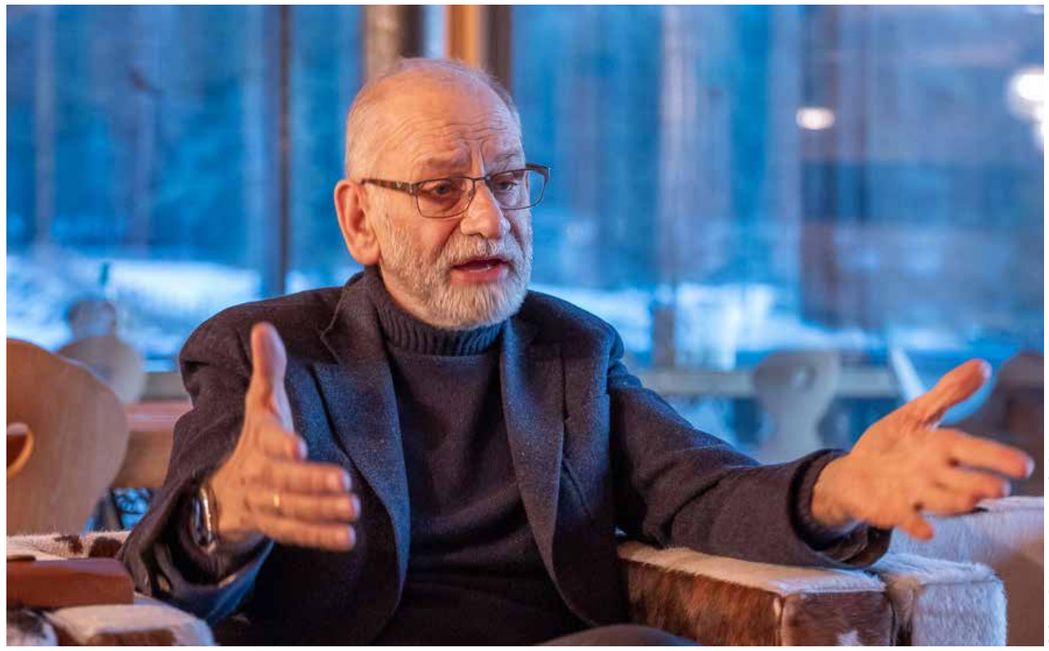
ithelps
Sebastian Prohaska
Wiedner Gürtel 12 / 1 Stock / 2
1040 Wien
T +43 1 353 2 353
E office@ithelps-digital.com
www.ithelps-digital.com

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

Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm

Von der Kellerwerkstatt zum globalen Marktführer – die inspirierende Geschichte eines Visionärs, der Innovation und Handwerkskunst auf ein neues Level hebt und sich gleichzeitig für KI begeistert



© Oliver Rohkamm, dental JOURNAL

Enrico Steger bei der Aufzeichnung des dental JOURNAL Podcasts Anfang 2025.

Enrico Steger – der Name hat in der Welt der Zahntechnik längst Legendenstatus erreicht. Der Zahntechniker, Erfinder und Unternehmer hat mit seiner Firma Zirkonzahn in den letzten 20 Jahren nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut, das in mehr als 80 Länder exportiert, sondern eine ganze Branche revolutioniert. Mit visionären Ideen, technischer Expertise und einem besonderen Fokus auf Qualität ist er zum Vorreiter für etliche Innovation in der Zahntechnik geworden.

Von der Werkstatt im Keller zum globalen Erfolg

Enrico Steger begann seine Karriere als Zahntechniker, inspiriert durch seinen Vater und einen Zahnarzt, der im selben Haus wohnte. Nach seiner Ausbildung an der Zahntechnikerschule in Bozen, die er als herausfordernd empfand, da sie auf italienisch war, ging er für etwa zwei Jahre nach Deutschland, wo er in verschiedenen Dentallaboren arbeitete und sich wertvolle Kenntnisse aneignete.

Kurz darauf – mit 22 Jahren – gründete Steger im Keller seiner Eltern sein eigenes Dentallabor. Als der neue Werkstoff Zirkon auf den Markt kam, erkannte Steger sofort dessen Potenzial, sah aber auch die hohen Kosten für die Verarbeitung mittels Frästechnik. Er entwickelte daraufhin eine manuelle Kopierfräse zur Zirkonverarbeitung für kleine Labore, da er die Kraft der Hände anstelle der CAD-Technologie einsetzen wollte. Im Jahr 2003 gründete er deshalb das Unternehmen Zirkonzahn. Der erste Prototyp der Fräse war aus Holz, wurde aber innerhalb von zwei Jahren zu einem verkaufsfertigen Gerät weiterentwickelt. Zwei Jahre später begann Steger einen hochmodernen Betrieb in Gais aufzubauen, um nach und nach ein komplettes System für Zahntechniker anbieten zu können und stieg in den Bereich der CAD/CAM-Technologie mit Eigenentwicklungen ein.

Enrico Steger: Ein Arbeitstier mit strategischem Weitblick

Stegers Strategie war es anfangs, zuerst finale Ergebnisse seiner Erfindung zu präsentieren, bevor er das Gerät selbst vorstellte. Die einfache Handhabung und Wirtschaftlichkeit der Zirkonfräse trugen maßgeblich zum Erfolg bei. Steger beschreibt sich selbst als „technisch besessen" und als jemand, der Erfüllung in der Umsetzung seiner Ideen findet. Er ist ein „Arbeitstier" mit „unstillbarem Wissensdurst". Steger reinvestierte stets den gesamten Gewinn in sein Unternehmen, was schnelles Wachstum und Unabhängigkeit von externen Investoren ermöglichte, auch heute zahlt er sich selbst kein Gehalt aus und lebt sparsam. Sein Motto lautet *„Auf geht's"*. Bis heute legt er großen Wert auf die Qualität seiner Produkte und die gute Ausbildung seiner Kundschaft. Denn nur diese versteht den Mehrwert seiner Produkte und ist in der Lage den entsprechenden Nutzen aus den hochpreisigen Geräten zu ziehen und auch ihrerseits ihre Arbeiten zu selbstbewußten Preisen an die Zahnärzteschaft zu verkaufen. Ein Wehrmutstropfen hat die Produktion in Südtirol aber dann doch, weil er – wie er einmal augenzwinkernd bei einem Vortrag sagte – „leider *made in Italy* draufschreiben muss".

Hohe Wartungsfreundlichkeit der Geräte ist kein Zufall

Einer der Besonderheiten all seiner Geräte: Sie sind vom Design her auf einfachste Instandhaltung ausgelegt. Im Problemfall wird das defekte Teil über Nacht an das Labor geschickt – inklusive Support-Unterstützung. Das spart Zeit und Kosten auf beiden Seiten. Auf Wunsch gibt es parallel einen Werkskundendienst, der Vorort Service anbietet.

Aktuell der **meistgehörte** *Podcast auf unserem Kanal!*

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.

Ideenschmiede für Innovationen

Heute steht Zirkonzahn für mehr als nur Zahntechnik. Es hat sich als Ideenschmiede in der Dentalbranche etabliert, die durch kontinuierliche Innovationen und eine ausgeprägte Firmenphilosophie geprägt ist. Zirkonzahn entwickelte eigene CAD/CAM-Systeme weiter, einschließlich Scannern wie dem S300 ARTI, S600 ARTI und S900 ARTI, und einer Reihe von Fräsgeräten der M-Serie. Die CAD/CAM-Software des Unternehmens bietet verschiedene Module für das Design und die Bearbeitung von Zahnersatz. Die Software Zirkonzahn.Modifier wird durch neue, innovative Features die Software Zirkonzahn.Modellier ergänzen. Steger: „Softwareunternehmen in gesättigten Märkten müssen auf Abomodelle umstellen. Von Einmalzahlungen können die enormen Entwicklungen nicht mehr finanziert werden". Er selbst führt aus, bereits mehr als 20 Millionen Euro in die Entwicklung eigener Software gesteckt zu haben, um nicht mehr von der Weiterentwicklung externer Firmen abhängig zu sein. Steger denkt langfristig, das ist sein großer Vorteil gegenüber der börsennotierten Konkurrenz. Und er weiß ihn zu nützen.

Das Unternehmen hat auch seine eigenen Zirkonmaterialien entwickelt, darunter die Zirkone der Prettau Zirkone, die als nicht voreingefärbe Varianten sowie mit natürlichem Farbverlauf erhältlich sind. Zudem werden weitere Materialien wie ICE Translucent und verschiedene Kunststoffe angeboten. Zirkonzahn entwickelte auch Sinteröfen, insbesondere den Zirkonofen Turbo, der das Schnellsintern von Zirkonoxid ermöglicht. Im Bereich der Implantatprothetik bietet Zirkonzahn eine breite Palette an Produkten und kompatiblen Systemen für verschiedene Implantathersteller an.

Disziplin, Fleiß und Teamfähigkeit

Ein besonderer Fokus liegt auf der Aus- und Weiterbildung von Zahntechnikern und Zahnärzten. Zirkon-

> *Softwareunternehmen in gesättigten Märkten müssen auf Abomodelle umstellen. Von Einmalzahlungen können die enormen Entwicklungen nicht mehr finanziert werden.*
>
> **Enrico Steger**
> CEO Zirkonzahn

© Oliver Rohkamm, dental JOURNAL

ZPP Geschäftsführer und Co-Host des dental JOURNAL Podcast Markus Pump läßt sich von Zirkonzahn CEO Enrico Steger bereits vorab die IDS Neuheiten zeigen.

zahn betreibt eigene Education Center und Schulen weltweit. Die angebotenen Kursprogramme, wie die Military School, Ranger School, Safari School und Forest School, vermitteln nicht nur technisches Wissen, sondern auch Werte wie Disziplin, Fleiß und Teamfähigkeit. Die Military School wurde speziell entwickelt, um jungen Zahntechnikern eine strukturierte Ausbildung zu bieten. Zahnärzte können das Dante-Alighieri-Diplom erwerben, nachdem sie 1000 Zähne am Phantomkopf präpariert haben.

Die Innovationskultur von Zirkonzahn wird durch die kontinuierliche Suche nach Verbesserung, die schnelle Umsetzung von Ideen, eine kreative Arbeitsatmosphäre und die Bedeutung junger Mitarbeiter gefördert. Das Unternehmen hinterfragt ständig den Status Quo und ist offen für Kritik, um sich weiterzuentwickeln. Allein 30 junge Zahntechniker forschen und experimentieren täglich – wie er im Podcast des dental JOURNALs erzählt. Steger betont immer wieder die Wichtigkeit von Qualität in einer zunehmend auf Masse und niedrige Preise ausgelegten Welt. Seine Firmenphilosophie basiert auf der Idee, dass nur höchste Standards langfristig Bestand haben.

Was treibt Enrico Steger an?

In unserem exklusiven Podcast-Interview gibt Enrico Steger spannende Einblicke in seine Denkweise und seinen Werdegang. **Wie steht er zur künstlichen Intelligenz? Chance oder Bedrohung? Warum ist die Geschichte eines Produkts genauso wichtig wie seine Funktion? Und was bedeutet es, auch in einer digitalisierten Welt an der analogen Handwerkskunst festzuhalten? Wird China uns technisch überrollen?** Steger spricht offen über seine Herausforderungen, seine Visionen und seine Leidenschaft für Kultur und Kunst.

Hören Sie rein und lassen Sie sich inspirieren!

Das Gespräch mit Enrico Steger ist mehr als nur ein Interview – es ist eine Reise in die Gedankenwelt eines Mannes, der mit Mut, Neugier und Kreativität die Zahntechnik neu definiert hat. Ob du selbst in der Branche tätig bist oder dich einfach für außergewöhnliche Unternehmerpersönlichkeiten interessierst: Dieser Podcast ist ein Muss!

Bereit, die Welt von Zirkonzahn zu entdecken? Jetzt auf Spotify reinhören!

Über Zirkonzahn

Zirkonzahn ist ein 2003 vom Zahntechniker und Erfinder Enrico Steger in Südtirol gegründetes Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Produktion von Dentaltechnologie spezialisiert hat. Das Unternehmen bietet ein umfassendes System für Zahntechniker an, das von Fräsgeräten über Zirkon als Werkstoff bis hin zu Öfen zur Härtung von Zahnersatz reicht. Zirkonzahn legt großen Wert auf die eigene Produktion und Konzeption von Materialien wie Zirkonoxid, Kunststoffen und Metallen sowie CAD/CAM-Systemen und allen notwendigen Komponenten. Der Hauptsitz von Zirkonzahn befindet sich in Gais, Südtirol. Das Unternehmen beschäftigt weltweit ca. 350 Mitarbeiter.

Zirkonzahn GmbH

An der Ahr 7 - 39030 Gais (BZ)
Pustertal - Südtirol
T +39 0474 066 660
F +39 0474 066 661
info@zirkonzahn.com

www.zirkonzahn.com

HENRY SCHEIN® DENTAL

WIR ARBEITEN AM LÄCHELN ÖSTERREICHS!

Prophylaxe

Starter-Paket Sonderaktion

QR-Code scannen oder
mehr erfahren unter
henryschein.at/Prophylaxe

BA Ulticlean Combi UC500L
Lieferumfang: 1 Basisgerät UC500L, 2 LED Ultraschallhandstücke BAC5L, 1 Pulverstrahlhandstück BAC5P und Perio BAC5B,10 Nozzle, je 1 Pulverbehälter Standard und Perio Plus, 2 Flüssigkeitsbehälter mit dem Volumen 600 ml und 1.400 ml, 3 Steriboxen für Handstücke, je 1 Reinigungsnadel in den Größen kurz und lang, 1 Multifunktionsfußschalter, 2 Drehmomentschlüssel, inklusive 14 Ultraschallspitzen,1 Netzadapter,Anschluss- und Wartungszubehör.

BA Gerätewagen für UC500L
(Artikel-Nr.: 9022055)

BA Ulticlean Prophylaxis Pulver
4 x 100 g Perio Plus
(Artikel-Nr.: 9796716)
4 x 300 g Standard Minze
(Artikel-Nr.: 9796714)
oder 4 x 300 g Standard Zitrone
(Artikel-Nr.: 9796715)

ALPRO Wasserhygiene UC500L
Alpron, 1 l (Artikel-Nr.: 874520)
Bilpron, 6 x 1 l (Artikel-Nr.: 410333)
BC-San 100, 12 x 100 ml
(Artikel-Nr.: 336994)

KOMPLETTPREIS NUR € 5.950,-*

*Gültig bis 30.06.2025, Alle Preise in Euro zzgl. MwSt., Geräte zzgl. Montagekosten.

Praxisreport aus Oberösterreich

Strahlendes Lächeln, zentral gelegen

Der Positionierungsclaim von Dr. Konstanze Trubrigs Ordination kann besser nicht sein, betreibt sie doch ihre Zahnarztpraxis im Herzen von Kirchdorf an der Krems.

Oben: Wo einst Bankkunden ein- und ausgingen, werden heuer Dentalpatienten willkommen geheißen.
Links: Das Wohlfühlambiente ist der Ordinationsinhaberin besonders wichtig. Und zwar für die Patienten, wie auch für sich und ihr Team.

In Linz aufgewachsen, hegte Konstanze Trubrig der Berufswunsch die Medizin mit, so wie sie selbst sagt, «mit etwas Handwerklichem» zu kombinieren. Sie entschied sich somit für das Zahnmedizinstudium, welches sie in Graz absolvierte und 2016 abschloss. Während fünf Jahren blieb Dr. Konstanze Trubrig in der Stadt an der Mur und arbeitete als Zahnärztin bei der Österreichischen Gesundheitskasse ÖGK in Graz. Wohl aus dieser Zeit stammen ihre Vorliebe für die ganzheitliche, zahnmedizinische Betreuung von Jung und Alt, für die Prophylaxe und die Zahnerhaltung. Doch die Linzerin hegte den Wunsch, ihre Vision der Zahnmedizin in den eigenen vier Wänden zu verwirklichen, und so kehrte Dr. Trubrig nach Oberösterreich zurück. Knapp 40 Minuten Autofahrt von ihrer Geburtsstadt fand sie in

Praxisinhaberin Dr. Konstanze Trubrig: «Es sollen sich alle wohlfühlen. Die Patienten, die Mitarbeiter und schließlich auch ich.»

Kirchdorf an der Krems einen interessanten Standort: eine ehemalige Filiale der Raiffeisenbank, die im Herzen der Ortschaft lag. Eine ideale Location für ihre Ordination mit dem treffenden Namen «Zahnmedizin am Hauptplatz», in welcher sie von der Zahnprophylaxe für Kinder über die Chirurgie bis hin zur Zahnerhaltung und, wenn nichts anders machbar, Zahnersatz anbietet.

Hierfür verfügt Dr. Konstanze Trubrig über mehrere Behandlungseinheiten, wobei eine ausschließlich für die Mundhygiene eingesetzt wird, in ihrem Team zählt sie insgesamt fünf Mitarbeiterinnen. «Ich wollte und will eine Praxis zum Wohlfühlen mit einer freien, offenen Atmosphäre sowie einem angenehmen Arbeitsklima.», kommentiert Dr. Trubrig im Gespräch mit dem dental JOURNAL, und ergänzt fröhlich lachend: «Es sollen sich alle wohlfühlen. Die Patienten, die Mitarbeiter und schließlich auch ich». Dass eine solche Stimmung gerade auch für Patienten, die mit Angst zum Zahnarzt kommen, besonders wichtig ist, liegt für die Ordinationsinhaberin auf der Hand.

Aus einem ehemaligen Bankhaus eine Wohlfühl-Praxis zu machen, bedingte viel Arbeit, galt es doch etwa eine neue Raumaufteilung vorzunehmen und die ganzen Wasser-, Strom- und Druckluftleitungen zu verlegen. Rund neun Monate dauerte der ganze Umbau, wobei sie hierfür auf die kompetente Unterstützung von Henry Schein vertraute. «Ich bin auf Grund von Empfehlungen von Kollegen auf diese Firma gekommen. Die ganze Projektabwicklung war professionell und absolut unkompliziert.», fasst Dr. Trubrig ihre Erfahrung zusammen. Für das erwünschte, angenehme Ambiente sorgte zudem Michaela Gether-Kranz, die sich als Einrichterin auch für Zahnarztpraxen, einen glänzenden Namen gemacht hat. Tischlerin mit Herz und Hirn, so Dr. Trubrig, brachte jahrelange Erfahrung sowie höchste Professionalität ein, und zwar von der Planung bis zur Umsetzung. «Abgesehen von einem perfekten Zeitmanagement hat Frau Gether einen ausgeprägten Sinn für Eleganz.

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

Henry Schein Dental Austria
1110 Wien
Tel. 059 9920
www.henryschein.at

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

Wandposter unterstützen die entspannte Stimmung.

Die Ordination ist mit mehreren Behandlungseinheiten bestückt.

Im Wartezimmer: Was wie Holz aussieht, ist ein Vinyl-Belag.

Indirektes Licht und Holzstimmung in perfekter Harmonie.

Podcast

Zahnmedizin in der Krise: Der Kampf um qualifiziertes Personal

Elisabeth Köhler im Gespräch mit Oliver Rohkamm über Ausbildungswege, Nachwuchsprobleme und die Zukunft der zahnärztlichen Assistenz

Der Fachkräftemangel in der Zahnmedizin spitzt sich immer weiter zu, und die Suche nach qualifiziertem Personal wird für viele Praxen zur Zerreißprobe. Elisabeth Köhler, eine anerkannte Expertin im Bereich der zahnärztlichen Assistenz, beleuchtet in diesem ausführlichen Interview die komplexen Ausbildungswege und die vielfältigen Herausforderungen, denen sich Praxen und Assistentinnen stellen müssen. Sie gibt im Gespräch mit dental JOURNAL Herausgeber Oliver Rohkamm Einblicke in die Notwendigkeit, den Beruf attraktiver zu gestalten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

> *Es gibt Zahnärzte, die sehr dahinter sind, die auf ihre Schülerinnen oder ihre auszubildenden Assistentinnen schauen und die die Aus- und Weiterbildung unterstützen.*
>
> **Elisabeth Köhler**
> Prophy4You

Die verschiedenen Ausbildungswege im Detail:

- **Zahnärztliche Assistenz (ZASS):** Die ZASS-Ausbildung ist das **Fundament** für jede zahnärztliche Assistentin in Österreich. Sie ist im Bundesgesetzblatt verankert und legt die **Grundlagen für alle Tätigkeiten** in der Praxis. Es gibt zwei unterschiedliche Wege, um diese Ausbildung zu absolvieren:

  o **Anlehre**: Hierbei handelt es sich um eine **duale Ausbildung**, bei der die Auszubildenden zwei Jahre lang eine von der Zahnärztekammer angebotene **Schule** besuchen und parallel in einer Ordination arbeiten. Diese Form wird als **Anlehrberuf** bezeichnet. Nach drei Jahren, inklusive der Praxiszeit, können die Auszubildenden zusätzlich freiwillig die **Lehrabschlussprüfung (LAP)** ablegen. Es ist wichtig zu wissen, dass diese Ausbildung als „Anlehre" gilt und nicht als Lehre.

  o **Lehre (Zahnärztliche Fachassistenz, ZFA):** Die ZFA-Ausbildung ist eine **vollwertige Lehre**, die in einem **Lehrberuf** mit dem **Lehrabschluss** endet. Sie dauert **drei Jahre**, wobei die Auszubildenden **blockweise** die Berufsschule besuchen.

