

dental JOURNAL

+ Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 01/25

CHF 9,50



Exklusivbericht aus Spanien

Zahnärzte inmitten des Chaos



DENTSPLY SIRONA

Experience the power of connected dentistry auf der IDS2025



ABRASIONS- GEBISS

Behandelt mit der Injection-Moulding- Technik



PODCAST ZIRKONZAHN

Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte



KEINE PERIIM- PLANTITIS?

Periimplantitis vermeiden statt behandeln

IDS-Angebot

bis zu

25% Rabatt

auf jedem

Belmont Eurus

* gültig bis 30.04.25

Besuche

 am Stand
 Halle 11.1 / G010 H019

Liebe Leser!



Das Dream Team: dental JOURNAL Printausgabe und der erweiterte Podcast

Willkommen zur neuesten Ausgabe des dental journal schweiz! Auch dieses Mal haben wir spannende Themen für Sie aufbereitet, die Innovation, Inspiration und Fachwissen vereinen.

Patienten gewinnen im digitalen Zeitalter

In unserer Titelstory zeigt IT-Experte Sebastian Prohaska, wie Zahnärzte mit einer durchdachten Online-Präsenz neue Patienten anziehen. Von cleverem SEO über Social Media bis hin zur perfekten Praxiswebsite – verpassen Sie nicht seine wertvollen Tipps!

Von der Kellerwerkstatt zum Weltmarktführer

Die Erfolgsgeschichte von Enrico Steger und Zirkonzahn liest sich wie ein Lehrbuch für Innovation. Erfahren Sie, wie ein Visionär die Zahntechnik revolutionierte – und warum er trotz digitalem Fortschritt an der handwerklichen Perfektion festhält.

Periimplantitis? Nicht mit der richtigen Technik!

Neue Implantatsysteme versprechen eine Zukunft ohne Periimplantitis. Wir beleuchten aktuelle Forschungs-

ergebnisse und stellen ein System vor, das in Langzeitstudien ganz ohne Knochenverlust auskommt.

Wenn die Natur zuschlägt – Zahnärzte nach der Flutkatastrophe in Spanien

Ein bewegender Report aus Valencia: Zahlreiche Zahnarztpraxen wurden von der Flutwelle zerstört. Lesen Sie, wie betroffene Kollegen ihre Existenz wieder aufbauen und mit beispiellosem Durchhaltevermögen in die Zukunft blicken.

Diese und viele weitere Themen machen die aktuelle Ausgabe zu einer unverzichtbaren Lektüre für alle, die sich für die Zukunft der Zahnmedizin begeistern. Lassen Sie sich inspirieren und entdecken Sie Neues für Ihren Praxisalltag!

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

Herzlichst Ihr



Mag. Oliver Rohkamm
 Chefredakteur
 dental journal schweiz

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Ceramill Motion 3 Air
- 06 Green X 3D-Röntgengerät von orangedental
- 07 Mira-2-Ton von Hager & Werken
- 08 COLTENE bringt HySolate Flexi Dam
- 10 OMNICHROMA-Komposite auf Erfolgskurs

PODCASTS

- 12 So gewinnen Zahnärzte online neue Patienten
- 14 Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte

FOKUS SCHWEIZ

- 18 Periimplantitis: Dank neuester Technologien heute vermeidbar
- 20 Exklusivbericht aus Spanien: Zahnärzte inmitten des Chaos
- 24 Dentsply Sirona an der IDS 2025
- 31 Amann Gurrbach auf der IDS 2025

REPORTS

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

VERANSTALTUNGEN

- 32 Vielseitige Kursangebote für Praxis und Labor
- 34 TEAMDAY 2025 in Salzburg
- 36 Neue Webinare auf TePe Share
- 38 Erfolgreicher SSE-Kongress in Lugano

Dentsply Sirona an der IDS 2025

24



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



08 COLTENE bringt HySolate Flexi Dam



10 OMNICHROMA-Komposite auf Erfolgskurs



Wie Enrico Steger die Zahntechnik revolutionierte

14



Tipps vom Experten:
So gewinnen Zahnärzte online neue Patienten

12



26 Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik



Zahnärzte inmitten des Chaos

20



38 Erfolgreicher SSE-Kongress in Lugano

Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Mag. Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu **Autoren:** Daniel Izquierdo-Hänni, Mag. Oliver Rohkamm, s. Artikelzeichnung **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Vorarlberger Verlagsanstalt GmbH **Auflage:** 5.000 Stück **Vertrieb:** Asendia Schweiz. **Fotos und Grafiken:** Oliver Rohkamm, Adobe Stock Foto, Hersteller **Preis pro Ausgabe:** 9,50 CHF **Abonnement:** Preis pro Jahr 39,50 CHF (5 x plus 1 Sonderausgabe) **Erscheinungsweise:** 6 x jährlich

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Amann Girrbach



Ceramill Motion 3 Air

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

Die Ceramil 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 Ceramil 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 Ceramil 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

Hager & Werken



Mira-2-Ton von Hager & Werken

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

Mit den beliebten Mira-2-Ton Produkten (erythrosin- und glutenfrei) findet man seit über 25 Jahren eine zuverlässige Lösung. Plaque- und Biofilmanlagerungen werden durch die Darstellung in zwei Farben sehr eindrucksvoll sichtbar. Älterer Biofilm färbt sich blau, neuerer Biofilm rosa. Dies ermöglicht eine schnelle Identifikation von Problemstellen. Die praktischen, vorgetränkten Mira-2-Ton Pellets (nur 0,13€ / St.) machen die Anwendung jetzt noch komfortabler und effizienter. So kann das Praxisteam schnell und zielgerichtet arbeiten.

Die Anfärbung vom Biofilm ist für das Praxisteam mittels Mira-2-Ton einer der wichtigsten Schritte bei der PZR und der UPT, um alle Ablagerungen einfach und effektiv erkennen und entfernen zu können. Zudem visualisiert das Anfärben den Patienten überzeugend den Status der aktuellen Mundhygiene und schafft somit eine Motivation, diese zu optimieren. Einfärbungen lassen sich bei der PZR durch Ultraschall oder Politur sowie durch einfaches Zähneputzen mühelos wieder entfernen. Für den häuslichen Gebrauch eignet sich Mira-2-Ton besonders in Tablettenform. Diese sind leicht zu halbieren – eine Tablette reicht für zwei Anwendungen.

www.hagerwerken.de



Rückenschmerzen?

Jetzt gesunde Abhilfe schaffen
und gerade sitzen, mit dem

Bambach® Sattelsitz

www.bambach-sattelsitz.de

jetzt gratis testen!



COLTENE

Neuer Name, bewährte Qualität

COLTENE bringt HySolate Flexi Dam auf den Markt

Zukünftig wird der ROEKO Flexi Dam unter dem neuen Namen HySolate Flexi Dam Teil der HySolate Produktfamilie, die sämtliche Lösungen für die Kofferdam-Anwendung umfasst. Abgesehen vom Namen und dem neuen ansprechenden Packungsdesign bleibt das bewährte Produkt unverändert.

Seit über zwanzig Jahren ist ROEKO ein fester Bestandteil der COLTENE-Unternehmensgruppe und steht für Kompetenz in den Bereichen zuverlässiger endodontischer Materialien, hochqualitativer Hygiene- und Watteprodukte sowie spezieller zahnärztlicher Bedarfsartikel. Viele Produkte der Traditionsmarke ROEKO werden schon seit 1910 am Standort Langenau nach höchsten Qualitätsstandards entwickelt und produziert. Zukünftig wird auch der beliebte ROEKO Flexi Dam dort hergestellt und läuft deshalb unter neuem Namen, wobei an der Rezeptur nicht geändert wird. Der HySolate Flexi Dam wird aus einem Elastomer hergestellt und ist hochelastisch bei gleichzeitig mässiger Spannkraft. Dadurch ist er leicht zu applizieren und sorgt für eine sanfte Retraktion. Da er latexfrei ist, ist er besonders für Menschen mit einer entsprechenden Überempfindlichkeit oder -allergie geeignet. Neben den bekannten Farben Violett und Blau ist der HySolate Flexi Dam zukünftig auch in Grün erhältlich und ergänzt somit die vielfältige Farbpalette für einen angenehmen Kontrast im Arbeitsfeld.

«Um einen möglichst reibungslosen Übergang zu gewährleisten, werden unsere Bestandskunden bei der Bestellung rechtzeitig mit einem Flyer, der den ROEKO Produkten beiliegt, über den Markenwechsel – und die damit einhergehenden, neuen Bestellnummern und Farboptionen – informiert», fasst Gabriele Burkhardt, Head of Product Segment Treatment Auxiliaries bei COLTENE, die nächsten Schritte zusammen. «Neben unseren

Standard Kofferdamvarianten aus Latex, der bewährten Black Edition sowie einer Vielzahl an Klammern und Wedjets, gehört von nun an auch der Flexi Dam zum HySolate Portfolio.»

Die HySolate Produktfamilie bietet ein breites Spektrum an Farben, Grössen und Stärken in Latex- und Non-Latex-Varianten. Mit einem «Kofferdam-Leitfaden» zur jeweils bestmöglichen Auswahl gibt COLTENE detaillierte Informationen für jede klinische Situation an die Hand. So kann das Praxisteam den passenden Kofferdam nach benötigter Elastizität, Retraktionsfähigkeit, Grösse, Dicke und Farbe auswählen. Ergänzt wird dieser Leitfaden von verschiedenen Workshops, in denen Teilnehmende die situationsgerechte Auswahl und korrekte Verwendung erlernen. Dadurch trägt COLTENE zu mehr Sicherheit, Komfort und Effizienz im Praxisalltag bei.

www.coltene.com

Für Fragen und Anregungen zum «neuen» Flexi Dam – und natürlich darüber hinaus – ist das Team von COLTENE jederzeit per E-Mail (service@coltene.com) erreichbar.



Patent ➔

Implantologie ohne Periimplantitis

Durch Langzeitstudien unabhängig belegt^{1,2}

- Transmukosales Implantatdesign
- Kein Mikerspalt in den Geweben
- Bakteriendichte Verbindungen
- Starker Weichgewebsverbund

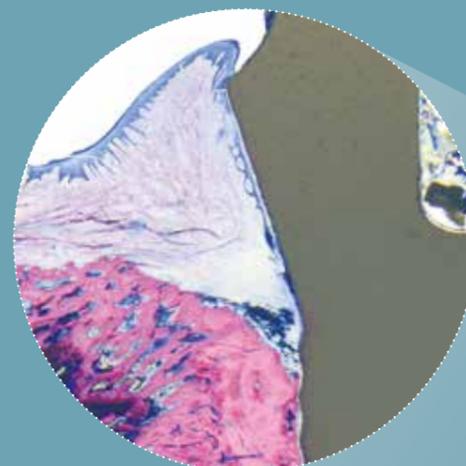


Abbildung © Dr. Peter Schüpbach

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.

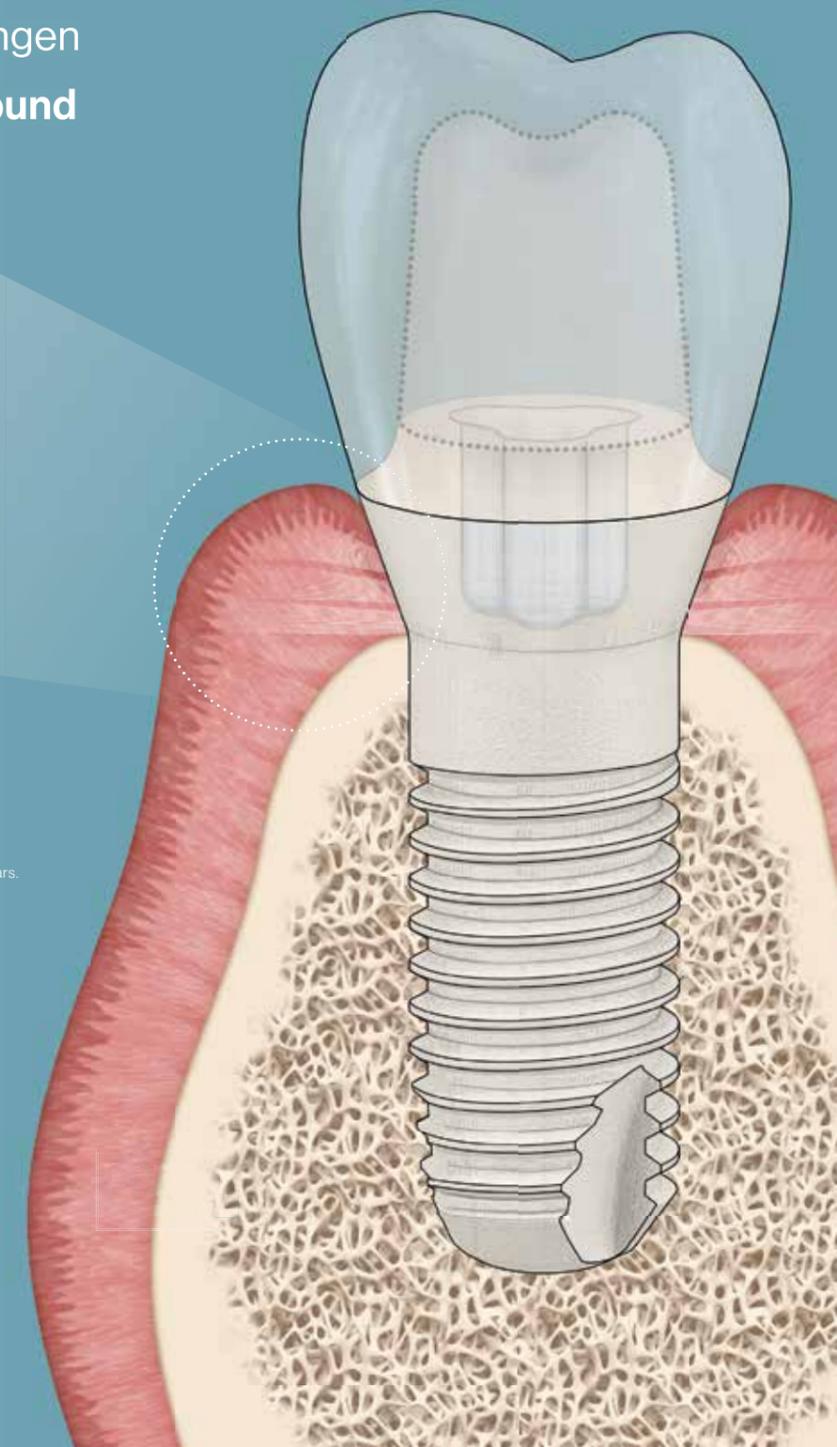
2. Karapatakis S, Vegh D, Payer M, Fahrenholz H, Antonoglou GN. Clinical performance of two-piece zirconia dental implants after 5 and up to 12 years. Int J Oral Maxillofac Implants 2023;38:1105–1114. doi: 10.11607/jomi.10284