- **Detaillierte Unterschiede zwischen Anlehre und Lehre:**

  o **Kosten:** Die **Anlehre ist kostenpflichtig** und verursacht in der Regel **Kosten von 3.500 bis zu 4.100 Euro**, die meist vom Arbeitgeber getragen werden. Im Gegensatz dazu ist die **Lehre größtenteils kostenlos**, wobei geringe Kosten für Unterrichtsmittel und Materialien anfallen können. Die Kosten der Lehre werden meist vom Staat übernommen.

  o **Abschluss:** Die **Lehre beinhaltet verpflichtend die Lehrabschlussprüfung (LAP)**, während diese bei der Anlehre extra abgelegt werden muss. Es ist wichtig, dass sich angehende Assistentinnen darüber im Klaren sind, dass die LAP bei der Anlehre nur auf freiwilliger Basis abgelegt werden kann.

  o **Schulzeiten:** Bei der **Anlehre** besuchen die Auszubildenden **zwei Jahre** die Schule, während sie bei der **Lehre drei Jahre** in der Berufsschule verbringen, oft in Blöcken.

- **Weiterbildung zur Prophylaxeassistentin (PASS):** Nach der abgeschlossenen ZASS-Ausbildung besteht die Möglichkeit, sich zur **Prophylaxeassistentin (PASS)** weiterzubilden. Diese Ausbildung umfasst **144 Stunden**, wobei 64 Stunden der Theorie und mindestens 80 Stunden der praktischen Ausbildung gewidmet sind. Die PASS-Ausbildung erlaubt es den Assistentinnen, selbstständiger am Patienten zu arbeiten und Prophylaxen durchzuführen. Sie ist ebenfalls **kostenpflichtig** und liegt bei etwa **4.500 Euro**, wobei die Kosten oft vom Arbeitgeber übernommen werden. Ein Teil der Ausbildung besteht darin, **30 Befundungsblätter** anzufertigen und einzureichen.

Aktuell der **neueste** *Podcast auf unserem Kanal!*

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.

- **Curriculum:** Das Curriculum ist eine **zusätzliche freiwillige Ausbildung** (gesetzlich verankert), um das Wissen der PASS zu vertiefen. Es befasst sich mit spezifischen Themen der Parodontalerkrankungen. Es wird oft als eine Art **„höhere Schule"** bezeichnet, da es in die Feinheiten der zahnmedizinischen Prophylaxe eintaucht. Nach dem Curriculum erhalten die Teilnehmer ein **Zertifikat**.

Herausforderungen und der eskalierende Fachkräftemangel:

Elisabeth Köhler, ZASS/PASS Ausbildnerin und Referentin

- **Abwanderung von Fachkräften:** Ein erhebliches Problem ist die **Abwanderung von gut ausgebildeten Fachkräften** aus der Branche. Viele Assistentinnen verlassen ihren Beruf aufgrund von mangelnder Wertschätzung und Bezahlung. Sie wechseln zu anderen Berufen, in denen sie bessere Arbeitsbedingungen und ein höheres Gehalt vorfinden, etwa in die Pharmaindustrie oder zum praktischen Arzt.

- **Niedrige Bezahlung:** Die **Gehälter in Österreich sind im Vergleich zu Deutschland oder der Schweiz oft deutlich geringer**. Dies ist ein Hauptgrund für den akuten Fachkräftemangel. Viele junge Menschen betrachten den Beruf als unattraktiv, da er wenige Aufstiegsmöglichkeiten und eine geringe Bezahlung bietet.

- **Mangelnde Wertschätzung:** Ein weiteres gravierendes Problem ist die **mangelnde Wertschätzung**, die viele Assistentinnen erfahren. Ihre Arbeit wird nicht ausreichend anerkannt, was zu Frustration und dem Wunsch nach einem Berufswechsel führt. Die Verantwortung und die Arbeitsbelastung werden oft als sehr hoch empfunden, während die Anerkennung und Bezahlung nicht mithalten können.

- **Verlust an Qualität:** Durch den Mangel an qualifizierten Fachkräften **leidet die Qualität der Patientenbetreuung**. Oftmals müssen Praxen weniger qualifiziertes Personal einsetzen, was zu längeren Wartezeiten und einer unzureichenden Versorgung der Patienten führt. Dies führt zu einem Schneeballeffekt, bei dem Patienten sich andere Praxen suchen.

Lösungsansätze und Zukunftsperspektiven:

- **Aufwertung der PASS-Ausbildung:** Elisabeth Köhler schlägt vor, die **PASS-Ausbildung aufzuwerten**, indem man mehr Stunden anbietet und somit das Wissen vertieft. Dies könnte durch **zusätzliche Module** oder eine **erweiterte Ausbildung** nach der PASS geschehen, ähnlich einer Art Diplomausbildung. Sie betont, dass es wichtig wäre, die Ausbildungsinhalte zu

prophy4you

Wienerstrasse 25
3032 Eichgraben
M +43 677 626 972 87
E office@prophy4you.at

www.prophy4you.at

erweitern, um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden.

- **Angleichung der Gehälter:** Eine **Angleichung der Gehälter** an andere Länder, wie beispielsweise Deutschland, wäre ein wichtiger Schritt, um den Beruf attraktiver zu gestalten. Dies würde qualifizierte Fachkräfte anlocken und die Abwanderung reduzieren. Eine bessere Bezahlung ist essentiell, um die Wertschätzung der Arbeit der Assistentinnen zu unterstreichen.

- **Individuelle Ausbildungsförderung:** Praxen könnten ihre Mitarbeiterbindung durch **individuelle Ausbildungsförderung** stärken, z.B. durch die Finanzierung von Weiterbildungen im Ausland. Einige Praxen, insbesondere in Grenznähe zu Deutschland, finanzieren bereits die Ausbildung ihrer Mitarbeiterinnen zur Dentalhygienikerin (DH).

- **Dentalhygienikerin (DH):** Die **Einführung einer DH-Ausbildung in Österreich** wäre eine weitere Möglichkeit, das Spektrum der zahnmedizinischen Assistenz zu erweitern, ist aber derzeit keine Priorität, da zunächst die bestehende Ausbildung aufgewertet werden muss. In Deutschland und der Schweiz haben DHs ein viel weiteres Tätigkeitsfeld.

- **Zusammenarbeit mit Kammern und Ministerien:** Es bedarf der **Einsicht der Kammern und des Bundesministeriums**, um die Ausbildung und Bezahlung der zahnärztlichen Assistenz zu verbessern. Dies erfordert einen mühsamen Weg, aber eine Verbesserung der Situation ist dringend notwendig, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen.

- **Win-win-Situation:** Die **Investition in gut ausgebildetes Personal** ist eine Investition in die Zukunft der Praxis. Qualifizierte Mitarbeiter ermöglichen nicht nur eine bessere Patientenbetreuung und eine höhere Patientenbindung, und sind damit auch wirtschaftlich von Vorteil. Die Praxen, die in ihre Mitarbeiter investieren, profitieren langfristig von einer höheren Patientenzufriedenheit und einem besseren Ruf.

- **Anhebung des Kollektivvertrags:** Eine **Anhebung des Kollektivvertrags** ist dringend erforderlich, um die Gehälter an das Niveau anderer Länder anzugleichen. Dies ist ein wichtiger Schritt, um die Attraktivität des Berufs zu steigern und junge Menschen für die zahnärztliche Assistenz zu begeistern.

Vergleich mit Deutschland:

- **Unterschiedliche Ausbildungsstandards:** In Deutschland ist die Ausbildung zur **zahnmedizinischen Prophylaxe-Assistentin (ZMP)** mit ca. **400 Stunden** deutlich umfangreicher als die PASS-Ausbildung in Österreich (144 Stunden). Dies führt dazu, dass deutsche Fachkräfte oft besser qualifiziert sind und in österreichischen Praxen gerne gesehen werden.

- **Höheres Gehaltsniveau:** In Deutschland ist das **Gehaltsniveau** für zahnärztliche Assistentinnen deutlich höher als in Österreich, was dazu führt, dass viele österreichische Fachkräfte in Deutschland arbeiten. Die Gehälter in Deutschland für Zahnarzthelferinnen liegen zwischen 2.045 und 2.771 Euro, während die Gehälter für ZMPs zwischen 2.400 und 4.000 Euro liegen. Der Grund für das höhere Gehalt liegt natürlich auch in der qualitativ höherwertigen bzw. längeren Ausbildung gegenüber Österreich.

Fazit:
Die zahnärztliche Assistenz in Österreich steht vor großen Herausforderungen, die durch den Fachkräftemangel und die mangelnde Wertschätzung der Arbeit bedingt sind. Eine Aufwertung der Ausbildung, eine Angleichung der Gehälter und eine stärkere Mitarbeiterbindung sind essenziell, um den Beruf attraktiver zu gestalten und die Qualität der Patientenversorgung zu sichern. Die Einführung einer DH wäre langfristig ein zusätzlicher Schritt, doch muss zuvor eine Aufwertung der bestehenden Ausbildung erfolgen. Es ist entscheidend, dass die Akteure im Gesundheitswesen die Notwendigkeit erkennen, den Beruf der zahnärztlichen Assistenz aufzuwerten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und die Qualität der zahnmedizinischen Versorgung in Österreich langfristig zu sichern.

Zahntechnikinnungsmeister Michael Groß betreibt seit 20 Jahren in Wien sein eigenes Labor.

Zahntechnik im Wandel

Tradition trifft Digitalisierung

Markus Pump, Geschäftsführer von ZPP, und Michael Groß, Zahntechnikinnungsmeister in Wien, unterhalten sich mit Oliver Rohkamm, Herausgeber des dental JOURNAL, über Gegenwart und Zukunft der Zahntechnik, die Rolle von künstlicher Intelligenz und den Erhalt handwerklichen Wissens. Das ausführliche Gespräch kann auf Spotify in voller Länge angehört werden.

Markus Pump: Wir sitzen hier in Michaels wunderschönem Labor, um über die Zukunft der Zahntechnik zu sprechen. Wir haben viele Fragen, die uns unter den Nägeln brennen – vor allem, wie wir das bewährte Handwerk in eine zunehmend digitale Welt integrieren können.

Michael, Du bist tief in die Umgestaltung des Berufsbildes eingebunden. Wo siehst Du die Zahntechnik in 10 bis 15 Jahren?
Michael Groß: Ich denke, die Akademisierung wird eine zentrale Rolle spielen. Zahntechniker müssen umfassendes Wissen über Materialien, Software und Technologien entwickeln, um die Lücken in der technischen Ausbildung junger Zahnärzte zu füllen. Wir werden zum integralen Bestandteil des Behandlungsteams, was auch dem Patienten zugutekommt. Aber das ist nicht alles. Die Zahntechnik wird spezialisierter werden, mit Schwerpunkten wie digitaler Konstruktion, materialtechnischer Forschung und interdisziplinärer Zusammenarbeit mit anderen Gesundheitsberufen. Das Teamwork – Zahnarzt, Zahntechniker und Patient – ist einfach das A und O für einen Erfolg.

Markus Pump: Traditionelles Handwerk und Digitalisierung – wie bringt man beides zusammen?
Michael Groß: Die digitale Technologie bietet uns präzise Werkzeuge, aber sie ersetzt nicht das fundierte Wissen über Morphologie und Funktionalität. Die größte Herausforderung ist, dass jüngere Generationen oft weniger über grundlegende Konzepte wie Okklusionskonzepte oder Axiografie wissen. Dieses Wissen bleibt entscheidend, besonders bei komplexen Versorgungen. Gleichzeitig darf das Handwerk nicht nur als Nostalgie betrachtet werden. Es ist der Schlüssel, um digitale Technologien kreativ einzusetzen. Beispielsweise ermöglicht das Zusammenspiel von traditionellem Wissen und moderner Technologie personalisierte Lösungen, die perfekt auf die Patienten abgestimmt sind.

Markus Pump, Geschäftsführer von ZPP, hinterfragt die künstliche Intelligenz in der Zahntechnik kritisch.

Markus Pump: Genau. Eine kleine Anekdote dazu: Vor einigen Jahren sagte Enrico Steger bei einer Fortbildung, dass seine neue Fräsmaschine den „Tod der Zahntechnik" bringen könnte. Tatsächlich haben wir damals diskutiert, wie sich Labore voneinander unterscheiden können, wenn alle dieselben digitalen Bibliotheken nutzen. Am Ende bleibt es die Kreativität und das handwerkliche Geschick, die den Unterschied machen. Was ebenfalls nicht unterschätzt werden darf, ist der Austausch zwischen erfahrenen Technikern und denjenigen, die neu in den Beruf kommen. Dieser Wissenstransfer muss aktiv gefördert werden.
Michael Groß: Ein paar Begriffe aus der Zahntechnik. Wenn ich jetzt eine 28er-Aufstellung in Vollzierkorn zum Beispiel machen möchte, dann brauche ich einfach Eckdaten wie Wilson und Spee. Ich muss wissen, worum es geht. Ich muss wissen, wie Bennettwinkel funktionieren, wo ich die verwende. Ich merke heute bei den Meisterprüfungen, die ich als Prüfer begleite, dass teilweise dieses Wissen untergeht, weil ja „eh alles" aus der Bibliothek kommt. Nur schlägt uns die Bibliothek das vor, was ein Programmierer da einprogrammiert hat. Aber das ist in keiner Weise auf den individuellen Bedarf des Patienten abgestimmt. Der Patient selber hat Wünsche, die eine KI nicht beantworten kann. Er hat Bedürfnisse, die eine künstliche Intelligenz nicht kennt. Altes Wissen sollte man schon noch haben und es sollte auch gelehrt werden und dann wäre da noch die individuelle Kreativität ...

Oliver Rohkamm: ...fehlt Dir diese heute im digitalen Zeitalter?
Michael Groß: Wenn du mich jetzt so konkret fragst, ja es geht mir konkret ab im digitalen Bildschirmarbeitszeitalter. Heute sitze ich sechs Stunden am Tag vor dem PC und drei Stunden arbeite ich analog und da baue ich in erster Linie das zusammenbauen, was mir die CAM-Maschinen liefern. Früher lief einfach alles durch meine Hände. Hier wurde das Wachs modelliert, da Prothesenzähne aufgestellt, dort hab ich meinen Finger geschnitten, ich hab Finger verbrannt und habe poliert. Das fällt heute alles weg. Ich möchte diese Zeit nicht unbedingt wieder zurückholen. Aber zum Teil geht mir die Kreativität auf der digitalen Welt ab.

Oliver Rohkamm: Könnte eines Tages Künstliche Intelligenz in Zukunft die Zahntechniker ersetzen?
Michael Groß: Nein. KI ist ein Werkzeug, das uns unterstützt, aber die menschliche Intuition bleibt unverzichtbar. Ein Beispiel: Wenn ein 90-jähriger Patient weiße Zähne möchte, würde eine KI vielleicht entscheiden, dass das unpassend ist. Der Zahntechniker jedoch versteht die emotionale Bedeutung solcher Wünsche und findet eine passende Lösung. Unterm Strich wird die KI ein Hilfsmittel sein, das wir gut nutzen können, aber es wird den Zahntechniker mit seiner Kompetenz unterstützen, aber nicht ersetzen.

Oliver Rohkamm: Wie wichtig ist das analoge Wissen in der Meisterprüfung?
Michael Groß: Es bleibt zentral, besonders im Frontzahnbereich. Auch wenn die Technik rasant voranschreitet, müssen wir wissen, wie man alles zu einem harmonischen Gesamtbild zusammenfügt. Die Grundlagen wie Anatomie und Werkstoffkunde werden immer relevant sein. Aber wir müssen uns auch fragen, wie wir dieses Wissen in die digitale Welt übertragen können. Zum Beispiel könnten neue Prüfungsformate entstehen, die analogen und digitale Aufgaben kombinieren, um ein umfassendes Bild der Fähigkeiten der Kandidaten zu erhalten. Zudem sehe ich eine Notwendigkeit, verstärkt auf interdisziplinäre Kompetenz zu setzen.

Markus Pump: Stichwort analoges Wissen. Wie siehst Du heute die Preßtechnik?
Michael Groß: Wenn ich jetzt hier eine Aussage treffe, dann ist es meine ganz rein persönliche Meinung dazu. Es gibt sicher Kollegen, die ihre Inlays, Overlays aus der CAM-Maschine beziehen, die das auch durchaus tadellos macht. Ich persönlich bevorzuge diese alte analoge Presstechnik mit diesen Materialien, Lithiumdisilikatkeramiken, die mir speziell, wenn es um den Frontzahnbereich geht, ästhetisch noch anspruchsvoller erscheinen als die gesinterten Zirkonarbeiten oder Aluminiumoxidarbeiten.

Markus Pump: Wie sieht es mit der Nachwuchsförderung aus?
Michael Groß: Es ist eine Herausforderung. Viele Betriebe bilden keine Lehrlinge mehr aus, was für die Zukunft der Branche problematisch ist. Wir müssen jungen Menschen zeigen, dass Zahntechnik nicht mehr schmutzig und langweilig, sondern kreativ und hochmodern ist. Zudem sollten Ausbildungspläne aktualisiert werden, um die Anforderungen der digitalen Zahntechnik zu integrieren. Gleichzeitig brauchen wir mehr Kampagnen, um das Berufsbild in der Öffentlichkeit zu stärken. Wer weiß schon, wie spannend und vielfältig dieser Beruf ist? Hier müssen wir alle zusammenarbeiten – von der Politik bis zu den Ausbildungsbetrieben.

Oliver Rohkamm: Welche Herausforderungen siehst Du in Bezug auf die Wirtschaftlichkeit der Zahntechnik?
Michael Groß: Die Kostenstrukturen ändern sich. Früher war der Materialverbrauch hoch, heute sind es die Investitionen in Soft- und Hardware. Aber die größte Herausforderung bleibt der Wettbewerb mit internationalen Anbietern. Wir müssen uns auf unsere Stärken besinnen: Qualität, Innovation und Kundennähe. Gleichzeitig sollten wir die politischen Rahmenbedingungen kritisch hinterfragen, etwa die hohen Lohnnebenkosten und die Bürokratie, wie z. B. die MDR oder die DSVGO. Bei jeder Arbeit kommt ungefähr eine halbe Stunde Administration dazu, das macht am Ende alles teurer. Diese ganzen Aufwände stehen zum Teil mit den Gewinnen, die wir als Zahntechniker erzielen, nicht immer im Gleichklang.

Markus Pump: Wenn Du jetzt bei null anfangen könntest, zwanzig oder dreißig Jahre zurück, würdest Du dich wieder für die analoge Karriere entscheiden?
Michael Groß: Mit dem heutigen Wissen, das ich habe, niemals. Das Wissen möchte ich sehr wohl noch analog haben. Aber dass ich mir einen Betrieb aufbaue, der analog aufgebaut ist? Nein, danke. Das ist passé.

Oliver Rohkamm: Zum Abschluss: Welche Wünsche hast Du für die Branche?
Michael Groß: Ich wünsche mir, dass Zahntechniker als gleichwertige Partner zu Zahnärzten wahrgenommen werden. Unsere Kompetenz im Bereich Material- und Technikberatung ist unverzichtbar. Gleichzeitig hoffe ich, dass die Politik die Rahmenbedingungen verbessert, um unsere Arbeit in einem fairen Wettbewerb zu erleichtern. Darüber hinaus wäre es wünschenswert, wenn wir mehr Investitionen in Forschung und Weiterbildung sehen, um die Branche fit für die Zukunft zu machen.
Markus Pump: Ich schließe mich an. Es geht darum, die Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten, Zahntechnikern und der Industrie zu stärken. Nur so können wir das Wohl des Patienten in den Mittelpunkt stellen. Aber ich wünsche mir auch, dass wir die Leidenschaft für diesen Beruf weitergeben. Zahntechnik ist mehr als ein Job, es ist eine Kunst. Und ich hoffe, dass wir mit unserer Arbeit junge Menschen inspirieren können, diesen Weg einzuschlagen.

Hier geht es zum Podcast:

dental JOURNAL PODCAST

Interview

BananaCAD: Das digitale Labor der nächsten Generation

Innovation, Expertise und digitale Perfektion in der Zahntechnik für Ihre Praxis. Jetzt anfragen!

ZTM Stefan Huber, geschäftsführender Leiter von BananaCAD mit Elena Wurm, Meisteranwärterin und Leiterin des Bereichs Digitales Design & Fertigung.

Ein neuer Name mischt die Welt der digitalen Zahntechnik auf und sorgt für frischen Wind: BananaCAD.

Seit der Gründung im Jahr 2024 nahe Graz verfolgt das Labor eine klare Mission – hochwertige, volldigitale Zahntechnik ohne Umwege über Gipsmodelle oder handschriftliche Notizen. BananaCAD setzt von Anfang an auf einen vollständig digitalen Workflow und verzichtet, wo immer möglich, auf Gipsmodelle. Das kommt besonders Zahnärzten zugute, die den digitalen Weg gehen möchten – und das mittlerweile aus ganz Österreich. Durch die zunehmende Etablierung digitaler Workflows eröffnen sich neue Möglichkeiten, Transportwege ins Labor werden reduziert und der Fokus kann noch stärker auf die zahntechnische Arbeit gelegt werden. So betreut BananaCAD bereits Zahnärzte und Labore aus der Steiermark, Ober- und Niederösterreich, Salzburg sowie dem Burgenland.

Warum „BananaCAD“?

BananaCAD vereint den gesamten digitalen Herstellungsprozess - von der Planung und dem Design über die hochpräzise Fertigung bis zur finalen Individualisierung und dem Versand - unter einem Dach. Ein durchgängiger digitaler Workflow bedeutet nicht nur maximale Effizienz, sondern auch höchste Präzision, Reproduzierbarkeit und konstante Qualität für Zahnarztpraxen und Labore.

Und der Name? Statt sich an typische zahntechnische Begriffe zu klammern, sollte er positiv im Kopf bleiben – die Wahl fiel auf „Banana“ als Symbol für Reife, Energie und gutes Design. Außerdem steht das Smiley im Logo für eine kreative, verantwortungsbewusste und humorvolle Herangehensweise, die sich von der Masse abhebt. Ach ja - und „Apple“ war leider schon vergeben.

Expertise in digitaler Zahntechnik und Implantatprothetik

Zahntechnikermeister Stefan Huber, geschäftsführender Leiter von BananaCAD, bringt seine langjährige Erfahrung insbesondere in den Bereichen Cut-Back, Micro-Layering und hochästhetischer Verblendtechniken ein. Elena Wurm, Meisteranwärterin und Leiterin des Bereichs Digitales Design & Fertigung, sorgt für durchdachte und effiziente digitale Workflows. Doch BananaCAD ist mehr – auf die digitale Zahnmedizin und moderne Implantatprothetik spezialisierte Zahnärzte, CAD/CAM-Spezialisten und Digitalexperten arbeiten hier Hand in Hand, um innovative Lösungen für die Zahnmedizin zu entwickeln. Diese interdisziplinäre Zusammenarbeit ermöglicht es, nicht nur ästhetisch und funktionell hochwertige Versorgungen zu schaffen, sondern durch individuelle Unterstützung und Beratung auch komplexe Fälle effizient und präzise umzusetzen.

BananaCAD setzt konsequent auf komplett digitale Prozesse, empfängt und verarbeitet Daten aus allen gängigen Scannern und Softwaresystemen. Ob STL-, PLY- oder DICOM-Dateien – ZahnärztInnen können ihre Aufträge direkt über Scanner-Software wie DS Core, 3Shape oder Medit oder über die eigene Upload-Plattform auf der Website einreichen. Das spart Zeit und sorgt für einen reibungslosen Workflow.

Das Leistungsspektrum

Das Labor ist spezialisiert auf festsitzende CAD/CAM-Zahntechnik und bietet eine breite Palette an digital gefertigten zahntechnischen Lösungen:

- *Inlays, Onlays, Kronen und Brücken*
- *Implantatarbeiten & Navigationsschienen*
- *Vollkeramische und implantatgetragene Versorgungen*
- *Digitale Implantatplanung – mit erfahrener implantologischer Unterstützung*

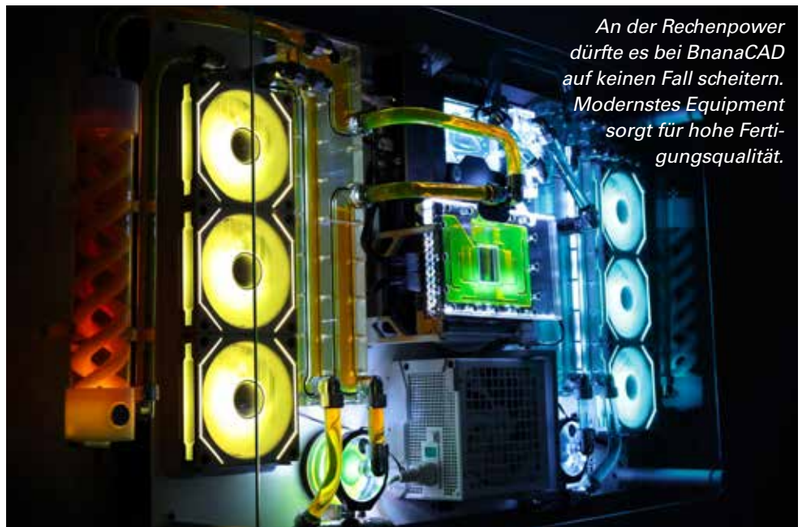
High-Tech für höchste Präzision

Modernste 3D-Drucker und 5-Achs-Fräsen sorgen für passgenaue Ergebnisse. Dabei ist das Labor stets offen für neue Technologien und innovative Lösungen, die Zahnärzten und Patienten den bestmöglichen Nutzen bieten. BananaCAD versteht sich nicht nur als Dienstleister, sondern als Partner. Das Ziel: Eine enge Zusammenarbeit, die die Patienten in den Mittelpunkt stellt und den digitalen Workflow in der Zahnmedizin revolutioniert.

Neugierig geworden? Testen Sie das Know-how von BananaCAD – das Team freut sich auf Ihre Anfrage!

Die Banane steht für Reife, Energie und gutes Design. Außerdem steht das Smiley im Logo für eine kreative, verantwortungsbewusste und humorvolle Herangehensweise, die sich von der Masse abhebt. Wollen Sie sich mit tollen Lösungen und hochwertigen zahntechnischen Produkten vom Durchschnitt abheben? Suchen Sie ein neues innovatives Labor?

BananaCAD GmbH
Grazer Straße 45b
8062 Kumberg
E office@bananacad.at
T 03132 / 400 99
www.bananacad.at



An der Rechenpower dürfte es bei BnanaCAD auf keinen Fall scheitern. Modernstes Equipment sorgt für hohe Fertigungsqualität.

Zahnarztpraxen in Österreich

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

Prophylaxe ist in der modernen Zahnmedizin weit mehr als ein zusätzlicher Service, sie ist ein zentraler Bestandteil einer wirtschaftlich erfolgreichen Praxisstrategie. Ein gut organisiertes Prophylaxe-Konzept bietet nicht nur gesundheitliche Vorteile für die Patienten, sondern trägt maßgeblich zur wirtschaftlichen Stabilität und nachhaltigen Entwicklung einer Zahnarztpraxis bei. Durch den gezielten Ausbau der Prophylaxe-Abteilung lassen sich langfristig die Patientenzufriedenheit steigern, die Bindung an die Praxis festigen und stabile Einnahmen generieren.

Von Petra Niedermair

Warum regelmäßige Prophylaxe die Patientenbindung stärkt

Patienten, die den Wert präventiver Maßnahmen verstehen, sehen ihre Zahnarztpraxis als verlässlichen Partner für ihre langfristige Zahngesundheit. Das Vertrauen in die professionelle Beratung und Behandlung fördert die Bereitschaft, in hochwertige Leistungen zu investieren. Eine strukturierte und individuelle Betreuung während der Prophylaxe-Termine vermittelt den Patienten das Gefühl, ernst genommen und wertgeschätzt zu werden. Besonders eine einfühlsame Kommunikation durch das Praxisteam spielt hierbei eine Schlüsselrolle. Gut informierte und zufriedene Patienten bleiben der Praxis treu – und diese langfristige Treue ist ein wesentlicher wirtschaftlicher Erfolgsfaktor.

Weiterempfehlungen als Wachstumsmotor

Zufriedene Patienten sind die besten Botschafter einer Zahnarztpraxis. Durch ein gezieltes Empfehlungsmanagement – etwa über authentische Patientenbewertungen oder persönliche Weiterempfehlungen – können neue Patienten gewonnen und das Wachstum der Praxis nachhaltig gestärkt werden.

Prophylaxe als stabile wirtschaftliche Säule der Praxis

Zahnärzte stehen vor der Herausforderung, eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung zu gewährleisten und gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten. Die Prophylaxe bietet hierbei eine hervorragende Möglichkeit, eine stabile und planbare Einnahmequelle zu schaffen.

Planbare Einnahmen durch strategisches Recall-Management

Während akute Behandlungen oft unvorhersehbar sind, ermöglicht die Prophylaxe eine zuverlässige Terminplanung und kontinuierliche Einnahmen. Ein strukturiertes Recall-System sorgt dafür, dass Patienten regelmäßig ihre Vorsorgetermine wahrnehmen und die Praxis wirtschaftlich stabil bleibt.

Erweiterung des Dienstleistungsangebots

Durch die gezielte Integration spezialisierter Prophylaxe-Leistungen – wie Kinderprophylaxe, Parodontitis-Prävention, Fissurenversiegelung oder Bleaching – kann die Praxis neue Umsatzquellen erschließen und sich von der Konkurrenz differenzieren.

Erfolgsstrategien für eine wirtschaftlich rentable Prophylaxe-Abteilung

Eine effiziente Prophylaxe-Strategie erfordert eine durchdachte Praxisorganisation, gezielte Fortbildungen und effektive Patientenkommunikation.

Erstens: Optimierung der Praxisorganisation

Eine reibungslose Organisation ist die Basis für eine wirtschaftlich erfolgreiche Prophylaxe-Abteilung …

- Recall-Systeme für kontinuierliche Terminvergabe: Automatisierte Erinnerungen per SMS oder E-Mail gewährleisten, dass Patienten ihre Prophylaxe-Termine wahrnehmen und langfristig an die Praxis gebunden bleiben.
- Effiziente Terminplanung zur Maximierung der Kapazitäten: Eine optimierte Terminvergabe verhindert Leerlaufzeiten und sorgt für eine bessere Auslastung der Prophylaxe-Assistentinnen und Behandlungsräume – ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor.

Zweitens: Fortbildung und Spezialisierung

Ein geschultes und spezialisiertes Team ist essenziell für den Erfolg einer Prophylaxe-Abteilung …

- Regelmäßige Schulungen im Bereich Prophylaxe und Kommunikation: Fortbildungen für das gesamte Praxisteam verbessern nicht nur die Qualität der Prophylaxe-Behandlungen, sondern auch die Patientenkommunikation und -bindung.
- Spezialisierung als Alleinstellungsmerkmal: Die Fokussierung auf besondere Prophylaxe-Leistungen – wie Kinderprophylaxe, Paradontalbehandlung, Fissurenversiegelung oder kosmetische Zahnreinigungen – schafft Wettbewerbsvorteile und stärkt das Praxisprofil.

Drittens: Marketing und Patientenkommunikation

Eine gezielte Kommunikation mit den Patienten steigert die Akzeptanz und Nachfrage nach Prophylaxe-Leistungen …

- Aufklärung über die langfristigen Vorteile der Prophylaxe: Patienten sollten verstehen, dass regelmäßige Vorsorge langfristig Kosten spart und größere zahnmedizinische Eingriffe vermeiden kann. Verständliche Infomaterialien in der Praxis und Online-Ressourcen (z. B. FAQs, Blogbeiträge) sind hierfür besonders wirkungsvoll.
- Digitale Präsenz zur Stärkung der Patientenbindung: Eine professionelle Website, informative Social-Media-Beiträge und regelmäßige Newsletter helfen dabei, Patienten kontinuierlich an die Bedeutung der Prophylaxe zu erinnern und neue Patienten für die Praxis zu gewinnen.

Fazit

Die Prophylaxe ist nicht nur eine präventive Maßnahme zur Gesunderhaltung der Zähne, sondern auch ein wichtiger wirtschaftlicher Erfolgsfaktor für Zahnarztpraxen. Durch eine durchdachte Organisation, gezielte Fortbildung des Teams und eine strategische Patientenkommunikation lässt sich das volle Potenzial der Prophylaxe ausschöpfen. Eine professionell geführte Prophylaxe-Abteilung trägt maßgeblich zur finanziellen Stabilität der Praxis bei und fördert eine langfristige und vertrauensvolle Patientenbindung.

AKTUELLE SEMINARTERMINE

Praxismanagementlehrgang für die ZAss, PAss, Quereinsteiger

In 8 Modulen vermittelt dieser Lehrgang ZAss, PAss und Quereinsteiger das notwendige Fachwissen für ein effizientes Praxismanagement – kurzweilig, umfassend und praxisnah. Nach Abschluss sind Sie bestens gerüstet, um eine Zahnarztpraxis eigenständig zu führen und die Zahnärztin oder den Zahnarzt optimal zu entlasten. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Lehrgang vom Arbeitsmarktservice (AMS) mit bis zu 50 % gefördert werden. Alle aktuellen Termine finden Sie auf meiner Homepage https://zahnarztseminare.at

Optimierung der Kassenabrechnung für Vertragszahnärzte – und Wahlärzte

Jährlich gehen in Zahnarztpraxen tausende Euro durch nicht optimal erfasste Leistungen, unzureichende Begründungen oder fehlerhaft gestellte Anträge verloren. Ein systematisches Erfassen und Optimieren Ihrer Abrechnungsprozesse kann diesen Verlust nicht nur stoppen, sondern Ihren Umsatz deutlich erhöhen. Online Teil 1: 29.04.2025 von 18:00 bis 20:00 Uhr. Online Teil 2. Prothetische Leistungen, 30.04.2025 von 18:00 bis 20:00 Uhr

Bleiben Sie auf dem neuesten Stand – mit unseren Webinaren für Zahnarztpraxen

In der dynamischen Welt der Zahnmedizin ist es unerlässlich, stets aktuelles Fachwissen und moderne Praxisführungstechniken zu beherrschen. Unsere Webinar-Reihe bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen zu erweitern und Ihre Praxis auf dem neuesten Stand zu halten – und das alles bequem von Ihrem Schreibtisch aus, jeweils zwischen 19 und 20 Uhr. **Thema „Effiziente Terminplanung“** 19. 3. 2025. **Thema „Prothetik richtig abrechnen“** 1. 4. 2025. **Thema „Grenzwertstatistik und Korrekturlisten“** 23. 4. 2025

Guided Biofilm Therapy von EMS

Prävention, Prophylaxe und Therapie in einem

Von der Mundhygiene zum professionellen Biofilm-Management

Der Swiss Made AIRFLOW Prophylaxis Master wurde im EMS Research Centre in mehr als 100.000 Stunden technischer und klinischer Testdauer sowie in Zusammenarbeit mit weltweit führenden Zahnmedizinern entwickelt.

Der EMS Biofilm Discloser eignet sich zum Anfärben von Biofilm auf Zähnen und Weichgeweben.

Karies, Gingivitis, Parodontitis und Periimplantitis zählen zu den häufigsten oralen Erkrankungen. Deren langfristige Kontrolle basiert nicht auf einzelnen Eingriffen oder isolierten Maßnahmen, sondern erfordert ein systematisches, personalisiertes und evidenzbasiertes Vorgehen. Eine nachhaltige orale Gesundheit wird durch die Kombination aus Risikofaktoren-Management und professioneller Prophylaxe erreicht. Diese umfasst unter anderem gezielte Anweisungen für die häusliche Mundhygiene und die effektive Entfernung harter und weicher Beläge.

Vor diesem Hintergrund entwickelte die Schweizer Firma EMS (Elektro Medical Systems) zusammen mit Universitäten und Praktikern im Jahr 2017 das »Guided Biofilm Therapy Protkoll«, kurz GBT genannt. Dabei handelt es sich um ein innovatives Konzept zur Reinigung von Zähnen und oralen Weichgeweben, bei welcher oraler Biofilm, Verfärbungen und Zahnstein mit verschiedenen, aufeinander abgestimmten Schritten besonders behutsam und effizient supra- und subgingival entfernt wird. Kurzum, die Guided Biofilm Therapy ist ein evidenzbasiertes, indikationsorientiertes, systematisches und modulares Protokoll für Prävention, Prophylaxe und Therapie. Mittlerweile gibt es weltweit Tausende zertifizierte Praxen. In einer Befragung von mehr als 400'000 Patienten gaben 94 % die Rückmeldung, dass sie GBT den traditionellen Methoden mit Handinstrumenten vorziehen.

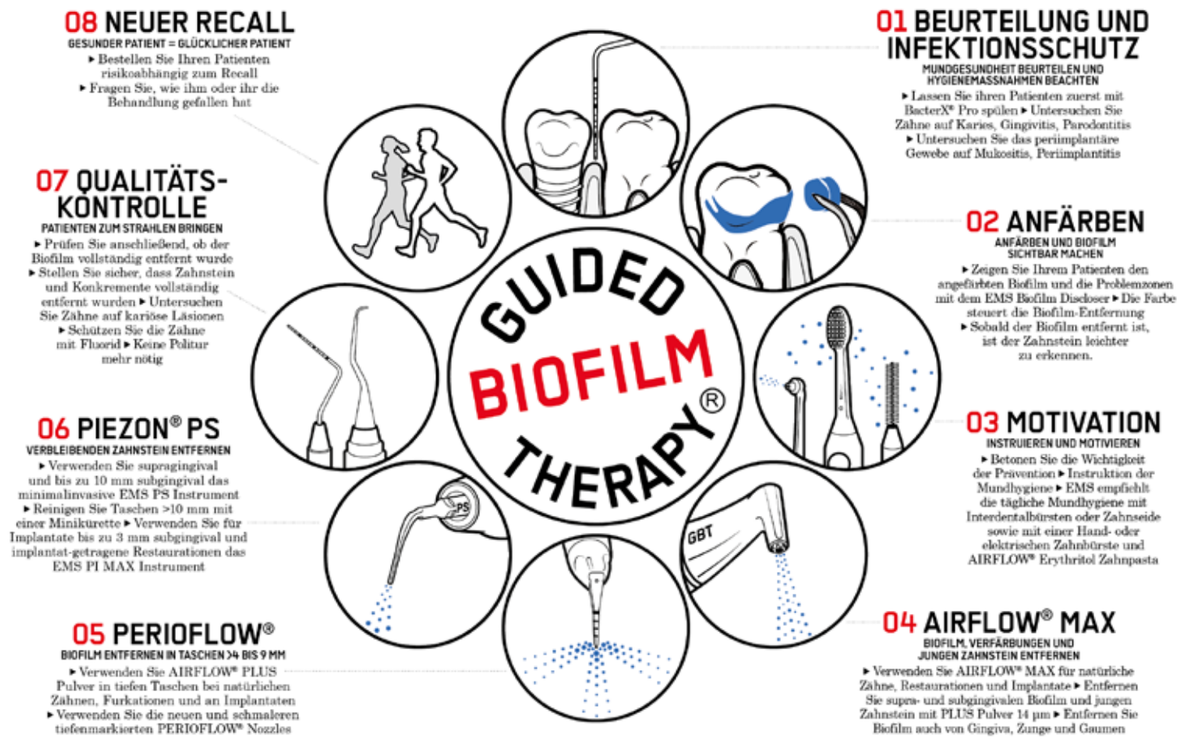
Nachfolgend stellt das dental JOURNAL die einzelnen Schritte dieses Systems im Detail vor:

Schritt 1: Beurteilung und Infektionsschutz

Zunächst sollen die Mundgesundheit beurteilt und die Hygienemaßnahmen beachtet werden. Hierfür lässt man den Patienten mit BacterX Pro spülen und untersucht ihn auf Karies, Gingivitis und Parodontitis. Gegebenenfalls gehören auch die periimplantären Gewebe dazu, Stichworte Mukositis und Periimplantitis.

Schritt 2: Anfärben und Biofilm sichtbar machen

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Ganz in diesem Sinne zeigt man dem Patienten den angefärbten Biofilm und die Problemzonen mit dem EMS Biofilm Discloser. Daraufhin folgt die Entfernung des Biofilms entsprechend der Verfärbung, sodass danach der Zahnstein leichter zu erkennen ist.



Schritt 3: Instruieren und motivieren

Selbst langjährige Patienten müssen immer wieder von neuem in der Mundhygiene angewiesen und von der Wichtigkeit der Prävention überzeugt werden. Als Grundlage dient der angefärbte Biofilm. EMS empfiehlt hierfür die tägliche Mundhygiene mittels Zahnbürste (Hand oder elektrisch), der AIRFLOW Erythritol Zahnpasta sowie Zahnseide respektive Bürstchen für die Interdentalräume.

Schritt 4: Biofilm und Verfärbungen entfernen

AIR-FLOWING entfernt sanft Biofilm und Verfärbungen von Zähnen, Restaurationen und Implantaten supra- und subgingival. Es arbeitet mit der patentierten Laminar AIRFLOW Technologie sowie einem konstanten, regulierten AIRFLOW PLUS Pulverfluss. Dies macht das Biofilm-Management während der GBT vorhersehbarer, sicherer, effizienter sowie komfortabler. AIR-FLOWING ist die Synergie aus dem AIRFLOW Prophylaxis Master, den passenden AIRFLOW Handstücken und dem auf Erythritol basierten AIRFLOW PLUS Pulver.

Schritt 5: Biofilm in Taschen von 4 bis 9 Millimeter entfernen

Ideal für tiefere Taschen bei natürlichen Zähnen, in Furkationen und um Implantate ist die Verwendung des AIRFLOW PLUS Pulver. Besonders indiziert ist hier der Einsatz der schmalen, flexiblen und tiefenmarkierten PERIOFLOW Nozzle von EMS.