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



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 selbststärkendes 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



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.

1000 Farben Weiß ... alle in 1 Spritze!

Join us
@
IDS
2025
Halle
10.1 | A040

Paste

Flow

Flow Bulk

3 Viskositäten - unendliche Möglichkeiten

Die patentierte Smart Chromatic Technology in OMNICHROMA sorgt für stufenlose Farbanpassung von A1 bis D4 dank struktureller Farbe. Hinzu kommen 3 verschiedene Viskositäten für alle Vorlieben und Anwendungsbereiche. So bietet die OMNICHROMA-Familie dem Anwender alle erdenklichen Optionen mit einem Minimum an Materialien.

OMNICHROMA -
mehr braucht es
nicht für moderne
Füllungstherapie.

Mehr unter:



Tokuyama Dental
omnichroma

-  **ohne künstliche Farbpigmente**
passt sich „automatisch“ der Zahnfarbe an
-  **Bis-GMA-freie Formulierung**
für eine bessere Biokompatibilität
-  **nachhaltige Bevorratung**
nur 1 Farbe bestellen &
keine abgelaufenen Sonderfarben

tokuyama-dental.eu/de/omnichroma

 **Tokuyama**

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 Wohlfühl-Praxis 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

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



Beispiel: „Wir sind seit 15 Jahren am Markt“ oder „Wir haben 7.000 Patienten im Jahr operiert.“

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.



Aktuell der neueste Podcast auf unserem Kanal!

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.

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 ers-

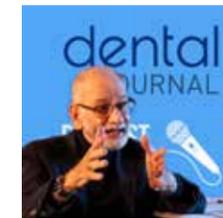
te Prototyp der Fräse war aus Holz, wurde aber innerhalb von zwei Jahren zu einem verkaufsfertigen Gerät weiterentwickelt. Zwei Jahre später begann Steger einen hochmodernen Betrieb in Gais aufzubauen, um nach und nach ein komplettes System für Zahntechniker anbieten zu können und stieg in den Bereich 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



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.

Seiten. Auf Wunsch gibt es parallel einen Werkskundendienst, der Vorort Service anbietet.

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 voreingefärbte 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 Zahn Technikern 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 Zahn Techniker forschen und experimentieren täglich – wie er im Podcast des dental JOURNALs er-

zählt. 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.

Über Zirkonzahn

Zirkonzahn ist ein 2003 vom Zahn Techniker 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 Zahn Techniker 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.

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 Zahn Technik 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!

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

 **ceramill® motion 3**

AIR



Die Ceramil Motion 3 Air bringt frischen Wind in Ihre Praxis! Mit integriertem Kompressor sofort einsatzbereit – echtes Plug & Play! Entdecken Sie jetzt den Mehrwert der Inhouse-Fertigung: bit.ly/agIDS2025

IDS

Besuchen Sie uns! 25. - 29. März 2025
Halle 1, Stand C040, D041, D040

Amann Girrbach GmbH // Germany // amanngirrbach.com

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.

Drei Hauptfaktoren führen zu Periimplantitis

1. Fragile Adhäsion um transmukosale Oberflächenkonfigurationen: Glatte (maschinerte) 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 Gewebezündungen 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 Schlüsselemente als Lösung

Um Periimplantitis langfristig zu vermeiden, vereint das fortschrittliche Patent™ Implantatsystem drei Schlüsselemente, die in Kombination die Abwärtsmigration von Plaque in Richtung Weichgewebe sowie die Kolonisierung

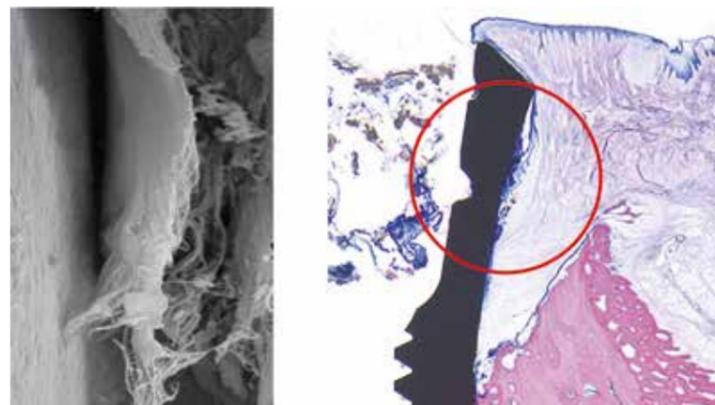


Abb. 1: REM-Aufnahme zeigt glatte transmukosale Implantatkomponente (links) und „fragile Adhäsion“ von Weichgewebe, die von abwärtsmigrierendem Plaque leicht aufgebrochen wird (a); Histologie eines konventionellen Tissue-Level-Implants im Querschnitt nach vier Wochen Einheilung: Plaque bereits unterhalb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