Schritt 6: Verbleibenden Zahnstein entfernen

Für die supragingivale und bis zu 10 mm subgingivale Behandlung wird

Dank der flexiblen Düse und der hoch entwickelten AIR-FLOWING Technik ermöglicht PERIOFLOW eine minimalinvasive Behandlung von Parodontaltaschen, Implantatoberflächen sowie Zahnzwischenräumen.

das piezokeramische PIEZON PS Instrument verwendet. Das PIEZON PI MAX Instrument bietet eine besonders schonende Belagentfernung für Implantate, Prothesen, Restaurationen, Veneers, KfO-Apparaturen und Milchzähne.

Schritt 7: Qualitätskontrolle

Zum Schluss der Behandlung gilt es zu überprüfen, ob Biofilm, Verfärbungen, Zahnstein und Konkremente vollständig entfernt worden sind. Ebenso sollten die gereinigten Zähne auf kariöse Läsionen kontrolliert und mit Fluorid geschützt werden. Eine „Politur" mit Pasten und Kelchen oder Bürstchen bringt keinen zusätzlichen Nutzen und ist daher nicht mehr nötig.

Schritt 8: Recall

Nebst der Mundhygiene ist eine kontinuierliche professionelle Betreuung für die Mundgesundheit besonders wichtig. Aus diesem Grund wird der Patient gefragt, wie ihr oder ihm die GBT-Behandlung gefallen hat. Bei dieser Gelegenheit wird ein risikoabhängiger Kontrolltermin vergeben.

Einbindung der Patienten

Die GBT ist risiko-abhängig und universell bei allen Patienten einsetzbar, unabhängig von Alter oder Komplexität der Erkrankung. Sie ist nicht nur auf die Behandlung von Karies und Parodontitis ausgerichtet, sondern auch auf die Prävention und Therapie von periimplantären Erkrankungen. Sie kann auch bei der kieferorthopädischen Prophylaxe eingesetzt werden, da sie eine effektive Reinigung von Zähnen mit festsitzenden Apparaturen ermöglicht. Ein wesentlicher Aspekt der GBT ist, dass durch das Anfärben, der Patient aktiv in den Behandlungsprozess eingebunden wird und sich beide auf Augenhöhe für eine langfristige Mundgesundheit einsetzen. Die Schulung durch die SDA stellt eine hochwertige GBT-Behandlung sicher, die für den Patienten als angenehm empfunden wird. Dies führt zu einer höheren Akzeptanz und besseren Mitarbeit, was für den langfristigen Erfolg der Prophylaxe entscheidend ist.

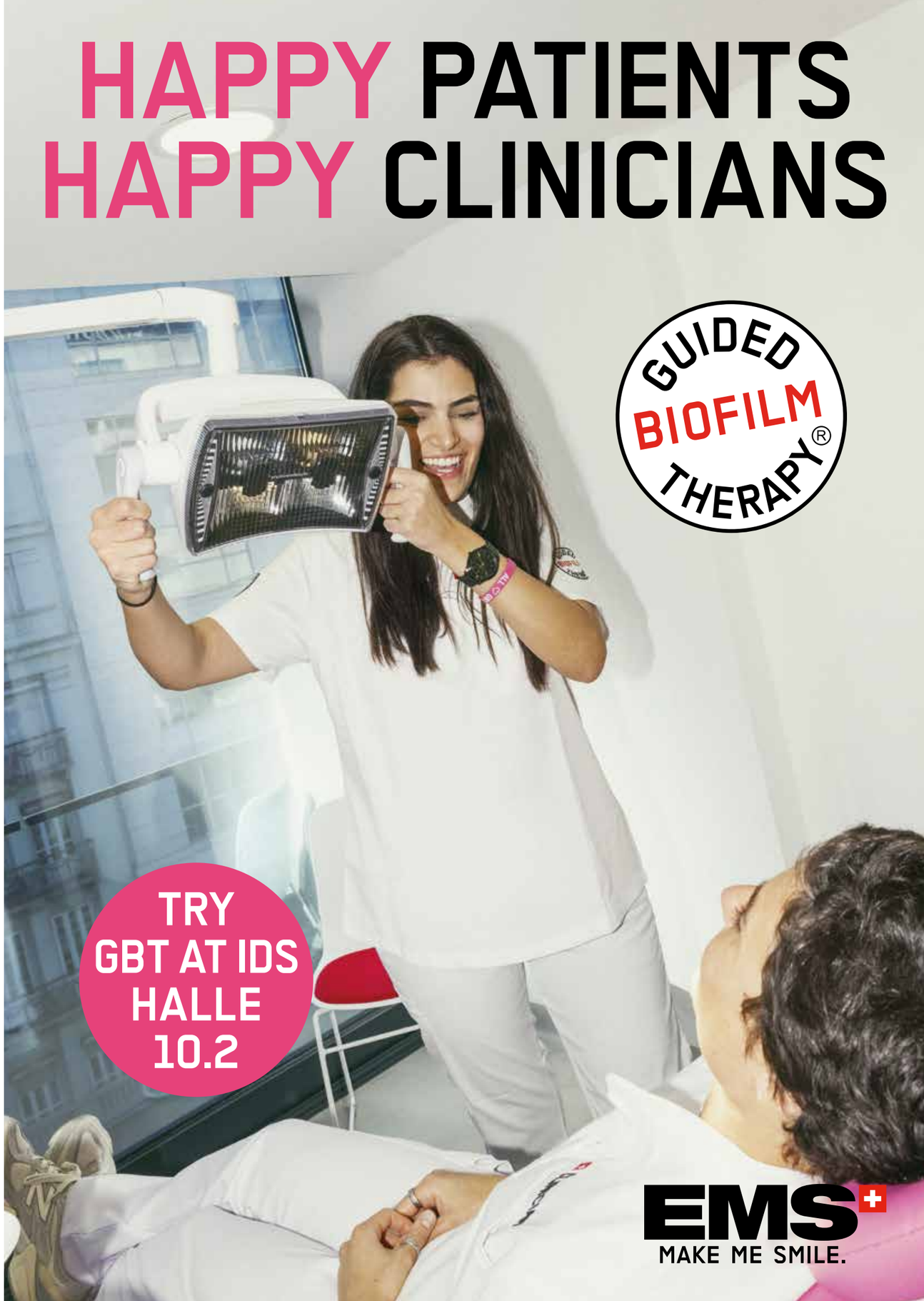
Kurzum: GBT ist ein modernes, evidenzbasiertes, systematisches und minimalinvasives Konzept, das nicht nur die sanfte und vollständige Entfernung von Biofilm und Zahnstein umfasst, sondern auch durch das Anfärben des Biofilms die häusliche Mundhygiene Instruktionen integriert. Aus diesem Grund handelt es sich bei GBT von EMS nicht nur um ein nachhaltiges Prophylaxekonzept, sondern sie ermöglicht auch eine erfolgreiche Patientenbindung.

www.ems-dental.com

EMS AUF EINEN BLICK

Die Electro Medical Systems S.A. mit Sitz in Nyon am Genfersee ist Marktführer in der Entwicklung und Herstellung von medizinischen Geräten für die orale Prophylaxe, Urologie und Orthopädie. Mit der Erfindung der PIEZON® NO PAIN- und AIRFLOW®- Methoden sowie der GBT hat EMS die professionelle Zahnreinigung nachhaltig verändert und gilt als Pionier der modernen oralen Prävention. Seit Unternehmensgründung im Jahre 1981 entwickelte sich EMS zu einem der erfolgreichsten Dentalunternehmen weltweit. Der Slogan «I FEEL GOOD» ist tief in der Unternehmenskultur verankert und wird von Patienten, Behandlern und EMS-Mitarbeitern gleichermaßen gelebt.

Im 2. Teil der Serie geht es um Praxen, die durch die Einführung von GBT neue Patienten und zusätzliche Umsätze gewonnen haben. Erfahren auch Sie, welche Potentiale in einer ganzheitlichen Therapie für Ihre Praxis stecken.



TIPPS VON DOMINIK GRABNER, MSC, STEUERBERATUNG FIDAS:

Die Miete einer Ordination, also einer gewerblich genutzten Immobilie für medizinische Zwecke, bietet eine Reihe von Vorteilen im Vergleich zum Kauf:

1. **Flexibilität:** Wie bei der privaten Miete ist auch bei der Ordination ein großer Vorteil die Flexibilität. Mieter haben die Möglichkeit, die Praxisräume je nach Geschäftsentwicklung und Bedürfnissen schneller zu wechseln. Dies kann besonders vorteilhaft sein, wenn man plant, die Praxis zu vergrößern oder in eine andere Region umzuziehen.
2. **Geringere Anfangsinvestition:** Der Kauf einer Ordination oder eines gewerblichen Objekts erfordert in der Regel eine hohe Kapitalbindung, die viele Praxisinhaber nicht sofort leisten können. Die Miete hingegen ist mit geringeren anfänglichen Kosten verbunden, da nur eine Kaution und eventuell Maklergebühren zu zahlen sind.
3. **Keine Instandhaltungskosten:** In der Regel übernimmt der Vermieter die Instandhaltung der Immobilie (außer es gibt eine spezifische Regelung im Mietvertrag). Dies kann für den Praxisinhaber von Vorteil sein, da unvorhergesehene Reparaturkosten oder größere Renovierungen vermieden werden.
4. **Planbare monatliche Kosten:** Die Miete bietet eine feste monatliche Belastung, was eine bessere Planbarkeit der Betriebsausgaben ermöglicht. Bei einem Kauf sind zusätzlich noch Zinsen für einen Kredit oder Finanzierung zu berücksichtigen, was die monatlichen Kosten unberechenbarer machen kann.
5. **Steuerliche Vorteile:** Mieten können als Betriebsausgaben steuerlich abgesetzt werden, was die Steuerlast für den Praxisinhaber reduziert. Dies gilt jedoch auch für Betriebskosten, die im Mietvertrag vereinbart sind, und es gibt keine Notwendigkeit, Abschreibungen auf den Wert der Immobilie vorzunehmen, wie dies bei einem Eigentum der Fall wäre.
6. **Weniger Risiken im Falle eines Marktrückgangs:** Falls der Immobilienmarkt oder die Nachfrage nach Praxisräumen in der Region sinkt, ist der Mieter nicht direkt betroffen. Ein Eigentümer könnte bei sinkenden Immobilienwerten oder vermietungsbedingten Verlusten einem größeren finanziellen Risiko ausgesetzt sein.
7. **Verschiedene Standortoptionen:** Mieten bietet die Möglichkeit, je nach Nachfrage und demografischen Veränderungen den Standort der Ordination zu wechseln. Sollte sich z. B. ein Gebiet als weniger rentabel herausstellen oder es bessere Möglichkeiten in einem anderen Stadtteil oder einer anderen Region geben, lässt sich der Standort flexibler anpassen.
8. **Vermeidung von Eigenkapitalbindung:** Beim Mieten wird keine hohe Eigenkapitalbindung für den Kauf der Immobilie erforderlich, was dem Praxisinhaber mehr Kapital für andere Investitionen (z. B. in Medizintechnik, Personal oder Marketing) zur Verfügung stellt.

Praxisgründung

Ihre schlüsselfertige Zahnarztpraxis: Einfach mieten, sofort starten!

Ein Interview mit Markus Pucher und Jörg Trinkl, Mitgründer der Real21 GmbH

Diese Praxis in Graz - in Toplage - kann ab sofort zu interessanten Konditionen gemietet werden.

Im Herzen von Graz startet mit März 2025 ein revolutionäres Konzept für Zahnarztpraxen. Die Real21 GmbH bietet interessierten Zahnärzten eine schüsselfertige, nagelneue und technisch voll ausgestattete Praxis zur einem attraktiven monatlichen Pauschalbetrag an – ein Rundum-Sorglos-Paket, das den Weg in die Selbstständigkeit erleichtert. Markus Pucher, einer der Gründer, erzählt dem dental JOURNAL, wie diese Idee entstand und was sie so besonders macht.

Wie entstand die Idee zu Real21?
Real21 ist das Ergebnis einer langjährigen Freundschaft und gemeinsamer Visionen. Vier Freunde, die sich seit ihrer Jugend kennen, entwickelten die Idee während eines Segeltörns in der Corona-Pandemie. Ursprünglich ging es um die Vermietung einer Arztpraxis an einen Internisten – ein erfolgreiches Projekt, das sie dazu inspirierte, das Konzept weiterzuentwickeln. So entstand die Vision schüsselfertiger Zahnarztpraxen.

Was hebt Real21 von anderen Konzepten ab?
Wir bieten Zahnärzten eine voll ausgestattete Praxis mit allem, was dazugehört: zwei hochwertige Behandlungsstühle plus einer Prophylaxe-Einheit von Dentsply Sirona, einen modernen Hygieneraum und eine auf die speziellen Anforderungen einer Zahnarztpraxis optimierten Infrastruktur. Unsere Praxen sind in Neubauten untergebracht, die perfekt geplant sind – von

Patent

Implantologie ohne Periimplantitis

Durch Langzeitstudien unabhängig belegt[1, 2]

- **Transmukosales** Implantatdesign
- **Kein Mikrospalt** in den Geweben
- **Bakteriendichte** Verbindungen
- Starker **Weichgewebsverbund**

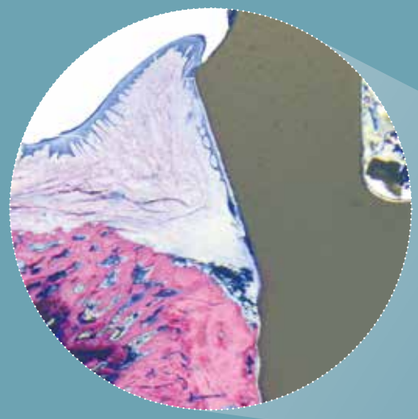
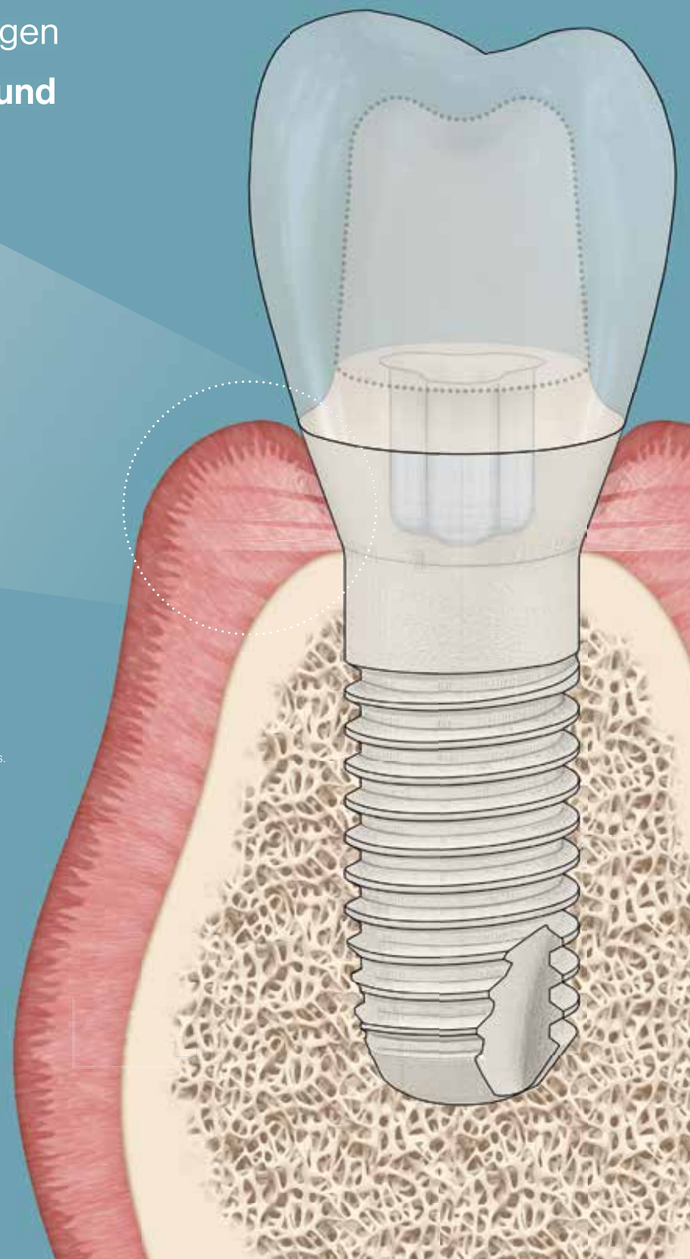


Abbildung © Dr. Peter Schüpbach



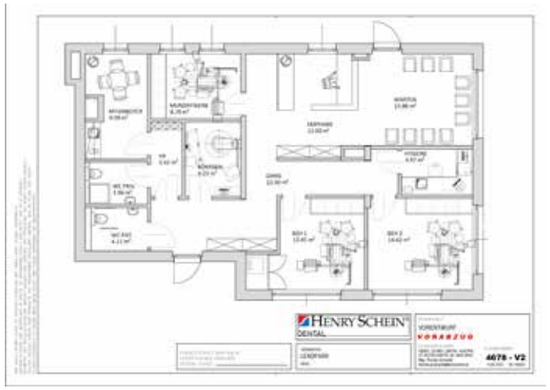
1. **Brunello G, Rauch N, Becker K, Hakimi AR, Schwarz F, Becker J.** Two-piece zirconia implants in the posterior mandible and maxilla: a cohort study with a follow-up period of 9 years. Clin Oral Implants Res. 2022 Dec;33(12):1233–44. doi: 10.1111/clr.14005. PMID: 36184914.
2. **Karapataki S, Vegh 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

In **Langzeitstudien** über 9 und bis zu 12 Jahre zeigten zweiteilige **Patent™** Implantate **keine Periimplantitis**. Wie ist das möglich? Erfahren Sie mehr auf **www.mypatent.com**

EuroPerio11
Besucht uns! **Stand Q05**

Patent™ Dental Implant System
Schweiz | info@zircon-medical.com

MDR ZERTIFIZIERT



Diese nagelneue Praxis ist schlüsselfertig, mit den neuesten Geräten bestückt, und kann ab sofort langfristig gemietet werden.

der Geräuschdämmung über die Klimaanlage bis zu den Anschlüssen. Der Zahnarzt kann sofort loslegen, ohne sich um die Einrichtung oder den Bauprozess kümmern zu müssen. Ab März 2025 könnte der Vollbetrieb bereits starten.

Gibt es schon Erfahrung mit ähnlichen Projekten?
Wir haben bereits ein ähnliches Projekt erfolgreich umgesetzt. Es handelt sich um eine internistische Praxis, die wir im Südwesten von Graz in einem lebendigen Wohnpark realisiert haben. Der Arzt ist seit einigen Jahren in der Praxis tätig und sehr zufrieden mit dem Konzept. Sowohl für ihn als auch für uns ist es eine absolute Erfolgsgeschichte. Interessenten können ihn gerne auch persönlich kontaktieren.

Warum Graz und warum der Bezirk Lend?
Unsere Praxis liegt in Graz, im aufstrebenden Bezirk Lend, nahe der Smart City. Die Lage ist sowohl mit dem Auto als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln hervorragend erreichbar. Patienten finden vor der Tür ausreichend Parkmöglichkeiten, und Zahnärzte oder Personal haben zwei eigene Tiefgaragenstellplätze.

Welche Vorteile bietet Ihr Konzept Zahnärzten?
Unser Fixpreis-Modell gibt Zahnärzten finanzielle Planungssicherheit. Alle Kosten – Miete, Geräte, EDV-Wartung – sind inkludiert. Unerwartete Ausgaben gibt es nicht. Die Mindestmietdauer beträgt zehn Jahre, kann aber flexibel verkürzt oder verlängert werden. Zusätzlich bieten wir in den ersten Monaten Unterstützung bei den Zahlungen an, etwa für Zahnärzte, die gerade erst in den Beruf starten.

Können Zahnärzte noch individuelle Wünsche einbringen?
Ja, trotz des geplanten Starts im März 2025 ist Individualität noch möglich. Farbwahl, Design und zum Teil noch die Geräteausstattung können angepasst oder erweitert werden. Der Zahnarzt bekommt eine Praxis, die modern, hochwertig und zugleich auf seine persönlichen Vorlieben zugeschnitten ist.

Wer ist Ihre Zielgruppe? Wer sollte sich angesprochen fühlen?
Unser Angebot richtet sich an Zahnärzte jeden Alters, egal ob Berufsanfänger oder erfahrene Fachleute, die ihre Praxis verlegen oder teilen wollen. Besonders interessant ist unser Modell für Teilzeit-Zahnärzte, die sich Kosten und Verantwortung mit Kollegen teilen möchten. Aktuell sucht eine erfahrene Zahnärztin einen Praxispartner, um die Räume gemeinsam zu nutzen. Dies ist eine ideale Chance, in ein eingespieltes Umfeld mit vorhandenem Patientenstamm und Personal einzusteigen und die Fixkosten zu reduzieren. Durch das „Sorglospaket" können sich Teilzeit-Zahnärzte voll und ganz auf die Behandlung ihrer Patienten konzentrieren, da alle anderen Aufgaben wie Verwaltung, Instandhaltung und Organisation von Real21 GmbH übernommen werden.

Die Kosten?
Wir starten mit einem Grundpaket von 12.000€ inkl. Ust. Da sind bereits alle notwendigen Geräte inkl. einem 3D Röntgen inkludiert. Je nach Wunsch kann es erweitert werden, aber grundsätzlich ist im Grundpaket alles notwendige inkludiert.

Das klingt sehr attraktiv, was treibt Sie an?
Unsere Motivation ist nicht der schnelle Profit, sondern der Wunsch mit diesem Neubauprojekt, Zahnärzten den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Wir bieten ein stabiles Fundament, damit der Zahnarzt sich voll und ganz auf seine Patienten konzentrieren kann. Das Projekt ist für uns eine langfristige, sinnvolle Investition, von der alle Beteiligten profitieren.

Interessierte können direkt mit der Real21 GmbH Kontakt aufnehmen, um weitere Informationen zu erhalten.

REAL21 GMBH

Salfeldstraße 80A
8054 Graz

E office@real21.at
M +43 699 12692508
www.real21.at

Keine Spritze? Find´ ich spitze! THE WAND STA

HAGER WERKEN

Computerassistierte Lokalanästhesie

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

REF 455 200

inkl. Auto-Aspiration

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

PARO PROPHYlaxe
PETRA NATTERer
ERFOLGREICHE PRAXISKONZEPTE

petraniedermair
PRAXISBERATUNG

Teamday am 25. April 2025

„Praxismanagement meets Prophylaxe"

25. April 2025

9:00 - 18:00 Uhr
Salzburg - Bürmoos, Fa. W&H

Prophylaxe braucht gutes Management

€ 250,- inkl. Skripten und Abendessen ab 18 Uhr
Sichere dir rechtzeitig deinen Sondertarif !

Die Organisatorinnen

Unsere Teamdays sind der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg. Sei dabei und nimm wertvolle Inspiration, frische Ideen und praxisnahes Wissen mit nach Hause.

Für nähere Infos scanne den QR-Code

paroprophylaxe.at

zahnarztseminare.at

W&H

GC

Periimplantitis

Dank neuester Technologien heute vermeidbar

Einem viel zitierten Studien-Review zufolge ist jeder fünfte Implantatpatient (22 %) von Periimplantitis betroffen und fast doppelt so viele (43 %) von periimplantärer Mukositis, die sich zur Periimplantitis entwickelt, sofern sie unbehandelt bleibt. Insgesamt sind damit rund 65 % aller Implantatpatienten biologisch kompromittiert.

Einmal entstanden, ist der durch Periimplantitis verursachte Schaden irreversibel. Zwar gibt es verschiedene chirurgische und nicht-chirurgische Therapien, mit denen sich die Entzündung vorübergehend beseitigen lässt, doch eine vollständige Re-Osseointegration über die initial exponierte Implantatoberfläche ist mit heutigen Methoden niemals erreichbar.

Periimplantitis: Ein Problem für die öffentliche Gesundheit

Auch die EFP und AAP schlussfolgern: Periimplantäre Erkrankungen wie Periimplantitis sind hochprävalent. Das Periimplantitis-Management ist herausfordernd, unvorhersehbar und mit signifikanter Morbidität assoziiert. Folglich stellt Periimplantitis ein wachsendes Problem für die öffentliche Gesundheit dar.

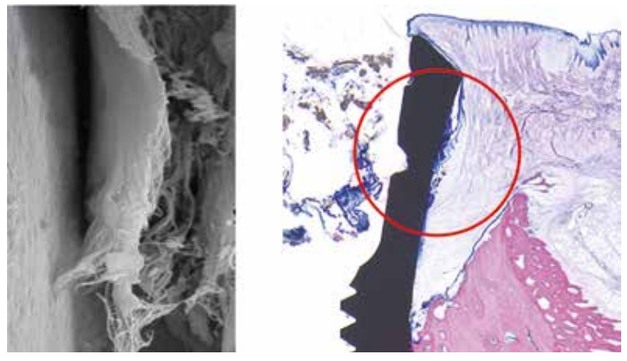


Abb. 1: REM-Aufnahme zeigt glatte transmukosale Implantatkomponente (links) und „fragile Adhäsion" von Weichgewebe, die von abwärtsmigrierendem Plaque leicht aufgebrochen wird (a); Histologie eines konventionellen Tissue-Level-Implants im Querschnitt nach vier Wochen Einheilung: Plaque bereits unterhalb des Weichgewebeniveaus migriert (b)
(© Peter Schüpbach).

Drei Hauptfaktoren führen zu Periimplantitis

1. **Fragile Adhäsion um transmukosale Oberflächenkonfigurationen:** Glatte (maschinierte) Oberflächen von transmukosalen Implantatkomponenten erreichen keine starke Verbindung mit dem umliegenden Weichgewebe, sondern allenfalls eine „fragile Adhäsion" (Abb. 1a). Plaque, der auf den Komponentenoberflächen allmählich abwärtsmigriert, bricht diese schwache Verbindung leicht auf (Abb. 1b) und eröffnet dadurch Bakterien den Weg in die Weichgewebe, wo sie Entzündungen verursachen.
2. **Bakterienkolonisierung in Mikrospalten und Hohlräumen:** Verschraubte Implantatsysteme weisen immer einen Mikrospalt an der Implantat-Abutment-Verbindung auf, der sich unter lateraler Krafteinwirkung ausdehnt. Die Folge: Bakterien können in die Innenverbindung des Implantats eindringen und in Hohlräumen im Innern des Systems kolonisieren. Das dort heranwachsende Bakterienmilieu sickert unter Funktion zurück in die Gewebe, was einen progressiven Knochenverlust auslöst (Abb. 2).
3. **Implantat-Abutment-Verbindungen im biologischen Bereich (Gefahrenzone):** Die Position der Implantat-Abutment-Verbindung (des Mikrospalts) beeinflusst das Risiko für periimplantäre Erkrankungen (Abb. 3). Zwar wurde für Tissue-Level-Implantate eine verlässliche biologische Performance dokumentiert, allerdings treten Gewebeentzündungen aufgrund des Spalts im Weichgewebe dennoch auf. Ein drei- bis fünfmal höheres Risiko für Periimplantitis haben dagegen Bone-Level-Implantate, bei denen der Spalt im Bereich oder unterhalb des krestalen Knochenniveaus liegt.

Drei Schlüsselelemente als Lösung

Um Periimplantitis langfristig zu vermeiden, vereint das fortschrittliche Patent™ Implantatsystem drei Schlüsselfaktoren, die in Kombination die Abwärtsmigration von Plaque in Richtung Weichgewebe sowie die Kolonisierung von Bakterien im biologischen Bereich tief im Gewebe verhindern können:

1. Tissue-Level-Implantatdesign ohne Mikrospalt im Gewebe
2. Bakteriensichere Abdichtung aller Verbindungsstellen
3. Starker Weichgewebsverbund

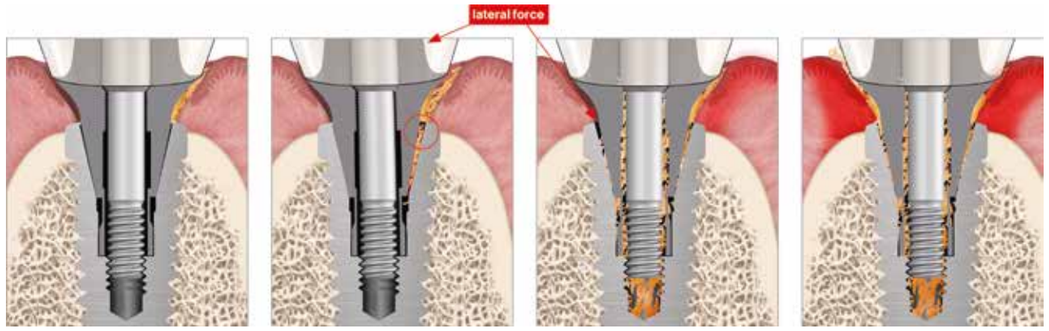


Abb. 02: Bakterien in Plaque entzünden Weichgewebe und dringen in Richtung Mikrospalt vor; Mikrospalt dehnt sich unter Krafteinwirkung aus, sodass Bakterien eindringen können; Im Inneren von konventionellen Implantatsystemen findet Bakterienkolonisierung statt; Zurücksickern von Bakterien in die Gewebe führt zu progressivem Knochenverlust (Periimplantitis).

Abb. 03: Bone-Level-Implantate (rechts) haben drei- bis fünfmal höheres Periimplantitis-Risiko als Tissue-Level-Implantate (links).

Keine Periimplantitis in Langzeitstudien

Patent™ konnte als erstes Implantatsystem weltweit in zwei Langzeitstudien zeigen, dass es möglich ist, langfristig keine Periimplantitis um Implantatversorgungen zu haben. In Langzeitstudien der Universitäten Düsseldorf und Graz wurden zweiteilige Patent™ Implantate über 9 und bis zu 12 Funktionsjahre untersucht – einmal im Universitätsklinik-Setting mit strengen Einschlusskriterien und einmal im täglichen Praxisumfeld ohne Ausschlusskriterien (außer Mindestalter).

Das Ergebnis: Selbst nach der maximalen Untersuchungsdauer zeigten die Implantate keine Periimplantitis – nicht einmal bei kompromittierten Patienten mit systemischen Erkrankungen und/oder chronischen Entzündungen (wie Diabetes, Krebs, MS oder Parodontitis) oder Rauchern. Zudem war mit 13% (Implantatniveau) und 10% (Patientenniveau) das Auftreten von periimplantärer Mukositis äußerst gering.

Diese Ergebnisse zeigen, dass sich mit fortschrittlichsten Technologien Periimplantitis heute gänzlich vermeiden und periimplantäre Mukositis deutlich reduzieren lässt.

Quellen der Redaktion bekannt

www.mypatent.com

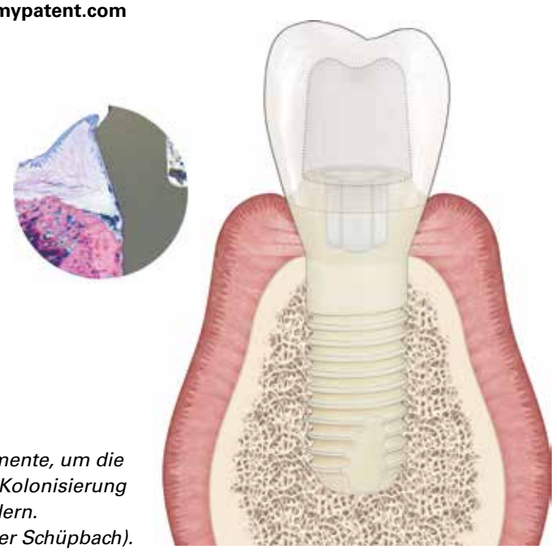


Abb. 04: Das Patent™ Implantatsystem vereint drei Schlüsselelemente, um die Abwärtsmigration von Plaque in Richtung Weichgewebe und die Kolonisierung von Bakterien im biologischen Bereich tief im Gewebe zu verhindern.
(© Peter Schüpbach).

Dentalgeräte für das Labor

Premiumprodukte von Heimerle + Meule

Die Heimerle + Meule GmbH ist seit fast 180 Jahren ein erfolgreiches Unternehmen mit einer heute hervorragenden Marktposition auch im Dentalbereich respektive in der Labortechnik.

Die Stadt Pforzheim in Baden-Württemberg ist für ihre Schmuck- und Uhrenindustrie bekannt, die bis ins 18. Jahrhundert zurückreicht. Oft als Goldstadt bezeichnet, hat hier auch Heimerle + Meule ihren Ursprung und ihren Hauptsitz. Tief in der Tradition der anspruchsvollen Hand- und Qualitätsarbeit verwurzelt, hat sich das Unternehmen auch in der modernen Zahntechnik einen Namen gemacht. »Edelmetalle sind unsere Leidenschaft« lautet das Credo von Heimerle + Meule, eine Leidenschaft, welche sich auch in der modernsten Technologie widerspiegelt und in Produkten, die das dental JOURNAL in diesem Bericht vorstellen will.

Präzises und perfektes Schweißen

EVO X repräsentiert die neue Grenze der Desktop-Laserschweißmaschinen und ist das leistungsstärkste und effektivste Gerät seiner Kategorie. Dabei kombiniert EVO X eine hohe Leistung mit einem effizienten Kühlsystem und einem revolutionären Betriebssystem, welchen die Anforderungen der modernen Industrie erfüllt. Die Maschine verfügt über eine intuitive Benutzeroberfläche auf einem 7-Zoll-Farbdisplay und ist mit einem Leica 45° Stereomikroskop mit 10-fach optischem Zoom sowie einem Fadenkreuz für das rechte Auge ausgerüstet. Die Schweißkammer ist zudem breit zugänglich und verfügt über ein patentiertes LED-Beleuchtungssystem, was das Schweißen auch auf reflektierenden Metallen erleichtert. Der EVO X bietet weiter Konnektivität über Wi-Fi für Telemetrie, einfache Unterstützung, Remote-Updates und zeichnet sich durch voreingestellte Programme aus, welche die Aufzeichnung von Bearbeitungen sowie die dynamische Festlegung des Arbeitsprogramms ermöglichen. Ein IUVAPS™ System sorgt für die ständige Desinfektion der Umgebung. Weitere Vorteile von EVO X sind die Möglichkeit zum Speichern persönlicher Parameter, Zeitersparnis im Vergleich zum Löten und eine hohe Farbhomogenität, das Gerät kann zudem Fotos und Videos auf einem USB-Stick oder einem lokalen Speicher aufnehmen. Eine Live-Wiedergabe ist auf einem externen Bildschirm über HDMI möglich.

Preis Evo X: 13550€
Evo White: 9750€

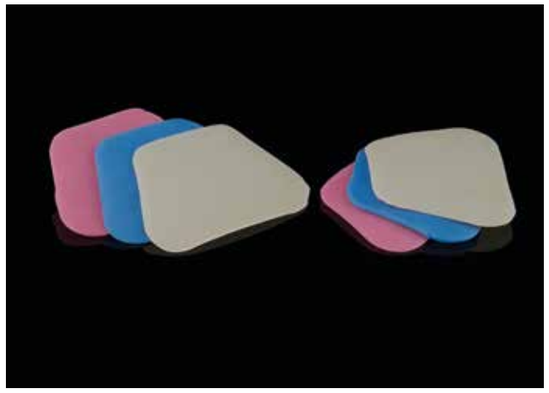
Das deutsche Unternehmen Heimerle + Meule bietet eine interessante Auswahl an hochqualitativen Produkten für das Dentallabor.

180 Years Heimerle+Meule
Part of HM Precious Metals

Jetzt profitieren!

Ein grandioser Start ins Jubiläumsjahr.

Direkt bei Ihrem Ansprechpartner bestellen oder im brandneuen **Webshop!**



Lichthärtendes Löffelmaterial
Farben: rosa, blau, natur
OK, in Form von vorgefertigten Platten zur Herstellung von individuellen Abformlöffeln, Bissschablonen.

1 x Packung mit 50 Platten		Normalpreis	39,20 €
1 x Packung mit 50 Platten		**Aktionspreis**	**33,32 €**

Knetsilikon Eco 85 soft und Knetsilikon 90
Additionsvernetzende Zweikomponenten-Knetsilikone, je nach Wahl mit Shorehärte 85 oder Shorehärte 90, zur extraoralen Anwendung

1 x 1,5	kg	Knetsilikon, Shorehärte 85 oder 90	Normalpreis	57,00 €
1 x 1,5	kg	Knetsilikon, Shorehärte 85 oder 90	**Aktionspreis**	**51,30 €**
1 x 4,11	kg	Knetsilikon, Shorehärte 85 oder 90	Normalpreis	146,00 €
1 x 4,11	kg	Knetsilikon, Shorehärte 85 oder 90	**Aktionspreis**	**131,40 €**

Dubliersilikon 22N und 22S
Additionsvernetzend und niedrigviskos, frei von zusätzlichen Füllstoffen, normal härtend und schnell härtend, Endhärte Shore A 22

1 x 1,0	kg	Dubliersilikon 22N	Normalpreis	64,00 €
1 x 1,0	kg	Dubliersilikon 22N	**Aktionspreis**	**54,00 €**
1 x 6,0	kg	Dubliersilikon 22N	Normalpreis	374,00 €
1 x 6,0	kg	Dubliersilikon 22N	**Aktionspreis**	**317,90 €**
1 x 1,0	kg	Dubliersilikon 22S	Normalpreis	66,00 €
1 x 1,0	kg	Dubliersilikon 22S	**Aktionspreis**	**56,10 €**
1 x 6,0	kg	Dubliersilikon 22S	Normalpreis	380,00 €
1 x 6,0	kg	Dubliersilikon 22S	**Aktionspreis**	**323,00 €**

Aktionszeitraum: 01.01. bis 31.03.2025

goldrichtig für dental | schmuck | technik

Kompakt und vielseitig

Die Evo White ist eine kompakte und vielseitige Laserschweißmaschine, die eine erschwingliche Lösung für Anwender darstellt, die schnell kundenspezifische Produkte bearbeiten möchten. Sie verfügt über einen 3,5-Zoll-Touchscreen mit intuitiver Benutzeroberfläche und ist, gleich wie die EVO X, mit einem Leica 45° Stereomikroskop mit 10-fach optischem Zoom und Fadenkreuz für das rechte Auge ausgestattet. Die Evo White erfüllt hohe Sicherheitsstandards durch mechanische sowie elektronische Sicherheitsverschlüsse und verfügt über einen USB-Anschluss für Firmware-Updates und Echtzeitdiagnose. Die Evo White bietet ebenfalls Luft- und Wasserkühlung, eine Zeitersparnis im Vergleich zum Löten, eine hohe Farbhomogenität und ist benutzer- und wartungsfreundlich.

Hübsch und perfekt

Das Stains-Board ist Ordnungssystem und Anmischplatte in einem und wird im 3D-Druck hergestellt. Die pritiperfect Dosen können darin bestens aufbewahrt werden. Es bietet Platz für Dosen und Liquids bis zu einem Durchmesser von 36 mm und verfügt über eine integrierte Glasplatte als Anmischplatte sowie Halterungen für bis zu sieben Pinsel oder Instrumente.

Auch in Wien: Zahngold als Gegenleistung

Unter dem Motto „Aus alt mach neu" bietet Heimerle + Meule an, Zahngold einzuschmelzen und den Gegenwert des enthaltenen Edelmetalls für die Bezahlung von Produkten oder Geräten zu verwenden. Die gläserne Schmelze in Wien ermöglicht es Kunden, den Schmelzvorgang ihrer Edelmetalle live zu verfolgen und jeden Handgriff zu beobachten. Zusätzlich wird der Schmelzvorgang per Video dokumentiert und kann jederzeit vom Kunden abgerufen werden. Zusätzlich gibt es einen Gutschein für kostenloses Recycling Dieses Angebot gilt allerdings nur für den ersten Auftrag und Anlieferungen bis maximal ein Kilogramm Gewicht.

EVO X verfügt über ein 7-Zoll-Farbdisplay und ist mit einem Leica 45° Stereomikroskop mit 10-fach optischem Zoom ausgerüstet.

DENTAL-AKTION ZU JAHRESBEGINN & STAINS BOARD

Das Stains-Board ist ein Ordnungssystem und eine Anmischplatte in einem. Es ist im 3D-Druck hergestellt und bietet Platz für alle Dosen und Liquids von Mal- und Opakerpasten mit einem Durchmesser von bis zu 36 mm. Die integrierte Glasplatte dient als Anmischplatte, und es gibt Halterungen für bis zu sieben Pinsel oder Instrumente. Das Stains-Board ist als Starter-Set erhältlich, inklusive Aufbewahrungsmöglichkeiten für 18 plus 12 Dosen/Liquids24. Das Stains-Board-System ist für 99,50 € erhältlich, wobei die Basis 79,90 €, die Ergänzung 29,90 € und eine einzelne Ersatzglasplatte 19,90 € kostet.

HEIMERLE + MEULE GMBH

Perfektastraße 45
1230 Wien
T. +43.1.609 1783
wien@heimerle-meule.com

Heimerle + Meule
Heimerle + Meule Group

Starter-Set-Aktion:
nur 99,50 € für Basis mit Glasplatte und Ergänzung!*

Stains-Board

Ordnungssystem und Anmischplatte in Einem!

goldrichtig für dental schmuck technik

Exklusivbericht aus Spanien

Zahnärzte inmitten des Chaos

Die Flutkatastrophe von Ende Oktober 2024 in der Provinz Valencia hat auch zahlreiche Zahnarztpraxen betroffen, deren Inhaberinnen und Inhaber stehen vielerorts vor dem Nichts.

Von Daniel Izquierdo-Hänni in Valencia

Von der Naturkatastrophe in Spanien waren auch zahlreiche Zahnarztpraxen betroffen.