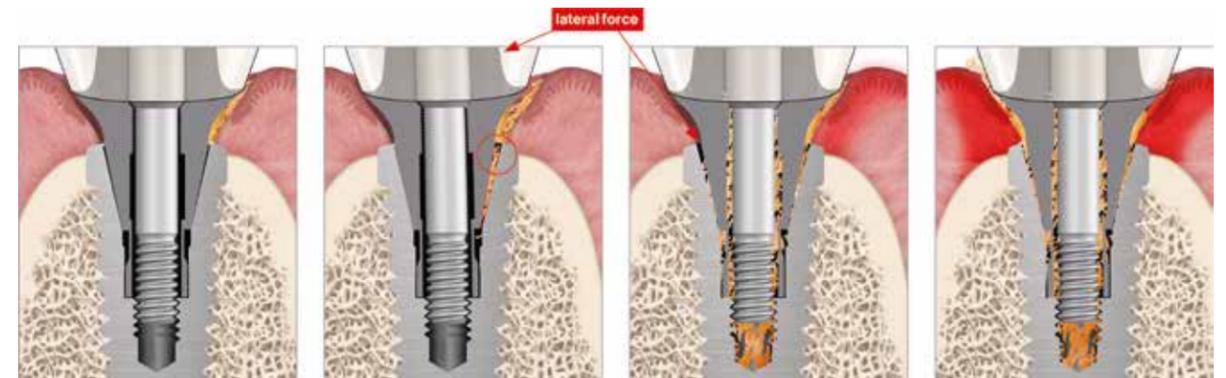


Abb. 02: Bakterien in Plaque entzünden Weichgewebe und dringen in Richtung Mikrospalt vor; Mikrospalt dehnt sich unter Krafteinwirkung aus, sodass Bakterien eindringen können; Im Inneren von konventionellen Implantatsystemen findet Bakterienkolonisierung statt; Zurücksickern von Bakterien in die Gewebe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



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

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

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

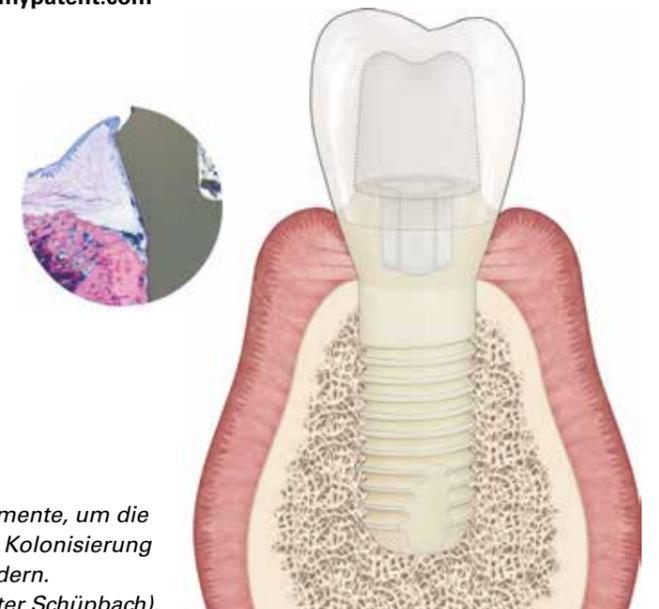


Abb. 04: Das Patent™ Implantatsystem vereint drei Schlüsselemente, um die Abwärtsmigration von Plaque in Richtung Weichgewebe und die Kolonisierung von Bakterien im biologischen Bereich tief im Gewebe zu verhindern. (© Peter Schübach).

Exklusivbericht aus Spanien

Zahnärzte inmitten des Chaos

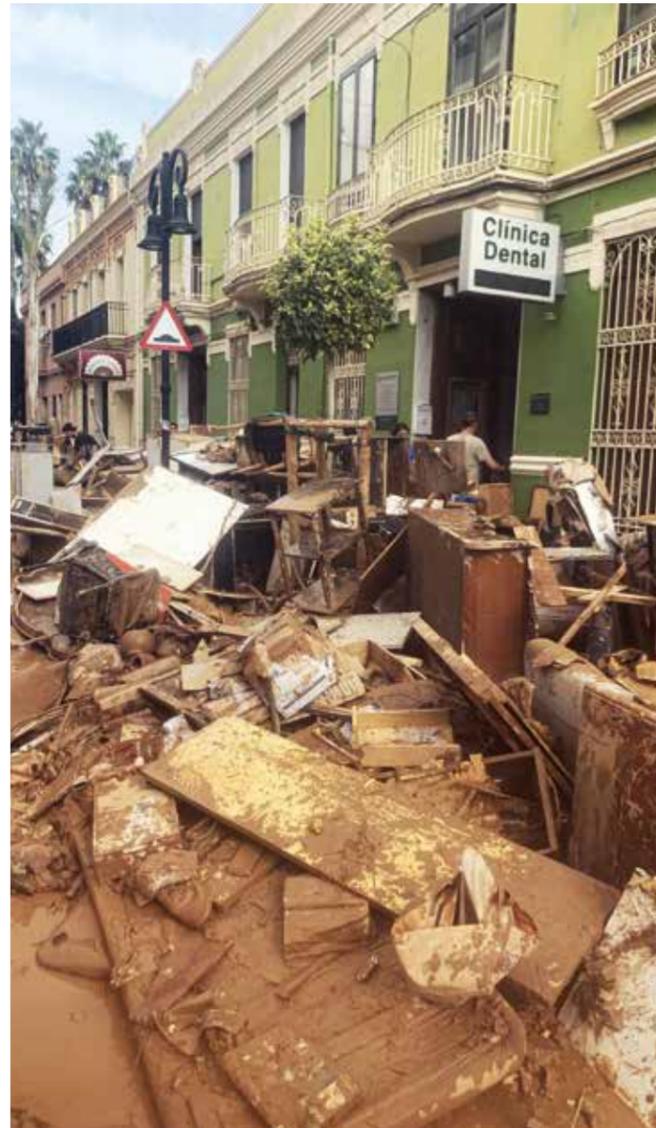
Die Flutkatastrophe von Ende Oktober 2024 in der Provinz Valencia hat auch zahlreiche Zahnarztpraxen betroffen, deren Inhaberinnen und Inhaber stehen vielerorts vor dem Nichts.

Von Daniel Izquierdo-Hänni in Valencia

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 Schrotbergen 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 berichtete, dass das Wasser bereits auf über einen Meter gestiegen sei und er sich in Sicherheit



Von der Naturkatastrophe in Spanien waren auch zahlreiche Zahnarztpraxen betroffen.