Die größte Naturkatastrophe in der Geschichte Spaniens brach am Dienstag, dem 29. Oktober des vergangenen Jahres über die Provinz Valencia herein. Nach monsunähnlichen Starkregen im Hinterland der Mittelmeermetropole stürzten Wasser, Schlamm und Schwemmgut wie eine Tsunamiwelle von den Bergen kommend in Richtung Meer. Der »Barranco del Poyo«, ein meistens ausgetrocknetes Bachbett, schwoll auf eine noch nie da gewesene Größe und brachte Tod und Verwüstung über die Ortschaften entlang des Flusslaufes. Die Bilder von Fahrzeugen, die von der Wucht der Flutwelle wie Spielzeug zu Schrottbergen aufeinandergetürmt worden sind, gingen um die Welt. Über 200 Menschen verloren an jenem Dienstagabend ihr Leben, Tausende ihre Lebensgrundlage, stieg doch das Wasser an bestimmten Stellen bis über zwei Meter hoch. Supermärkte und Coiffeursalons, Autogaragen und Bankfilialen, Kioske und Möbelgeschäfte – alles zerstört. Das gleiche gilt für unzählige Zahnarztpraxen, allein in den drei Ortschaften Aldaia, Catarroja und Benetusser gibt es rund vierzig davon.

Das Haus der Großeltern

»Es kommt immer wieder vor, dass der Fluss über die Ufer tritt, aber wir hatten in der Praxis nie mehr als ein paar Fingerhoch. Aber dieses Mal …« Conrado Andrés betreibt zusammen mit seinem Sohn sechs Zahnarztpraxen in und um Valencia, von der Umweltkatastrophe ist lediglich jene in der Ortschaft Aldaia in Mitleidenschaft gezogen worden. Conrados Bruder, der an jenem Abend in jener Praxis gewesen ist, rief ihn an und berichte, dass das Wasser bereits auf über einen Meter gestiegen sei und er sich in Sicherheit bringen würde. Der Pegel stieg allerdings weiter bis knapp unter die Decke. »Niemand hat uns vor dem, was kommen könnte, gewarnt.« Ein Vorwurf an die regionalen Behörden, mit welchem der 66-jährige Zahnarzt nicht alleine dasteht.

Ein Standort weniger wäre für die Klinikgruppe von Conrado Andrés nicht wirklich ein Verlust, trotzdem ist er dabei, die Praxis wieder aufzubauen. Dass er dort sein Mikroskop für Zahnwurzelbehandlungen und den erst vor einem Jahr angeschafften Behandlungsstuhl verloren hat, ärgert ihn weniger als das Mobiliar, das zerstört worden ist. »Es ist das Haus meiner Großeltern. Wir hatten dort antike Möbelstücke drin, einen wertvollen Tisch, Stühle von damals. Und es war mein erster Standort, habe ich doch 1989 dort als junger Zahnarzt angefangen.« Familienerinnerungen, ein ganzes Berufsleben – Emotionen, die Dr. Andrés tief bewegen. Trotzdem zeigt er sich im Gespräch mit dem Dental Journal nicht melancholisch, vielmehr schaut er nach vorne.

Alles nur noch Schrott. Blick auf die Hauptstraße der Ortschaft Benetusser.

»¡Con esto vamos a poder!«. Das packen wir an!

Tausende Freiwillige machten sich in den ersten Tagen nach dem Unheil auf den Weg ins Katastrophengebiet, um Schlamm zu schippen und bei den Aufräumarbeiten zu helfen. »Mein Vater sagte mir, ich solle eine Pause einlegen.«, erklärt Conrado Junior im Zusammenhang mit der Unterstützung, die sie von völlig Unbekannten im Haus seiner Urgroßeltern erhalten haben. »Doch wie soll ich eine Pause einlegen, wenn um mich herum Menschen, die uns nicht kennen, wie wild schuften, um uns zu unterstützen?« Tatsächlich war die Solidarität der Bevölkerung riesig, auf 40'000 bis 50'000 wurde die Zahl der Helferinnen und Helfer während der ersten Tage geschätzt. Conrado-Vater sagt zum Schluss: »Da kamen Tausende, junge Männer und Frauen, aus Madrid oder Asturien, von überall her.«

Von null wieder anfangen

Etwas mehr als 30'000 Einwohner zählt die Gemeinde Catarroja, acht Kilometer südlich von Valencia gelegen und einer der am schlimmsten betroffenen Ortschaften. Hier ist Marisa Fito aufgewachsen, hier lebt die Kieferorthopädin mit ihrer Familie und hier hat sie seit elf Jahren ihre Zahnarztpraxis. Oder besser gesagt: sie hatte. Denn von den drei Behandlungseinheiten, dem digitalen Röntgengerät, dem Intraoralscanner und was sonst noch in einer modernen Praxis mit insgesamt sieben Mitarbeitenden herumsteht, ist nichts übrig geblieben. Bis auf eine Höhe von 2,20 Meter zeichneten Wasser und Schlamm die Wände der Praxis modrig-braun. Ein Pegelstand der Zerstörung …

Auf dem Weg zum Treffen mit Marisa Fito fährt das Dental Journal am Katastrophenschutz und an Armee-Einheiten vorbei, die weiter mit Aufräumarbeiten beschäftigt sind. Für das Gespräch, das in einem der wenigen Straßencafés stattfindet, die wieder geöffnet haben, ist nicht viel Zeit, muss sie sich gleich weiter zur Baustelle, die einst ihre Zahnarztpraxis gewesen ist. »Die Versicherung zahlt 130'000 Euro. So viel kostet mich allein die Wiederherstellung der Räumlichkeiten, von Wasser und Strom, von Boden, Decken und Wänden.« erklärt die Kieferorthopädin und schätzt die Kosten für die neuen Geräte auf rund 180'000 Euro.
Eigentlich hatte die 51-Jährige vor, in den kommenden Jahren eine zusätzliche KFO-Spezialistin unter Vertrag zu nehmen, sich vermehrt um die Administration zu kümmern und etwas mehr Zeit für sich zu haben. Doch nach dem 29. Oktober wird daraus nichts. »Ich möchte dreißig Jahre in diesem Beruf nicht einfach so aufgeben. Abgesehen davon, dass mir jetzt nichts anderes übrig bleibt, als voll zu arbeiten. Nicht nur um die Zahnarztpraxis abzubezahlen, sondern auch die Ausbildung meiner Kinder.«

Unterhält man sich mit Marisa Fito, so stellt man schnell fest, dass es sich um eine selbstbewusste und zuversichtliche Frau handelt, kommt man jedoch auf die Opferzahlen der Katastrophe in ihrem Heimatort zu sprechen, trübt sich

Dr. Conrado Andrés (zweiter von rechts) zusammen mit Helfern vor dem, was einst seine erste Zahnarztpraxis gewesen ist.

Die Wassermarke zeigt, wie hoch die Flutwelle gewesen ist.

ihr Blick. »Es war wirklich schrecklich. Von den Balkonen versuchte man mit heruntergelassenen Leintüchern Menschen zu retten, die von den Fluten mitgerissen wurden.« Als das Wasser anfing, in die Zahnarztpraxis einzudringen, schlossen die zwei anwesenden Assistentinnen das Lokal und setzten sich ins Auto. Doch sie kamen nicht weit und mussten sich auf einer Anhöhe vor dem Wasser in Sicherheit bringen. Insgesamt wurden bei dieser Naturkatastrophe rund 120'000 Fahrzeuge zerstört, von den über 200 Toten stammen 25 aus Catarroja. Marisa Fitos Erkenntnis, bei der Anschaffung neuer Gerätschaften die Versicherungspolice der Zahnarztpraxis zu aktualisieren, scheint im Gegensatz zum Verlust von Leben beinahe banal. Eine Erkenntnis, die sie jedoch mit all ihren Kolleginnen und Kollegen teilen möchte.

Glück im Unglück

Glück im Unglück, und zwar gleich im doppelten Sinne, hatte Ana Martínez in Benetusser. Der letzte Patient, der auf 19 Uhr terminiert gewesen war, sagte ab, sodass das Team frühzeitig Feierabend machte und nach Hause ging, bevor das Wasser kam. Anas Praxis befindet sich zudem im Hochparterre des Wohnblocks, in welchem die Zahnärztin lebt. Und so beobachtete sie entsetzt von ihrem Zuhause, wie die braune Brühe im Innenhof des Komplexes beinahe zu ihr im ersten Stockwerk anstieg.

Als nach drei Tagen der Strom zurückkehrte und sie ihre Klinik betrat, stellte sie fest, dass das Wasser lediglich dreißig Zentimeter hochgestanden ist. In den tieferen Schubladen

Dr. Marisa Fito in Catarroja hat alle drei Behandlungseinheiten verloren. Sie war zudem unterversichert

Sämtliche Gerätschaften standen unter Wasser und müssen entsorgt werden.

Schlamm geht durch jede Ritze, dieser Fuß konnte allerdings repariert werden.

In der Hochparterre-Praxis von Dr. Ana Martínez stand das Wasser lediglich dreißig Zentimeter hoch. Genügend allerdings, um Implantate im Wert von 5000 Euro zu zerstören.

abgelegte Dokumente, in den unteren Bereichen eingelagertes Material wie etwa Implantate im Wert von 5000 Euro sowie ebenerdige Technologie wie zum Beispiel die Fußelemente der beiden Behandlungseinheiten waren zerstört. »Der eine Stuhl konnte repariert werden, der andere war schon etwas älter, weshalb es keine Ersatzteile mehr gab.«, erklärt Ana Martínez und erzählt, dass sie einen Lieferwagen gemietet hat, mit diesem nach Barcelona hochgefahren ist und dort ein gebrauchtes Modell gekauft hat. Mitte Dezember, also sieben Wochen nach dem Unglück, konnte die Zahnärztin den Betrieb in ihrer Praxis wieder aufnehmen. Allerdings ohne Radiografien machen zu können. Das digitale Röntgengerät hat zwar lediglich nasse Füße bekommen und ist somit funktionsfähig, die zerstörte Strahlenschutz-Türe konnte allerdings noch nicht ersetzt werden.

Ana Martínez weiß, dass sie Glück im Unglück gehabt haben. Im Geschäft wie auch privat. Ihr Gatte wollte an jenem Dienstagnachmittag in die Tiefgarage runter, um den Wagen rauszufahren, als er einem Nachbar begegnete. Der hatte bis zur Hüfte im Wasser gestanden und ihn aufgefordert, wieder nach oben zu gehen. Wie viele der Opfer in den Tiefgaragen ertrunken sind, weiß man nicht genau. Wenige waren es jedoch nicht. Während des Gesprächs mit dem Dental Journal bekommt Ana Martínez immer wieder feuchte Augen, irgendwann kann sie ihre Tränen nicht mehr zurückhalten. »Weißt Du, was das Allerschlimmste gewesen ist? Als die Polizei mich um zwei Patientenakten bat, um mittels Zahnbefund Leichen identifizieren zu können. So was kannst Du Dir nie im Leben vorstellen, wenn Du als Zahnärztin arbeitest.«

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. 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 % Weiterempfehlungsrate

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 Weiterempfehlungsrate von 92 %.

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

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 Schrumpfungsstress, 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

Venus® PURE

kulzer.de/venus-pure

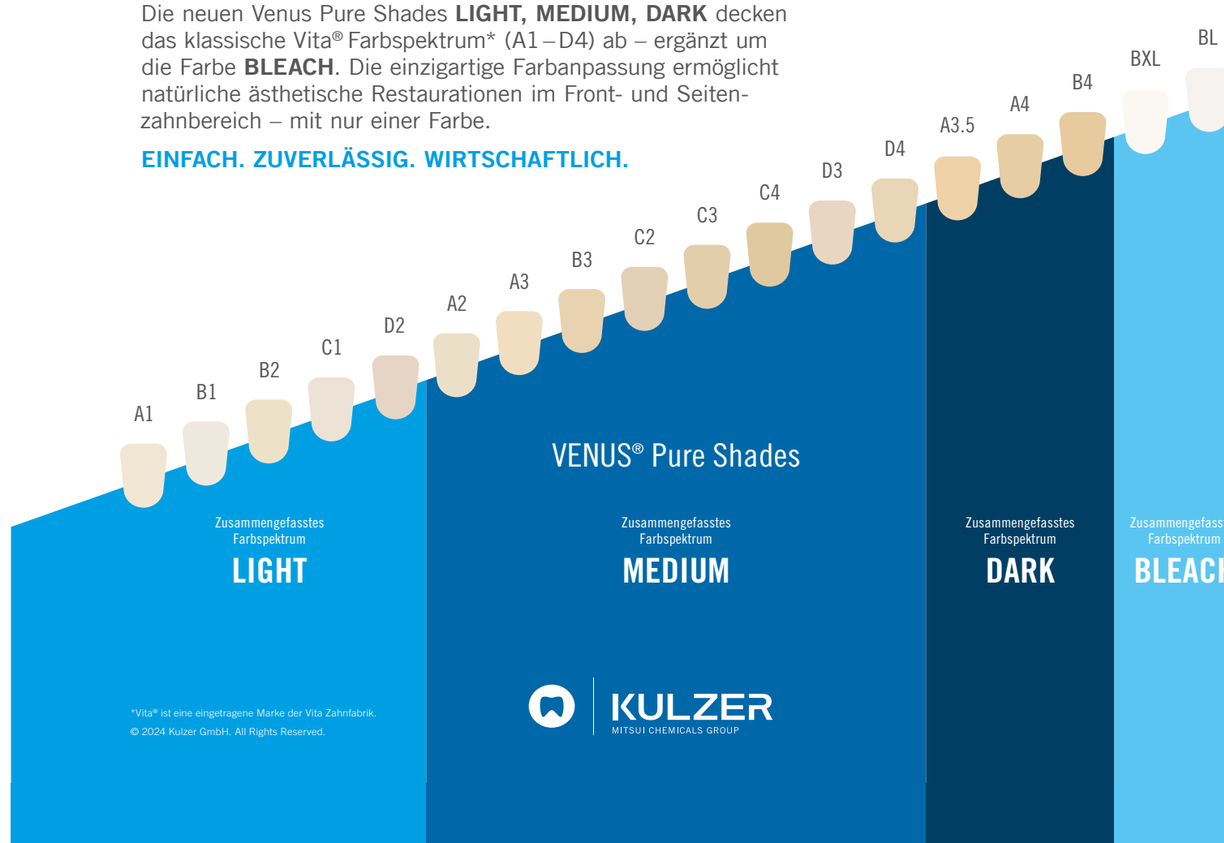
DAS EINFACHE KANN SO SCHÖN SEIN.

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

Fallstudie

Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik

Bei Patienten mit schweren generalisierten Abrasionen kann eine komplexe restaurative Behandlung erforderlich sein, die in den meisten Fällen in einer umfassenden Rehabilitation und dem Erhöhen der Vertikaldimension in der Okklusion (VDO) besteht. Es überrascht nicht, dass diese Behandlung in der Regel schwierig und zeitaufwendig ist. Wenn möglich, sollte immer zuerst ein minimalintensiver Ansatz in Betracht gezogen werden.

ZA Dent. Pieter-Jan Swerts, Belgien

Abb. 1: Ausgangssituation, Frontalansicht.

Ein 23-jähriger Patient stellte sich in der Praxis vor, er sorgte sich um den Zustand seiner Zähne. Der folgende Fallbericht beschreibt den Ablauf einer umfassenden oralen Rehabilitation mit der Injection-Moulding-Technik, erläutert das Grundprinzip des Verfahrens und gibt zudem Empfehlungen für eine praktikable Umsetzung.

Diagnose

Der Patient zeigte ein Gummy Smile und kurze klinische Kronen (Abb. 1a). In der intraoralen Untersuchung fiel ein für das Alter des Patienten stark ausgeprägtes Abrasionsgebiss auf (Abb. 1b und 2). Dieser Befund zusammen mit Beschwerden einer leichten Hypersensibilität war als pathologischer Verschleiß an Zahnhartsubstanz einzustufen. Der Abtrag der Höcker hatte zur Freilegung des Dentins geführt – ein Hinweis darauf, dass hier Erosionsprozesse im Spiel waren. Die Tatsache, dass Anteile der vorhandenen Restaurationen frei im Raum standen, unterstützte diese Hypothese zusätzlich. Scharf begrenzte und glänzende Abrasionsfacetten wiesen darüber hinaus auf eine exzessive Attrition hin.

Ätiologie

Die Abrasion war multifaktoriell bedingt und wies sowohl eine chemische als auch eine mechanische Komponente auf. Es ist recht häufig zu beobachten, dass Abrasions- resp. Attritionsprozesse den Verlust von Zahnsubstanz bei einer chemischen Erosion beschleunigen. Faktoren wie nächtlicher Bruxismus, Parafunktionen (Nägel beißen, Nüsse knacken) und Erosion durch kohlensäurehaltige Erfrischungsgetränke fanden sich dementsprechend auch in der Anamnese dieses Patienten wieder.

Präventive Maßnahmen

Es ist ein wichtig zu bedenken, dass Restaurationen alleine Abrasionsprozesse nicht verhindern, sondern allenfalls deren Muster und Fortschreiten beeinflussen können. Daher muss beurteilt werden, wie wahrscheinlich ein erneutes Auftreten von Abrasionen ist und in welcher Weise sie

Abb. 3: Anteriorer Jig aus Kunststoff zur Bestimmung der zentrischen Okklusion in der vorgesehenen Bisshöhe.

Abb. 4: Die notwendige Höhe des Bisses lässt sich alternativ mithilfe einer Blattlehre definieren.

Abb. 2: Ausgangssituation, intraorale Ansicht.

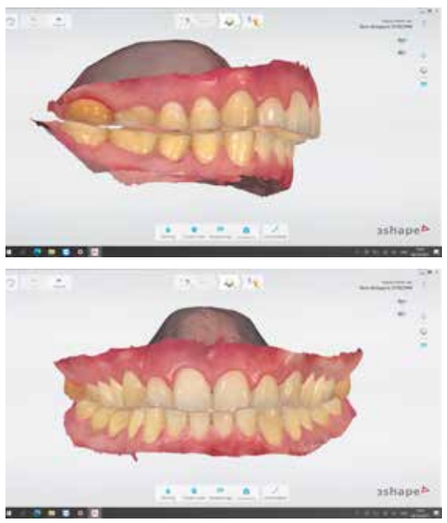


Abb. 5: Intraorale Scans der Ausgangssituation.

sich manifestieren könnten, immer mit dem Wissen, dass Abrasionsepisoden unterschiedliche Ursachen haben können. Um das Fortschreiten der Abrasion zu verlangsamen, wurde dem Patienten empfohlen, den Konsum kohlensäurehaltiger Erfrischungsgetränke zu reduzieren, das Nägel beißen einzustellen und nicht auf harten Gegenständen zu kauen.

Therapeutische Maßnahmen

Im Einverständnis mit dem Patienten entschieden wir uns für eine totale Rehabilitation seines Abrasionsgebisses mit Komposit-Restaurationen mithilfe der Injection-Moulding-Technik. Durch die vorteilhaften mechanischen Eigenschaften der heute verfügbaren Kompositmaterialien mehren sich die Belege für ihre Leistungsfähigkeit bei der mittel- und langfristigen Behandlung von Abrasionsdefekten aller Art. Sie stellen eine minimalinvasive additive Alternative für die Behandlung von Abrasionsdefekten mit ästhetisch ansprechenden Ergebnissen dar. Direkte Komposit-Restaurationen sind kostengünstig und können leicht angepasst, repariert oder ersetzt werden. Form und Funktion werden wiederhergestellt, und die darunter liegende Zahnsubstanz wird geschützt. Zur Korrektur des Gummy Smile und zur Verbesserung der Okklusion (Angle-Klasse II) wurde die Möglichkeit einer kieferorthopädischen Behandlung, eventuell mit einem chirurgischen Eingriff, mit dem Patienten diskutiert, aber letztlich von ihm abgelehnt. Als Alternative wurde eine klinische Kronenverlängerung zur Verbesserung des Gummy Smile vorgeschlagen.

Intraoralscans und Bissregistrierung

Zur Erfassung der Ausgangssituation wurden beide Kiefer gescannt. Aufgrund der extremen Abrasion war die maximale Interkuspidation nicht zuverlässig reproduzierbar. Da die Bisshöhe ohnehin verändert werden sollte, wurde die zentrische Position für eine zuverlässige Beurteilung herangezogen. Ein anteriorer Jig aus Acryl (Abb. 3) diente zum Entkoppeln der Okklusion im Frontzahnbereich und als Orientierung für das Ausmaß der okklusalen Präparation. Die Schiene wurde zunächst etwas überdimensioniert und dann schrittweise auf die gewünschte Höhe reduziert, um die erreichte Bissveränderung sukzessive beurteilen zu können. Eine weitere Möglichkeit stellt die Verwendung einer Blattlehre dar (Abb. 4). Im Allgemeinen kann eine Bisserhöhung bis zu 5 mm gerechtfertigt sein, um ausreichend Platz für das Restaurationsmaterial zu schaffen und die Ästhetik zu verbessern. Klinische Symptome nach einer Erhöhung um bis zu 5 mm sind in der Regel selbstlimitierend. Wenn der Patient den Unterkiefer zuerst nach anterior und dann nach posterior bewegt, kann die zentrische Relation genau bestimmt werden. Der anteriore Jig stabilisiert den Unterkiefer, was für die digitale Bissregistrierung notwendig ist.

Abb. 6: Intraorales Mock-up des computergestützten Restaurationsdesigns

Abb. 8: Schlüssel aus transparentem Silikon (EXACLEAR, GC). Für jeden Quadranten wurden Modelle angefertigt und sorgfältig getrimmt, um die Kofferdam-Isolierung nicht zu behindern.

Abb. 7: 3D-gedruckte Modelle – eines alternierend und eines vollständig restauriert.

Digitales Wax-up und Mock-up

Nach Abschluss aller Scans (Abb. 5) wurde ein digitales Wax-up erstellt und überprüft. Auf dieser Grundlage wurde ein Mock-up angefertigt (Abb. 6). Dies ist ein wichtiger Schritt bei allen komplexen Behandlungen, da das Mock-up die Möglichkeit bietet, verschiedene Aspekte der Behandlung, wie Ästhetik, Phonetik und Funktion, zu beurteilen, während Anpassungen noch möglich sind. Außerdem kann sich der Patient selbst ein Bild vom zu erwartenden Behandlungsergebnis machen. Nachdem der Patient mit dem vorgeschlagenen Design einverstanden war, konnten die 3D-Modelle und die transparenten Silikonschlüssel für die Injektion hergestellt werden.

3D-Modelle und transparente Silikon-Schlüssel

Für jeden Kiefer wurden 2 Modelle 3D-gedruckt: Eines mit dem kompletten digitalen Design der Restauration und eines, bei dem die Zähne alternierend jeweils aufgebaut bzw. im Ausgangszustand belassen wurden (Abb. 7). Die Verwendung dieser alternierenden Modelle verbessert die Stabilität des transparenten Schlüssels durch die eindeutigen und regelmäßig verteilten vertikalen Stopps. Dies führt zu einer besseren okklusalen Vorhersagbarkeit und Kontrolle der Approximalflächen. Insgesamt wurden 8 Schlüssel hergestellt, 2 für jeden Quadranten (Abb. 8). Sie wurden aus klarem Vinyl-Polysiloxan (EXACLEAR, GC) in einem nicht-perforierten Löffel gefertigt und in einem Druckbehälter 7 Minuten lang bei einem Druck von 2 bar ausgehärtet. Durch den Druck kann der Einschluss von Luftblasen verhindert und damit eine Sichtkontrolle bei der Injektion sichergestellt werden. Eine ausreichende Schichtdicke des Materials von etwa 6–7 mm vertikal als auch horizontal gewährleistete dabei die Stabilität des Schlüssels. Mit der gleichen Kanüle, die später für die Injektion zum Einsatz kam, wurden 2 Löcher pro Zahn von innen nach außen gestanzt – eines für die Injektion und eines als Entlüftungsöffnung, um überschüssiges Komposit entweichen zu lassen.

Abb. 9: Die Zähne wurden vor der adhäsiven Oberflächenbehandlung mit Kofferdam isoliert.

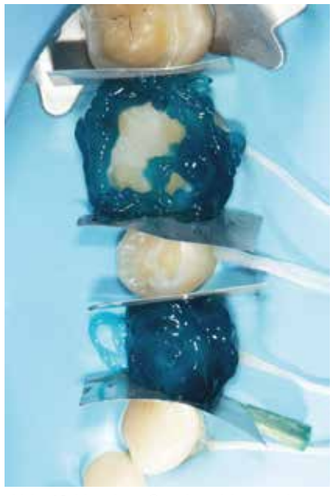


Abb. 10: Vor dem Sandstrahlen und selektiven Ätzen d. Zahnschmelzes wurden die Zähne m. Metallmatrizen separiert.

Injektion von fließfähigem Komposit

Vor dem eigentlichen Eingriff wurden die in Frage kommenden Farbtöne mit denen der Zähne abgeglichen, um die richtige Farbe zu ermitteln. Anschließend wurden die Zähne mit Kofferdam isoliert (Abb. 9). Die Silikonschlüssel wurden anprobiert und die Ränder beschnitten, um Spannung zwischen Schlüssel und Kofferdam bei passivem Sitz zu verhindern. Anschließend wurden die Zähne mit Metallmatrizen für die anschließende Oberflächenbehandlung mit Sandstrahlen und selektiver Schmelzätzung separiert (Abb. 10). Wo die Kontaktpunkte zu eng waren, wurden sie mit New Metal Strips (GC) leicht geöffnet.

Abb. 11: Adhäsivtechnik mit einem selbstätzenden 2-Schritt-Adhäsivsystem nach sorgfältiger Platzierung des PTFE-Tapes auf den Nachbarzähnen und in den Zahnzwischenräumen.

Abb. 12: Jeder Zahn wurde mindestens 40 Sekunden polymerisiert.

Abb. 13: Entfernung von Überschüssen mit einem Skalpell.

Abb. 14: Nach der Injektion in den ersten Silikonschlüssel (G-ænial Universal Injectable, Farbton A2; GC).

Abb. 15: Alle Schritte wurden mit dem 2. Schlüssel wiederholt.

Nach gründlichem Spülen und Trocknen wurden die Zähne alternierend mit PTFE-Band isoliert. Die Zwischenräume wurden mit PTFE-Keilen ausgeblockt, um zu verhindern, dass sie sich während Bonding und Injektion mit Komposit füllten. Primer und Bonding wurden nach Herstellerempfehlung aufgetragen und ausgehärtet (Abb. 11). Anschließend wurde der Silikonschlüssel noch einmal eingesetzt, um vor der Injektion des Komposit (G-ænial™ Universal Injectable, Farbe A2; GC) den stabilen Sitz ein letztes Mal zu prüfen. Nach der Injektion des Komposits wurde jede Restauration mindestens 40 Sekunden lang polymerisiert (Abb. 12), wobei die Polymerisationslampe über alle Oberflächen geführt wurde. Nachdem alle Zähne aufgebaut waren, wurde der Schlüssel entfernt und jeder Zahn erneut mindestens 20 Sek. polymerisiert. Komposit-Überschüsse wurden mit einem Skalpell Nr. 12 entfernt (Abb. 13). Nach dem Abschluss der 1. Restaurationsserie (Abb. 14) wurde der Ablauf mit dem 2. Schlüssel für die alternierenden Zähne wiederholt (Abb. 15). Alle anderen Quadranten wurden ebenfalls nach dem beschriebenen Verfahren aufgebaut (Abb. 16).

Finieren und Polieren

Vor der Politur wurden Komposit-Fahnen und Oberflächenunebenheiten mit Schleifscheiben, feinen Diamantbohrern, Interdentalstreifen und Poliersteinen entfernt (Abb. 17). Die Okklusion wurde sorgfältig überprüft; Früh- und Fehlkontakte wurden entfernt. Da das ursprüngliche Design exakt umgesetzt wurde, waren nur geringfügige Anpassungen erforderlich. Ein weiterer Vorteil der Injection-Moulding-Technik ist, dass sich keine Sauerstoff-Inhibitionsschicht bildet. Dies führt zu einer besseren Polymerisation der Oberflächen, was den Polierprozess erleichtert. Je nach Auflösung und Druckverfahren können auf dem 3D-gedruckten Modell durch den Schichtprozess Übergangslinien sichtbar werden. Diese Linien sind Artefakte des Prozesses, werden aber aufgrund der hohen Präzision des Silikonschlüssels auch in die Komposit-Restauration übernommen. Sie lassen sich jedoch mit Gummipolierscheiben schnell entfernen (Abb. 18). Zum Schluss wurden die Restaurationen mit einer Bürste und Diamantpolierpaste (DiaPolisher Paste; GC) auf Hochglanz poliert.

Das Endergebnis war ein symmetrisches Gebiss mit ausgewogenen Okklusionskontakten (Abb. 19). Dieses Resultat wäre mithilfe der Freihandtechnik nur sehr schwer zu erreichen gewesen und hätte ein hohes Maß an Geschick und Erfahrung erfordern. Mit der Injection-Moulding-Technik hingegen lässt sich eine solche Situation vergleichsweise schnell beherrschen. Der Patient war mit seiner wiederhergestellten Bezahnung sehr zufrieden. Zum Schutz der Restaurationen vor nächtlichem Bruxismus wurde eine harte Aufbiss-Schiene mit Eckzahnführung angefertigt (Abb. 20).

Fazit

Nicht alle Patienten mit Abrasionsdefekten benötigen eine restaurative Behandlung, viele können mit einem gezielten präventiven Ansatz und ausreichender Nachsorge wirksam behandelt werden. Bei einem ausgeprägt pathologischen Abrasionsgebiss wie im beschriebenen Fall kann jedoch eine restaurative Therapie indiziert sein. Ein sinnvolles Behandlungskonzept

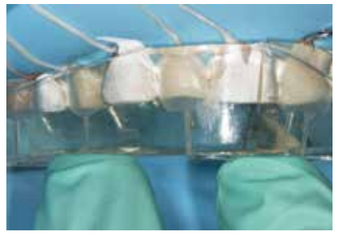
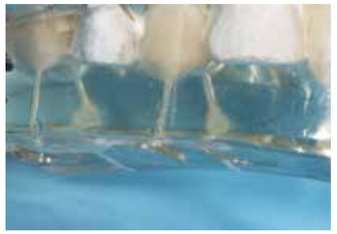



Abb. 16: Um die folgenden Quadranten aufzubauen, wird der gesamte Ablauf wiederholt.

Abb. 17: Ausarbeitung mit einem Skalpell Nr. 12 und Interdentalstreifen (New Metal Strips; GC).

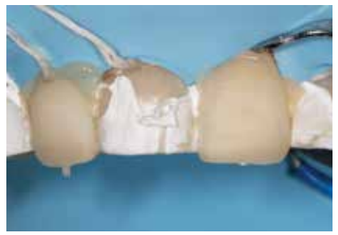


Abb. 18: Die vom 3D-Druck-Modell kopierten Übergangslinien können durch Polieren leicht entfernt werden.

Abb. 19: Das Behandlungsergebnis: Mit einer sorgfältigen Behandlungsplanung und einer zuverlässigen Technik konnten eine ausgezeichnete Morphologie und ausgewogene okklusale Kontakte mithilfe von direktem Komposit hergestellt werden.

Abb. 20: Aufbiss-Schiene für den nächtlichen Schutz der Zähne bei Bruxismus.

sollte aus inkrementellen Maßnahmen bestehen, die Restaurationen adaptierbar, reparierbar und kosteneffektiv sein. Die verbleibende Zahnsubstanz muss dabei erhalten werden. Die Injection-Moulding-Technik erfüllt alle diese Anforderungen. Die Behandlung ist minimalinvasiv, erfordert wenig Vorbereitung und verwendet ein leicht zu reparierendes Material. Darüber hinaus können Anpassungen auch noch in einer späteren Phase relativ einfach vorgenommen werden, zum Beispiel, wenn der Patient Zeit hatte, sich auf die neue Situation einzustellen, sich aber nicht vollständig daran gewöhnen konnte. Nach neueren Erkenntnissen eignen sich Komposite sowohl für die provisorische als auch für die definitive Versorgung. Der Anspruch, alle ätiologischen Faktoren für Zahnabrasionen zu eliminieren, kann unrealistisch sein, zum Beispiel, wenn Patienten unter persistierendem Bruxismus leiden oder nicht bereit oder in der Lage sind, potenziell schädliche Gewohnheiten zu ändern. In solchen Fällen ist es möglich, dass ähnliche Defekte erneut auftreten. Dann kann eine Restauration des Gebisses mit indirekten Materialien wie Glaskeramik in Betracht gezogen werden. Diese sind jedoch invasiver, und Anpassungen sind in der Nachbehandlungsphase nur sehr schwer möglich. Daher sollte dieser Therapieansatz einer späteren Phase vorbehalten bleiben.

PIETER-JAN SWERTS

schloss 2017 sein Studium der Allgemeinen Zahnmedizin an der Katholischen Universität Löwen (KU Leuven, Belgien) ab. Er arbeitet bei Icarus Dental in Antwerpen, welche sich auf prothetische und restaurative Zahnmedizin spezialisiert ist.

minilu auf der IDS 2025

Willkommen im Wonderland der Zahngesundheit

Vom 25. bis 29. März bietet minilu in Köln eine Welt voller Innovation, Spaß und Inspiration.

Unter dem Motto „Hier wird das Wonderland wieder zum Leben erweckt" wird eine spielerische Verbindung aus Unterhaltung und Produktneuheiten im Dentalbereich geboten. Highlights sind das pinke Bällebad als perfekter Ort für farbenfrohe Fotos sowie der Minimarket. Hier entdecken die Besucherinnen und Besucher spielerisch einen brandneuen Shop mit Features wie Bestellwecker, Produkt-Abo sowie eines der größten dentalen Angebote online, selbstverständlich zu Mini-Preisen.

Die neusten Produkte der Firma MINT für ein strahlendes Lächeln aus dem Bereich Prophylaxe und stündliche inspirierende Vorträge von Dr. Mariana Mintcheva zum Thema Wertschätzung und Selbstliebe werden bei minilu auf der IDS ebenso präsent sein wie nachhaltige Marken wie Natch, Orthobasics und Dentcyc mit ihren umweltfreundlichen Lösungen. An ihrem Stand stellt minilu die neuen Farben der van Laack Medical-Fashion vor, Boris Entrup gibt Styling-Tipps und Naschkatzen erwartet Kreatives von Super Streusel. Zudem steigt am 26. März eine exklusive Standparty powered by Ivoclar mit Livemusik, Community-Austausch und der Verleihung des Green Dental Awards 2025 der Initiative „Die Grüne Praxis". Infos zur Messe, den Tickets für die Standparty und dem Green Dental Award finden sich unter:

www.minilu.de/ids_2025

MLA – mectron learning academy

Mit seiner „mectron learning academy" bietet das Unternehmen ein neues und vielseitiges Fortbildungsangebot. Zahnärzte, Oral- und Kieferchirurgen profitieren von einem fundierten Angebot an Kursen und können diese über eine eigene App optimal organisieren.

Die neue MLA bietet eine breite Palette an Fortbildungen, die aktuelle und wissenschaftliche Erkenntnisse sowie praxisnahe Anwendungen vereinen. Die Weiterbildungsformate decken Themen wie Implantologie, Prophylaxe oder den Umgang mit Biomaterialien ab. Die Kurse werden von hochkarätigen Experten geleitet und entsprechen neuesten wissenschaftlichen Standards. Die Weiterbildungen finden an attraktiven Locations bei gleichzeitiger Verpflegung statt, im Rahmen der Fortbildungen werden auch regelmäßig Live-Demos und Hands-On-Trainings angeboten.

Die MLA-App bietet einen Überblick der Weiterbildungen und erleichtert den Zugang zu den Fortbildungsinhalten. Zukünftig sollen auch personalisierte Erinnerungen möglich sein, welche über bevorstehende Fortbildungen, Kursinhalte und eventuelle Änderungen informieren. Die MLA-App kann im App Store und Google Play Store heruntergeladen werden.

Die „mectron learning academy" stellt einen bedeutenden Schritt für mectron dar und bietet gleichzeitig der zahnärztlichen Fachwelt einen echten Mehrwert. Wer mehr über MLA wissen will, kann sich auch an der IDS in Köln am mectron-Stand (Halle 10.2 | M038 N039) informieren.

www.mectron.de

MLA
MECTRON LEARNING ACADEMY

PAROPROPHY

TEAMDAY 2025

Ein Tag voller Wissen und Teamstärkung für ihre Mitarbeiter

Am 25. April 2025 findet ein einzigartiges Seminar unter dem Motto „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt.

Am 25. April 2025 findet ein einzigartiges Seminar unter dem Motto „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt. Von 09:00 bis 18:00 Uhr werden Zahnarztpraxisteams in die spannende Welt des effizienten Praxismanagements und der Prophylaxe eingeführt. Die Veranstaltung, die von der Prophylaxeexpertin DH Petra Natter, BA von (www.paroprophylaxe.at) und der Abrechnungsexpertin Petra Niedermair (www.zahnarztseminare.at) organisiert wird, verspricht inspirierende Vorträge und einen intensiven kollegialen Austausch mit den Teilnehmern.

Warum ist dieser Teamday ein Muss im Fortbildungskalender ihrer Mitarbeiter? Eine moderne Zahnarztpraxis lebt nicht nur von fachlicher Exzellenz, sondern auch von strukturierten Abläufen und einem harmonischen Team. „Prophylaxe braucht auch gutes Management“ – unter diesem Leitgedanken bietet der Teamday 2025 umfassende Einblicke, wie das Zusammenspiel von Management und Prophylaxe den Praxisalltag sowie die Zufriedenheit der Patienten optimieren kann. Die Teilnehmenden lernen Strategien und Techniken kennen, die direkt im Praxisalltag umsetzbar sind und das gesamte Team stärken.

Was erwartet die Teilnehmer?

Vier Fachvorträge: Fachlich fundierte Inputs von Experten, die den Blick auf moderne Praxisführung und effektive Prophylaxekonzepte erweitern.

Netzwerkmöglichkeiten: Der Austausch mit anderen Praxisteams fördert neue Ideen und inspiriert zu Best Practices.

Gemeinsames Abendessen: Interaktionen zwischen den Referenten und den Teilnehmern fördert die Nachhaltigkeit und die Motivation für den Praxisalltag.

Weitere Vorteile gibt es für Frühbucher und Gruppenanmeldungen. Teilnehmende, die sich bis zum 28. Februar 2025 anmelden, profitieren von einem Frühbucherpreis von 252,00 € statt 280,00 €. Zudem gibt es für Gruppen ab zwei Anmeldungen einen zusätzlichen Rabatt von 10%. Im Preis enthalten sind nicht nur die Verpflegung und Schulungsmaterialien, sondern auch ein Zertifikat zur Teilnahmebestätigung – ein wertvoller Nachweis für die kontinuierliche Fortbildung des Teams. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Praxisteam zu stärken, Ihr Wissen zu erweitern und neue Impulse für eine optimale Praxisführung zu gewinnen. Seien Sie dabei, wenn sich Praxismanagement und Prophylaxe die Hand reichen – für eine Zukunft, in der das Wohl der Patienten und ein reibungsloser Praxisablauf im Mittelpunkt stehen.

Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich die Vorteile!

Informationen zu den einzelnen Vorträgen, dem Ort und den Zeiten, sowie die Möglichkeit sich anzumelden finden unter:

www.paroprophylaxe.at und
www.zahnarztseminare.at

Eine Ankündigung dazu finden Sie auf Seite 39 in dieser Ausgabe!

„FREIGESETZTE BAKTERIEN“
EIN RISIKO BEI JEDER BEHANDLUNG

HALEON

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 Eingriffe[2]
- Chlorhexamed – die Nr. 1 zur Anwendung in Mund- und Rachenraum[5]

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

Chlorhexamed

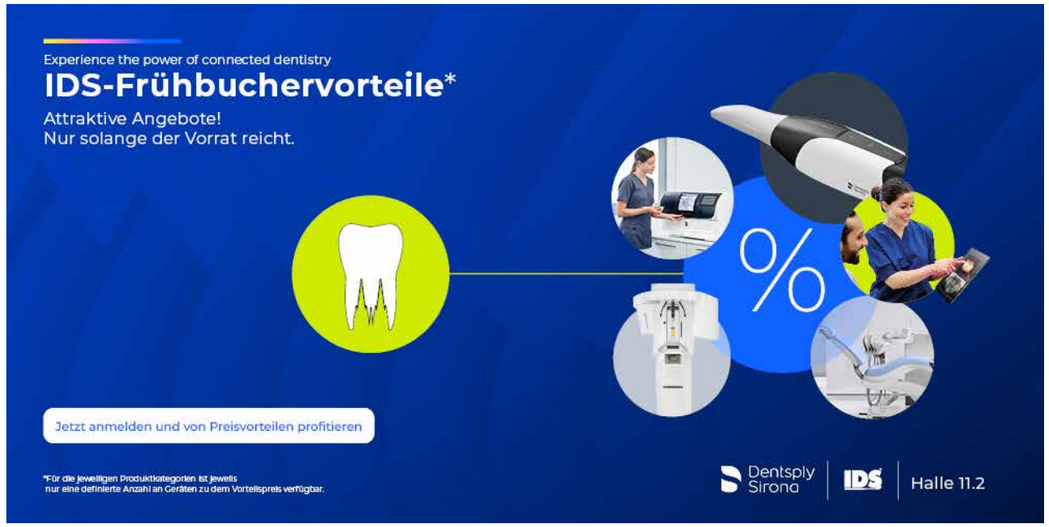
BG-JV.CHX.240502

Experience the power of connected dentistry
IDS-Frühbuchervorteile

Attraktive Angebote!
Nur solange der Vorrat reicht.

Jetzt anmelden und von Preisvorteilen profitieren.
dentsplysirona.com/ids-fruehbuchervorteile

Dentsply Sirona



Mit Dentsply Sirona die IDS 2025 schon jetzt starten

IDS-Frühbuchervorteile nutzen und kostenlose Hands-on-Workshops buchen

Bis zum 23. März bietet Dentsply Sirona attraktive IDS-Frühbuchervorteile für zahlreiche Produkte – vom Orthophos SL bis zur Primescan 2. Die Aktion ist nur begrenzt verfügbar.

Die IDS 2025 ist der ideale Ort für Investitionen in Ihre Praxis. Dentsply Sirona startet schon jetzt mit exklusiven Frühbuchervorteilen:

- **Behandlungseinheiten**: Axano Pure (bis zu 6.500€ Rabatt) und Sinius (bis zu 12.000 € Rabatt) optimieren Workflows und bieten höchsten Komfort.
- **Röntgen-Lösungen:** Orthophos SL (bis zu 11.000€ Rabatt) liefert hochwertige Bilder für moderne Praxen.
- **Intraoralscanner:** Primescan 2 (1.500€ Rabatt) ermöglicht cloudbasiertes Scannen von überall.
- **CAD/CAM-Technologie:** CEREC Primemill (1.500€ Rabatt) für die digitale Zahnheilkunde.