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 schufteten, 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.«

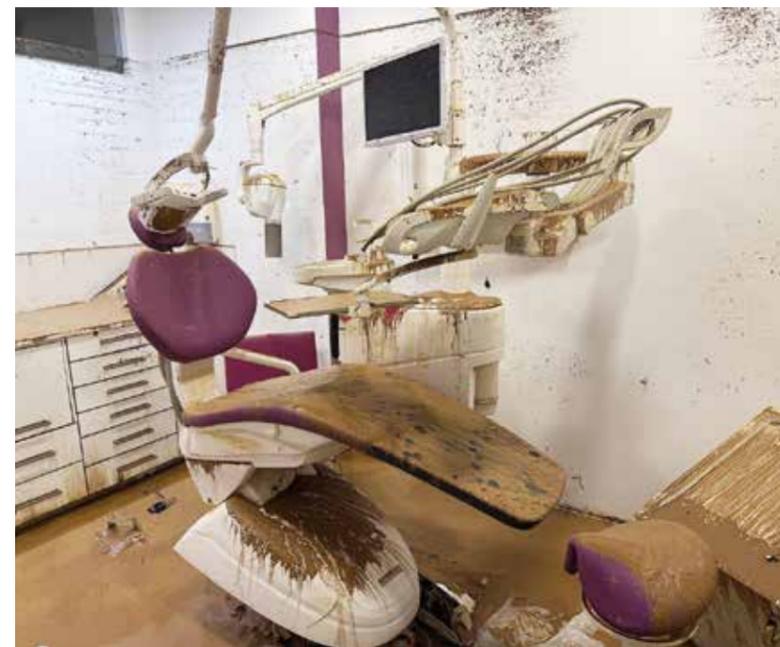
Unterhält man sich mit Marisa Fito, so stellt man schnell fest, dass es sich um eine selbstbewusste und zuversichtliche Frau handelt, kommt man jedoch auf die Opferzahlen der Katastrophe in ihrem Heimatort zu sprechen, trübt sich



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



Die Wasserlinie zeigt, wie hoch die Flutwelle gewesen ist.



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.

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 anfang, 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, so dass 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 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 Röntgen 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.«



Wer nach Köln an die diesjährige IDS fährt, sollte unbedingt bei Dentsply Sirona in der Halle 11.2 vorbeischaun.
(Foto © Kölnmesse)

Dentsply Sirona an der IDS 2025

Experience the power of connected dentistry

Unter diesem Motto tritt Dentsply Sirona an der diesjährigen Dentschau in Köln auf. In der Halle 11.2 finden die Messebesucher aus der Schweiz zahlreiche Innovationen und intelligente Lösungen, die dank einer nahtlosen Zusammenarbeit die Praxen und Labore nachhaltig stärken.

Warum ist Vernetzung so wichtig? Klinische Erfolge entstehen meist im Team. Eine inspirierende Vernetzung und kollegiale Zusammenarbeit stärkt jeden Einzelnen und lässt alle über sich hinauswachsen. Genau deshalb gestaltet Dentsply Sirona gemeinsam mit Behandlern und Anwendern die Zukunft der Zahnmedizin. Eine Zukunft, von der man sich am Stand von Dentsply Sirona an der IDS selbst überzeugen kann.

Must-See an der Messe: Primescan 2

Dentsply Sirona hat mit Primescan 2 ein neues Zeitalter in der digitalen Patientenversorgung eröffnet. Denn Primescan 2 basiert auf der patentierten Aufnahmetechnologie von Primescan und kombiniert die Geschwindigkeit, Genauigkeit und Benutzerfreundlichkeit des Originalscanners mit neuen cloud-nativen Funktionen, die durch eine direkte Integration in DS Core ermöglicht werden. Somit können Zahnärzte jederzeit und überall scannen, etwa bei Besuchen in Krankenhäusern, Partnerpraxen oder Laboren

– und zwar mit jedem Laptop, Computer, Tablet oder einem anderen Gerät mit Internetanschluss. Die Scandaten werden automatisch verarbeitet und auf DS Core gespeichert, sodass Patientengespräche, Bestellungen beim Labor und die Behandlungsplanung unabhängig voneinander auf jedem mit dem Internet verbundenen Gerät stattfinden können. Der Scan-Workflow auf DS Core ist intuitiv und einfach zu bedienen und ermöglicht eine einfache Delegation an zahnmedizinisches Fachpersonal innerhalb des Praxisteam. Der Intraoralscanner selbst wird nur für den eigentlichen Scanvorgang benötigt und steht somit direkt nach Abschluss des Scans für den nächsten Patienten zur Verfügung. Es sind keine Software-Updates erforderlich, da diese bei jeder Anmeldung bei DS Core einsatzbereit sind, und die Daten können über DS Core mit Partnern, Laboren oder sogar Patienten ausgetauscht werden.

DS Core noch besser kennenlernen

Seit ihrer Markteinführung öffnet die Plattformlösung von



Wer Primescan 2 noch nicht in die Hand genommen hat, kann dies an der Internationalen Dentschau 2025 tun.

Dentsply Sirona für Praxen und Labore das Tor zu vielen Möglichkeiten in der digitalen Zahnheilkunde. Einfache Auftragsannahme, Kommunikation von Designvorschlägen mit dem Zahnarzt in Echtzeit, dazu die nahtlose Integration von Daten in die vom Labor bevorzugte Software. Mittlerweile nutzen weltweit Tausende die innovative Plattform von Dentsply Sirona und profitieren von einer offenen Auftrags- und Kollaborationslösung, die Zahnärzte und Zahntechniker für eine effiziente Zusammenarbeit miteinander verbindet. Offen zu sein heisst: DS Core erkennt zahlreiche Datenformate und stellt somit sicher, dass nahezu jeder Zahnarzt ganz unabhängig von seinen genutzten digitalen Geräten Daten an das Labor senden kann. Der Dateneingang lässt sich durch den Laborpartner einfach via Webbrowser überwachen und ohne eine spezielle Software dafür installieren

zu müssen. Die Zahntechniker selbst bleiben frei in ihrer Entscheidung, welche Labor-Software sie für das Design oder die Herstellung der bestellten Applikationen nutzen möchten.

Immer aktuell: Endodontologie

Mit bis zu 7,5 Ncm und 3.000 U/min wurde der X-Smart Pro+ Endo-Motor speziell für den Antrieb der endodontischen Feilensysteme von Dentsply Sirona sowohl im kontinuierlichen Rotations- als auch im reziproken Modus entwickelt. Der integrierter Apex Locator sorgt für eine genaue Längenbestimmung während der Aufbereitung. Die Touchscreen-Oberfläche ermöglicht einfachen Zugriff auf die Herstellungseinstellungen für die von ausgewählten Feilen und bietet aktualisierbare Firmware, um die Behandlungen von morgen zu unterstützen. Ganz nach dem Motto "Der richtige Partner für Ihre Feile."

An der Messe ebenfalls sehenswert: Palodent V3

Das Palodent V3 System ist ein integriertes System, das sicher, effektiv funktioniert und mühelos durch die verschiedenen Arbeitsschritte navigiert. Die WedgeGuards etwa ermöglichen schnellere und einfachere Kavitätenpräparationen, indem der benachbarte Zahn vor Schäden durch das Instrument geschützt wird. Um eine natürliche Form zu schaffen, sind die Matrizenbänder anatomisch gestaltet und ermöglichen dank den Pin-Pinzetten-Ösen ein einfaches Einsetzen und Entfernen. Weiter verfügt die Pin-Pinzette zur sicheren Platzierung und Entfernung der kompatiblen Instrumente über ein schlankes Design, die Forceps-Pinzette hält den Ring in jeder gewünschten Position dank des ideal zueinander passenden Designs von Zange und Palodent V3.

DENTSPLY SIRONA SCHWEIZ – IMMER IN DER NÄHE

Das umfangreiche Sortiment an Dentsply Sirona Produkten und Lösungen ist überall in der Schweiz zum Test verfügbar: in der eigenen Praxis resp. Labor, im mobilen Showroom direkt vor Ort, im Flagship Store in Baden-Dättwil, bei den CAD/CAM-Partnern in Bern und Genf sowie im Entwicklungszentrum in Zürich-Albisrieden. Ergänzend auch beim Schweizer Dental-Fachhandel. Das Experten-Team von Dentsply Sirona steht hierfür kompetent und lösungsorientiert zur Verfügung.

Tel. 056 483 30 40
info.ch@dentsplysirona.com

Weiterbildungsangebot
findet man über diesen QR-Code.



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. ist die Implantologie.

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 Zahnschubstanz bei einer chemischen Erosion beschleunigen. Faktoren wie nächtlicher Bruxismus, Parafunktionen (Nägel beißen, Nüsse knacken) und Erosion durch kohlenstoffhaltige 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 zentralen 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 kohlenstoffhaltiger 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 Zahnschubstanz wird geschützt. Zur Korrektur des Gummy Smile und zur Verbesserung der Okklusion (Angle-Klasse II) wurde die Möglichkeit einer kieferor-

thopädischen 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 Interkuspitation nicht zuverlässig reproduzierbar. Da die Bisshöhe ohnehin verändert werden sollte, wurde die zentrale 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 Bisserrhöhung 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 selbstlimi-

tierend. Wenn der Patient den Unterkiefer zuerst nach anterior und dann nach posterior bewegt, kann die zentrale 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.

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 Silikon-schlüssel für die Injektion hergestellt werden.

3D-Modelle und transparente Silikon-Schlüssel

Für jeden Kiefer wurden 2 Modelle 3D-geduckt: 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 gewährleistet 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 entfernen zu lassen.

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 Silikon-schlüssel 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 Schmel-



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.



Abb. 11: Adhäsivtechnik mit einem selbststehenden 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.

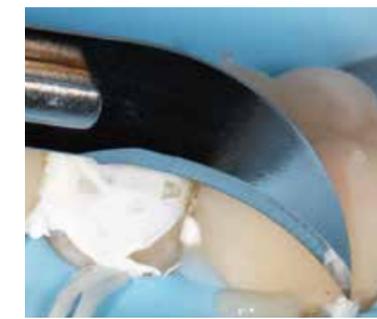


Abb. 13: Entfernung von Überschüssen mit einem Skalpell.



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



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



zätzung separiert (Abb. 10). Wo die Kontaktpunkte zu eng waren, wurden sie mit New Metal Strips (GC) leicht geöffnet.

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 Silikon-schlüssel 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 Komposit 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 Silikon-schlüssels auch in die Komposit-Restauration übernommen. Sie lassen sich jedoch mit Gummipolierscheiben schnell entfer-

nen (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

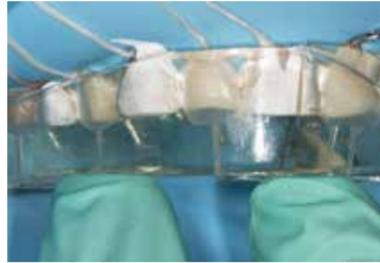


Abb. 16: Um die folgenden Quadranten aufzubauen, wird der gesamte Ablauf wiederholt.

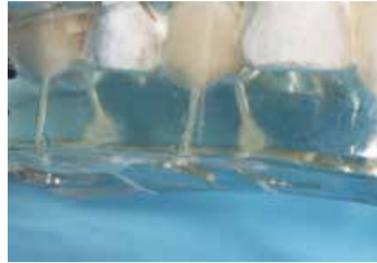


Abb. 17: Ausarbeitung mit einem Skalpell Nr. 12 und Interdentalstreifen (New Metal Strips; GC).

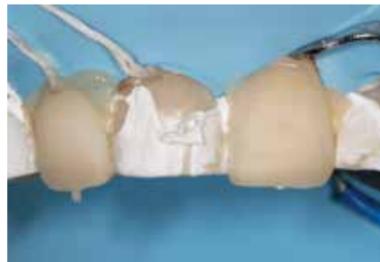


Abb. 18: Die vom 3D-Druck-Modell kopierten Übergangslinien können durch Polieren leicht entfernt werden.



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.



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.

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 SWISS OFFICE
www.gc.dental/europe/de-CH



Vielseitiges Kursangebot für Praxis und Labor

Dentsply Sirona Academy Schweiz bietet allen Anwendern nützliche Produkt- und Dienstleistungsinformationen sowie Workflow und Hands-on Möglichkeiten.

Im Fortbildungsprogramm arbeitet Dentsply Sirona Schweiz mit hochkarätigen Referent*innen und Professor*innen zusammen, die ihr Fachwissen in einer Vielzahl an Kursen mit den Interessierten teilen. Bis zu den Sommerferien stehen unter anderem nachfolgende Weiterbildungen an.

CEREC Implantat-Fortbildung

Mittwoch, 14. Mai 2025 in Baden-Dättwil

Dr. med. dent. Frederic Hermann MSc bespricht in diesem Kurs eine Vielzahl von Themen.

- Nutzen-Generierung durch Sicherheit und Effizienz in der digitalen Implantatplanung
- CEREC Planungs- und Konstruktionsmöglichkeiten in der Implantologie
- Interpretation der digitalen Volumetomographie und prothetische Planung mit der CEREC Software
- Digitale Implantatplanung: SICAT Implant, Simplant Pro
- Bohrschablonen mit CEREC (CEREC Guide 2 & CEREC Guide 3)
- Intraorales Scannen von Implantaten
- Versorgungsmöglichkeiten von Implantaten mit CEREC
- Abutmentkronen/individuelle Abutments
- Verkleben der Implantatversorgung mit den Titanbasen
- Klinische Fälle

Der Kurs dauert drei Stunden und kostet 250 Franken.

Dentsply Sirona Academy Schweiz

Um optimal auf individuelle Fragen und Interessen eingehen zu können, plant Dentsply Sirona Schweiz die Fortbildungskurse bewusst für eine kleine Anzahl an Teilnehmern und mit dem Ziel spannende Einblicke und Erkenntnisse zu vermitteln. Ausführliche Informationen zum Weiterbildungsangebot sind über den QR-Code ersichtlich.