Die Aktion gilt nur bis zum 23. März und solange der Vorrat reicht.

Zahnärzte können schon vor Beginn der dentalen Leitmesse von zahlreichen IDS-Frühbuchervorteilen profitieren.

„Experience the power of connected dentistry"
Dentsply Sirona präsentiert sich in Halle 11.2 und zeigt, wie digitale Technologien und vernetzte Workflows die Zahnmedizin revolutionieren. Highlights sind:

- Workflows für Endo, Restaurationen und Aligner (SureSmile®).
- Aktuelle Implantatlösungen wie die EV-Implantat-Familie.
- DS Core, eine Cloudplattform für Zahnärzte und Labore, die neue Kooperationsmöglichkeiten schafft.

Nutzen Sie die Frühbuchervorteile und melden Sie sich für kostenlose Hands-on-Workshops an!

Um die Investitionen von Dentsply Sirona in der Praxis effizient nutzen zu können, besteht die Möglichkeit,

Save-the-Date

Jahreshighlights der ÖGZMK

Der Zweigverein Niederösterreich der Österreichischen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde hat zwei ganz außergewöhnliche Veranstaltungen für dieses Jahr geplant.

Vom 28. – 31. Mai findet im Steigenberger Hotel & Spa in Krems die 57. Ausgabe der „Wachauer Frühjahrssymposium" statt, und zwar mit dem Titel „Zahnheilkunde 2025 – Visionen der Implantologie, Ästhetik, Kieferorthopädie und Digitalisierung". Vom 10. - 11. Oktober 2025 folgt im City Hotel D&C St. Pölten das Herbstsymposium, dieses Mal unter dem Motto „Zahnheilkunde 2025 - Über die Grenzen hinaus."

Beide Veranstaltungen werden in Kooperation mit der Landeszahnärztekammer Niederösterreich sowie der Niederösterreichischen Fortbildungsakademie Nöfa durchgeführt, als Kongresspräsident waltet bei beiden Gelegenheiten Dr. Wolfgang Gruber, Präsident der ÖGZMK. Anmeldung unter

www.oegzmknoe.at

Medicom
ZIRC DENTAL PRODUCTS
Praxisorganisation mit Farbe
Wenig Personal, volles Wartezimmer?
Machen Sie Ihr Team glücklicher und effizienter

Für weitere Informationen:
Daniela Rittberger
Tel.: 0676/526 65 20
E-Mail: drittberger@medicom.com

Der ÖGE-Kongress fand im Palais Niederösterreich in Wien statt.

Zahlreiche hochkarätige Referenten teilten ihr Wissen mit den Kongressteilnehmern.

Young Scientists Award

ÖGEndo fördert wissenschaftlichen Nachwuchs

Die ÖGEndo bildet, als wissenschaftliche Fachgesellschaft im Bereich der Endodontologie in Österreich, ein einzigartiges Netzwerk. Dieses vereint niedergelassene Zahnärzte mit den medizinischen Universitäten und außeruniversitären Einrichtungen.

Bericht von Caroline Ostruschka

Der Young Scientists Award führt dieses Selbstverständnis konsequent fort: Junge Forscher werden motiviert, ihre Arbeiten, die eine breite Palette aktueller Themen von Diagnostik bis hin zu neuen Behandlungsmethoden abdecken, zu präsentieren. Der 7. internationale Kongress der Österreichischen Gesellschaft für Endodontologie (ÖGEndo) und des Verbandes deutscher Zertifizierter Endodontologen (VDZE), bot hierzu Ende des vergangenen Dezembers mit dem Motto „To the Roots and Back" die perfekte Bühne. Gewonnen hat den diesjährigen Young Scientists Award mit einem Preisgeld von 3.000 Euro Frau Dr. Judit Bohács von der Universität in Debrecen (Ungarn). Sie präsentierte in ihrem Vortrag das Thema „Characterization of in vitro pulpitis models and the anti-inflammatory effects of AKBA".

Traditionell startet der ÖGEndo-Kongress am Vortag mit Workshops. Dabei werden spezifische Fähigkeiten trainiert und technologische Innovationen der Endodontologie vermittelt. Teilnehmer konnten in der vergangenen Ausgabe beispielsweise Kurse zur digitalen Diagnostik mittels DVT-Technologie, zur maschinellen Wurzelkanalaufbereitung mit hochflexiblen NiTi-Feilen oder zur endodontischen Chirurgie besuchen.

Den Kongress-Eröffnungsvortrag hielt Dr. Gilberto Debelian, Betreiber einer endodontischen Privatpraxis in Oslo (Norwegen) und Leiter des Zentrums

für fortgeschrittene endodontische Mikroskopie (ENDO INN). Dabei nahm er die Teilnehmer mit auf eine gedankliche Reise „bis zu den Wurzeln und wieder zurück" – entsprechend dem diesjährigen Kongressmotto. Einen Schwerpunkt legte Debilian dabei auf die Herausforderungen und Strategien bei der Revision endodontischer Behandlungen. Er verwies insbesondere auf die Bedeutung einer sorgfältigen Diagnostik, im Optimalfall mittels DVT, und präziser Instrumentierung.

Weitere Vorträge im Schnelldurchlauf

Dr. Thomas Rieger, Leiter der Fortbildungsanstalt TEC2-Endodontics in Zusammenarbeit mit der University of Pennsylvania (USA), präsentierte die neuesten Entwicklungen der Endo-Instrumente und hob die Vorteile von hochflexiblen NiTi-Feilen hervor, die speziell für stark gekrümmte Kanäle entwickelt wurden. Im Anschluss zeigte Prof. Dr. Shanon Patel, Lehrstuhl am King's College in London (Großbritannien), eindrucksvoll, wie die digitale Volumentomografie (DVT) die Präzision bei der Diagnostik und Prognose endodontischer Fälle erheblich verbessern kann. Hierbei wurde auch kurz angeschnitten, inwiefern Künstliche Intelligenz diagnostische Auswertungen übernehmen kann. Ein weiterer Vortrag befasste sich mit der Aktivierung von Spüllösungen, die eine effizientere Reinigung des Wurzelkanals ermöglichen soll. Prof. Dr. Tina Rödig, Oberärztin an der Universität Göttingen (Deutschland), beleuchtete aktuelle Trends und wissenschaftliche Erkenntnisse zu diesen. Diesbezüglich, so Rödig, gäbe es bis dato keine Studie, die einen klaren Erfolg der Spüllösungsaktivierung ergeben hat. Prof. DDr. Frank Setzer, Associate Professor an der University of Pennsylvania (USA), präsentierte die neuesten Fortschritte in der endodontischen Mikrochirurgie, unter anderem die Wurzelspitzenresektion in Nervennähe, ohne diesen zu verletzen. Den Abschluss des Hauptprogramms bildet Prof. DDr. Nicola Grande, von der Universitá Cattolica del Sacro Cuore in Rom (Italien), mit einem Vortrag über Strategien, den Apex in allen Fällen zu erreichen.

ENDODONTIE-KONGRESS

Der nächste Endodontie Kongress „3rd Spring Symposium" der ÖGEndo findet am **13. und 14. Juni 2025 in Wien** statt. Auch dort soll die Verbindung von theoretischem Wissen und praktischen Workshops eine gute Gelegenheit bieten, die neuesten Entwicklungen der Endodontologie in kollegialer Atmosphäre aufzuschnappen.

Wie umfassend ist Ihr Behandlungsansatz?
Invisalign Smile Architect™

Sowohl restaurative als auch kieferorthopädische Ergebnisse können durch eine integrierte Invisalign® Behandlung verbessert werden.

Entwickeln Sie Ihre Praxis weiter, um Patienten umfassender zu betrachten und ganzheitlich zu behandeln.

Find us at
IDS 2025
25th - 29th March
HALL 1.2
BOOTHS A059, A050, C051

invisalign®

align®

© 2025 Align Technology, Inc. Invisalign, sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. | A022273 Rev A

7. Kitzbühler Schnee- Symposium

Hightech trifft Alpencharme

Die digitale Welt führt alle Bereiche der Zahnmedizin zusammen, sodass es nicht mehr die Kieferorthopädie, Chirurgie, Implantologie und Prothetik alleinstehend gibt, sondern alle Bereiche „in eine Hand gehören", so die Veranstalter, Prof. Dr. Dr. Dr. Robert Sader und Dr. Detlef Hildebrand. Trotz Diskussionen und Meinungsverschiedenheiten war man sich einig, dass sich die Fähigkeiten und das Know- How des Zahnarztes in Zukunft nicht durch KI ersetzten lassen werden und somit der Beruf des Zahnarztes immer ein Beruf mit „Zukunftsperspektive" sein wird.

Bericht von Moritz Kube

Das Kitzbühler Schnee- Symposium (KISS) 2025 fand vom 29. Januar bis zum 1. Februar statt.

Moritz Kube

studiert Zahnmedizin an der Danube Private University (DPU) in Krems. Parallel absolviert er dort den Bachelorstudiengang Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit.

Das Kitzbühler Schnee- Symposium (KISS) 2025, organisiert von der (DGZÄ) und (OEGED) im Grand Tirolia Hotel in Kitzbühel statt. Es war die siebte Auflage dieser Veranstaltung, die sich auf moderne Konzepte in der ästhetischen Zahnmedizin und dentalen Implantologie konzentriert. Experten aus Wissenschaft, Praxis und Industrie diskutierten, wie sie digitale Innovationen Behandlungsprozesse optimieren, den Behandlungskomfort erhöhen und die Effizienz in den Zahnarztpraxen steigern können.

Zahnarztpraxen und Dentallabore Hand in Hand

Ein Schwerpunkt des Kongresses lag auf digitalen Workflows, die Zahnarztpraxen und Dentallabore zunehmend transformieren. Durch den Einsatz intraoraler und extraoraler Scanner können hochpräzise digitale Abformungen erstellt werden. Dieses Verfahren ist schon seit einiger Zeit verbreitet, doch die Technik wurde weiterentwickelt. Heute sind wir an einem Punkt, an dem es möglich ist, die realen Kieferbewegungen des Patienten in Echtzeit zu erfassen, welches später Vorteile für die Planung mit sich bringt. Besonderes Augenmerk galt dem Scansystem „MODJAW", das als echter Gamechanger in der digitalen Zahnmedizin von sämtlichen Referenten angesehen wird. Im Gegensatz zu herkömmlichen Scannern erfasst MODJAW nicht nur statische Gebissstrukturen, sondern auch die realen Kieferbewegungen in Echtzeit. Diese dynamischen Daten ermöglichen eine präzisere Analyse der funktionellen Kieferbewegungen, welches insbesondere bei der Anfertigung von Zahnersatz, kieferorthopädischen Behandlungen und der Funktionsdiagnostik erhebliche Vorteile bietet.

Diagnosesicherheit und Patientenkommunikation

Referenten und Zahnärzte zeigten auf dem diesjährigen Kongress besonders herausfordernde Fälle, welche mit dem MODJAW analysiert sowie geplant wurden und welche exakt auf die natürlichen Bewegungsabläufe des Patienten abgestimmt sind. Diese Technologie bietet nicht nur eine gesteigerte Diagnosesicherheit, sondern auch eine optimierte Patientenkommunikation durch visuelle Darstellung der Bewegungsvorgänge. Referenten hoben hervor, dass Patienten von deutlich verkürzten Behandlungszeiten profitieren, während Zahnärzte und Zahntechniker flexibler arbeiten können. Besonders die Kombination von 3D gedruckten chirurgischen Bohrschablonen in der Implantologie bietet neue Möglichkeiten für minimalinvasive Eingriffe. Allerdings wurde auch kritisch diskutiert, dass CAD/ CAM- gestützte Behandlungsplanungen zunehmend von angelernten Mitarbeitern in Rechenzentren, auf der anderen Welthalbkugel, durchgeführt werden, statt von Zahnärzten selbst vor- Ort. Während künstliche Intelligenz (KI) heute bereits unterstützend eingesetzt wird, ist dessen Wissensstand noch nicht mit dem eines erfahrenen Zahnarztes vergleichbar. Daher bleibt es essenziell, dass die endgültige Planung und Kontrolle weiterhin in den Händen eines ausgebildeten Zahnarztes liegt, da dieser schließlich die Verantwortung für den Patientenfall trägt.

Elektrolyse zur Entfernung von Biofilm

Ein weiteres bedeutendes Thema war die Behandlung von Periimplantitis. Traditionelle Methoden wie Bürsten und Sandstrahlen wurden kritisch hinterfragt, da sie die Oberfläche von Implantaten so stark anrauen können, dass sich in den vergrößerten Poren vermehrt Bakterienkulturen ansiedeln. Eine innovative Alternative stellt das GalvoSurge der Firma Straumann dar. Das Gerät arbeitet mit dem Prinzip der Elektrolyse und entfernt Biofilm effektiv von den von Periimplantitis betroffenen Dentalimplantaten. Diese Methode nutzt elektrische Ströme, um Ablagerungen auf der Implantatoberfläche schonend zu entfernen, ohne die ursprüngliche Struktur des Materials zu beschädigen. „Zum ersten Mal sei es möglich eine infizierte Implantatoberfläche zu reinigen und ihr eine Heilungschancen zu bieten.", erklärt PD Dr. Markus Schlee. Experten betonten, dass die Elektrolyse nicht nur eine effektive Reinigung ermöglicht, sondern auch das Risiko einer erneuten bakteriellen Besiedelung deutlich reduziert. Damit könnte sich diese Technologie als neuer Standard in der Behandlung von Periimplantitis etablieren.

Künstliche Intelligenz

Auch der Einsatz der KI in der zahnmedizinischen Diagnostik wurde intensiv diskutiert. KI-gestützte Software analysiert Röntgenbilder mit hoher Genauigkeit und hilft dabei, Karies, Parodontitis oder andere pathologische Veränderungen früher zu erkennen. Zudem wird KI- Software genutzt, um geführter und sicherer zu arbeiten, als Beispiel wurde hier die „Guided Implant Surgery" erwähnt. Dieser Einsatz verbessert nicht nur die Behandlungsplanung, sondern ermöglicht auch eine präzisere Prognose für die Patienten. An dieser Stelle muss jedoch auch klargestellt werden, dass solche digitalen KI- unterstützten Tools den Behandelnden in der Planung „unterstützen", jedoch nicht „fehlerlos" werden, durch die Nutzung solcher Systeme, erklärt Dr. Dr. Markus Troeltzsch. Solche Tools „ersetzten Ihre Fähigkeiten als Zahnarzt nicht und bedürfen einer Gegenkontrolle.", führt Troeltzsch fort.

Persönliches Fazit

Der KISS-Kongress 2025 hat eindrucksvoll gezeigt, dass digitale Technologien die Zahnmedizin grundlegend verändern. Die Integration des Scannens, 3D- Druck und künstliche Intelligenz ermöglicht nicht nur effizientere Abläufe in der Praxis, sondern steigert auch den Behandlungskomfort und die Erfolgsquote für Patienten. Zahnarztpraxen, die diese Innovationen einsetzen, profitieren von einer optimierten Diagnostik, präziseren Behandlungen und einer verbesserten Patientenkommunikation. Die Zukunft der Zahnmedizin ist digital, und der KISS-Kongress 2025 hat erneut gezeigt, wie diese Entwicklung voranschreitet.

Der Kongress 2026 findet vom 28.-31. Januar 2026 im Grand Tirolia Kitzbühel statt. Weitere Informationen, Tipps und Termine, finden sich auf der Webseite der DGÄZ und OEGED.

Der Fachkongress wurde von Dr. Detlef Hildebrand (links) und Prof. Dr. Dr. Dr. Robert Sader (rechts) organisiert.

GC

Small changes, big smiles

Minimalinvasive Restaurationen – maximale Ästhetik

Etwa ein Viertel aller Menschen sind mit ihrem Lächeln unzufrieden. Das hat oft erhebliche psychosoziale Folgen. Dabei könnten bei vielen Patienten schon kleinste Veränderungen der Zahnform die Ästhetik ihres Lächelns deutlich verbessern. **G-ænial™ A'CHORD** und **G-ænial Universal Injectable** sind dafür hervorragend geeignet.
Mit bemerkenswerter Farbanpassung, Glanz und Viskosität für jede Vorliebe und Indikation können selbst höchste ästhetische Ansprüche erfüllt werden.

Mehr Informationen:

GC AUSTRIA GmbH
www.gc.dental/europe/de-AT

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

Amann Girrbach auf der IDS

Referate und Innovationen

In Halle 1, Stand C040-D041 präsentiert Amann Girrbach ein Portfolio aus Weltpremieren und bereits etablierten Innovationen sowie spannende Bühnenauftritte.

Von der revolutionären Fräsmaschine Ceramill Matron über Neuerungen bei den Zolid Zirkonoxiden bis hin zum neuen Ceramill Approach, der eine automatische Integration von Scandaten führender Intraoralscanner in das Ceramill System ermöglicht, präsentiert das Unternehmen an der IDS zahlreiche Innovationen. Ein zusätzliches Highlight an der Messe in Köln ist die neue Mainstage, auf der internationale Experten aus Technik und Klinik spannende Vorträge bieten. Hands-on-Sessions bieten zudem die Möglichkeit, die Lösungen von Amann Girrbach selbst zu erleben und sich von deren Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Experten stehen dabei beratend zur Seite und demonstrieren, wie sich die Technologien optimal in den digitalen Workflow integrieren lassen.
Unter dem Motto „You Bring It – We Mill It" können Interessenten Fallinformationen bereits im Vorfeld der IDS einreichen und erhalten ihre individuell gefräste Arbeit direkt am Messestand. Die Kapazitäten für diese exklusive Aktion sind begrenzt, weshalb sich eine schnelle Anmeldung über **amanngirrbach.com/ids** empfiehlt.

Align Technology an der IDS 2025

Innovative Lösungen mit Invisalign

Das Invisalign System ist eines der weltweit fortschrittlichsten transparenten Aligner-Systeme und basiert auf einem optimierten kieferorthopädischen Krafteinwirkungsprinzip, das nachgewiesen besser vorhersagbare klinische Ergebnisse liefert.

Mit der Kombination dreier integrierter proprietärer Innovationen ist das Invisalign System in der Lage, besser vorhersagbare Zahnbewegungen zu realisieren: Invisalign SmartTrack™ Material, SmartForce™ Funktionen und SmartStage™ Technologie. Mit dem Invisalign Go™ Portfolio, speziell für Zahnärzte entwickelt, lassen sich einfache bis mittelschwere Fehlstellungen sowie prä-restaurative Fälle effektiv behandeln.

Die ClinCheck® Behandlungsplanungs-Software unterstützt geschulte Anwender bei der präzisen Planung und Visualisierung von Invisalign Behandlungen. Ein engagiertes Team hoch qualifizierter Align Mitarbeiter steht bereit, um Zahnmedizinern kontinuierlichen klinischen Support zu bieten und sie bei der Behandlungsplanung zu unterstützen. Darüber hinaus fördert Align die Weiterbildung der Zahnärzte durch ein breites Spektrum an Fortbildungsformaten – digital, in der Praxis oder live – an denen jährlich im Durchschnitt mehr als 45.000 Ärzte in der EMEA-Region teilnehmen.

Interessierte können Align Technology am Messestand (Halle 1.2, Stand A050/59/C51) auf der IDS 2025 in Köln besuchen und entdecken, wie die Lösungen in der Align Digital Platform™ nahtlos ineinandergreifen.

www.invisalign.de

Sichern Sie sich jetzt noch schnell eine Primus 1058 Life.
KaVo ruft mit dem „Last Call" das Ende
der Ära der beliebten Behandlungseinheit aus.

Primus 1058 Life – ein Bestseller feiert Abschied.

Erfahren Sie mehr:
www.kavo.com/at/1058-final

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

KAVO
Dental Excellence

DAS
Röntgenprogramm für die KFO

PaX-i Plus AI

- OPG & CEPH: 1,9 Sek.

vatech
WELTMARKTFÜHRER
...2022-2023-2024...
Dentales 3D-Röntgen
IO-Sensoren

FUSSEN
by orangedental

- Intraoralscanner S6500
- Formschöner Intraoral 3D-Scanner
- Präziser und noch schneller
- Direkte Einbindung in die byzz® Nxt Software - für einen optimalen Workflow!

IDS 2025
Stand
L020/N029
Halle 11.2

Die 3D-Low-Dose-Serie:

Green 2 sc

DVT/OPG & CEPH:
3,9 Sek.

FOV: Bis zu 10x8

Wahlweise auch
One-Shot (Aufpreis)
+ OPG

Green Nxt

DVT/OPG & CEPH:
1,9 Sek.

FOV: Bis zu 16x19

Green X

DVT/OPG & CEPH:
1,9 Sek.

FOV: Bis zu 18x15

Weitere Informationen erhalten Sie über Ihr Dentaldepot oder Sie kontaktieren uns direkt:
Tel.: +49 (0) 7351 474 99 -0 Fax: -44 | info@orangedental.de

orangedental
premium innovations