Lab Tipps & Tricks

Dienstag, 20. Mai 2025 in Baden-Dättwil

Der Weiterbildungskurs von Zahntechniker Jens Richter wendet sich an Kolleginnen und Kollegen sowie inLab-Anwender, die ihr Fachwissen mit den aktuellen Neuigkeiten der CAD/CAM-Materialien, der inLab Software, des digitalen Abdrucks sowie des digitalen Workflows erweitern sowie festigen wollen.

Der Kurs dauert vier Stunden und ist kostenlos.

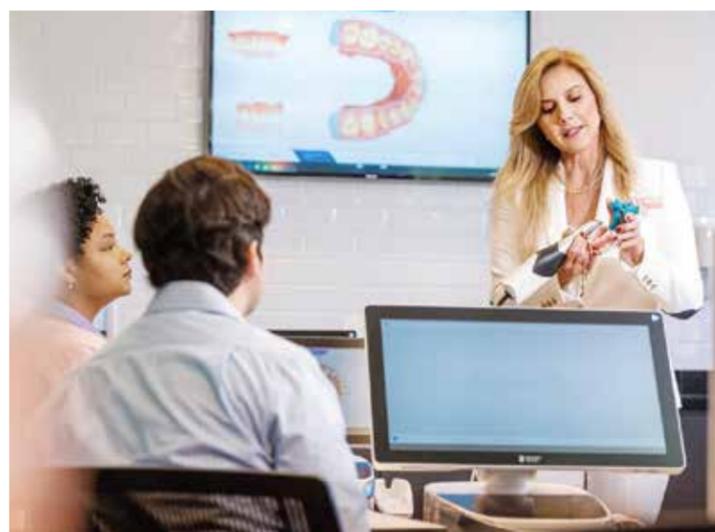
SureSmile Aligner Tipps & Tricks

Mittwoch, 21. Mai 2025 in Bern

Dr. med. dent. Simon Käch gibt hilfreiche Tipps für bestehende Aligner-Anwender und -Interessenten, aus der Praxis für die Praxis, und geht dabei auf unterschiedliche Fragestellungen ein.

- Wie wähle ich die richtigen Patienten für eine Aligner-Behandlung?
- Was ist die richtige Vorgehensweise und auf welche Punkte muss nach Erhalt eines Behandlungsvorschlags geachtet werden?
- Demo eines Patientenfalls direkt aus der cloudbasierten Software

Der Kurs dauert vier Stunden und ist kostenlos.



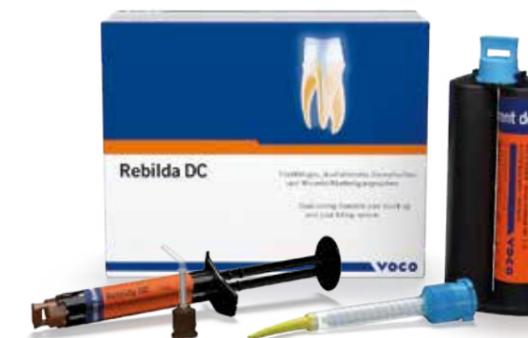
SICHTBAR FÜR DEN ZAHNARZT – UNSICHTBAR FÜR DEN PATIENTEN

- **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)



Besuchen Sie uns in Köln!
25. – 29.03.2025
Halle 10.2: Stand N10/O19 + N20/O29
Halle 5.2: Stand C60

Rebilda® DC fluorescent



VOCO
DIE DENTALISTEN



PAROPROPHY TEAMDAY 2025

Ein Tag voller Wissen und Teamstärkung für Ihre Mitarbeiter in Salzburg. Unser Tipp: Bleiben Sie über Nacht und tauchen Sie ein in die Geburtsstadt von Wolfgang Amadeus Mozart, dessen Erbe überall in der Stadt spürbar ist.

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.paro-prophylaxe.at) und der Abrechnungsexpertin Petra Niedermaier (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 Teilnehmer ler-

nen 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 aus dem Nachbarland 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 15. März 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



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

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.paro-prophylaxe.at und
www.zahnarztseminare.at

Anm.: Das ausführliche Programm finden Sie auf der rechten Seite!



TAGESPROGRAMM

Praxismanagement meets Prophylaxe

Prophylaxe braucht auch gutes Management

Tagesprogramm von 09:00 – 18:00 Uhr

09:00 – 10:30 Uhr mit Petra Niedermaier:

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor in der Zahnarztpraxis

10:30 – 11:00 Uhr KAFFEE - PAUSE

11:00 – 12:30 Uhr mit DH Petra Natter, BA:

Wie manage ich eine Prophylaxesitzung? Aktuelle Produktneuheiten auf den Punkt gebracht

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Führung durch die Firma W&H

14:00 – 15:30 Uhr mit DH Petra Natter, BA:

Wie manage ich meine Parodontitis-Patienten? Aktuelle und erfolgreiche Behandlungskonzepte für Ihre Praxis

15:30 – 16:00 Uhr KAFFEE - PAUSE

16:00 – 17:30 Uhr mit Petra Niedermaier:

Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe: Strategien für nachhaltigen Mehrwert und Praxiserfolg

17:30 Uhr Verabschiedung und Diskussion

18:00 Uhr Gemeinsames Abendessen nur gegen Voranmeldung (Ort: Il Nuraghe osteria Pizzeria gesponsert von GC)

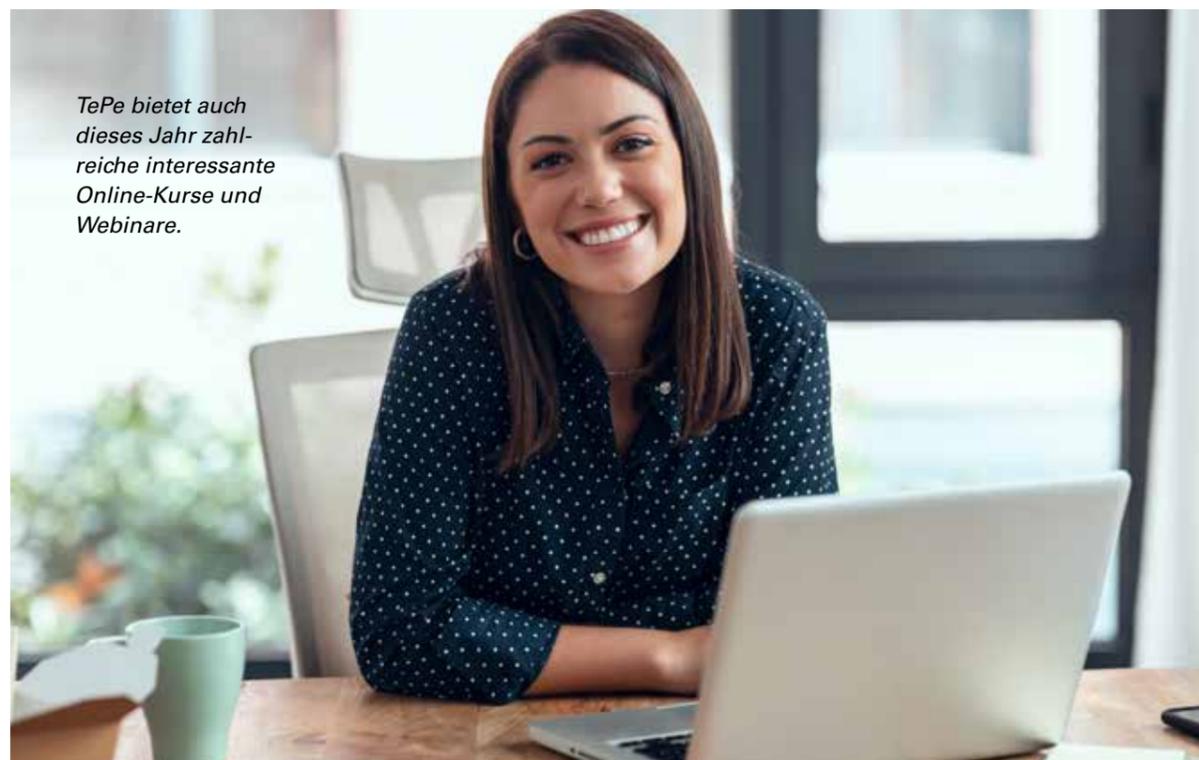
Anmeldung: www.paro-prophylaxe.at und www.zahnarztseminare.at

Kosten: 280,- € (Early Bird bis 28.02.2025 10%) und bei 2 Anmeldungen zusätzlich 10%) **Die Tagung ist inklusive Verpflegung, Skripten und Zertifikat.**

Durchführung mit freundlicher Unterstützung von:



Organisation und Informationen: Petra Niedermaier (www.zahnarztseminare.at) und Petra Natter, BA (www.paro-prophylaxe.at)



TePe bietet auch dieses Jahr zahlreiche interessante Online-Kurse und Webinare.

Neue Webinare auf TePe Share

Gute Aussichten für die Mundgesundheit mit TePe

Auch 2025 wird die Wissensplattform für zahnmedizinisches Fachpersonal mit neuen praxisnahen Webinar-Terminen rund um einen gesunden Mund gefüllt. Einige Webinare werden zudem mit einem Fortbildungspunkt bewertet.

Bisher stehen zwei deutschsprachige Webinartermine fest, bei denen Teilnehmer auch jeweils einen CME-Punkt erhalten können: Am 12. März 2025 um 18 Uhr spricht DH Nora-Sophie Feulner B.Sc., Clinical Affairs Specialist bei TePe, über „Wir haben was gegen Biofilm – Interdentalreinigung zwischen Wissenschaft, Wunsch und Wirklichkeit“.

Dr. Ralf Seltmann referiert dann am 23. April 2025 um 18 Uhr das Webinar „Mundtrockenheit. Was tun, wenn die Spucke wegbleibt?“. Um Menschen mit Mundtrockenheit, eine der am häufigsten beobachteten Erkrankungen der Mundhöhle, zu unterstützen, hat TePe eine Feuchtigkeitsspendende

Serie auf den Markt gebracht.

Beide deutschsprachigen Veranstaltungen entsprechen den aktuellen Leitsätzen/Richtlinien zur zahnärztlichen Fortbildung von KZBV, BZÄK, DGZMK und der SSO – Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft sowie der Punktebewertung von Fortbildungen von BZÄK und DGZMK und werden gemäss dieser mit insgesamt je einem Fortbildungspunkt bewertet. Im Laufe des Jahres sind weitere Webinare geplant. Alle Termine sind mit regelmässigen Updates auf TePe Share zu finden. Hier ist ebenso die Anmeldung möglich: Alle Termine sind mit regelmässigen Updates auf der Website von TePe Share zu fin-

den. Hier ist ebenso die Anmeldung möglich.

An Anwender richtet sich der kostenlose 15-minütige Crashkurs „Von den Zähnen bis zum Herz: Der Zusammenhang zwischen Mund- und Allgemeingesundheit“ am 7. Mai 2025 um 19 Uhr. In diesem Webinar erklärt DH Nora-Sophie Feulner B.Sc. kurz und knackig, warum eine gute Mundhygiene nicht nur für Zähne und Zahnfleisch, sondern auch für die Allgemeingesundheit von grosser Bedeutung ist.

www.tepe.com/tepe-share

CanalPro SyringeFill

Innovatives, modulares System für sicheres und effizientes Befüllen von Spritzen mit Endo-Spüllösungen

- Schutz vor Kontamination
- Zeitsparende Ein-Handbedienung
- Erhöhte Sicherheit, Gefahr des Spritzenvertauschens wird minimiert durch Farbkodierung

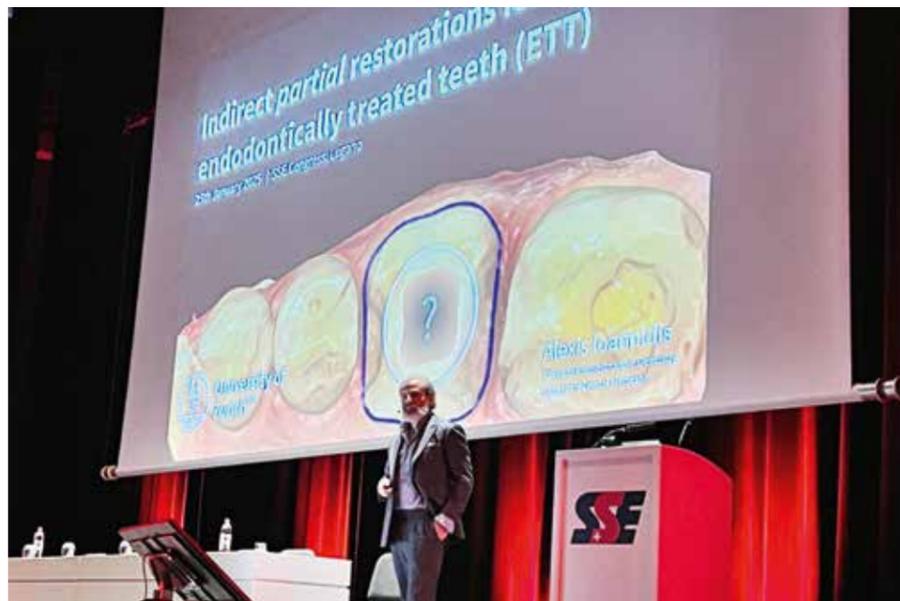


info.ch@coltene.com

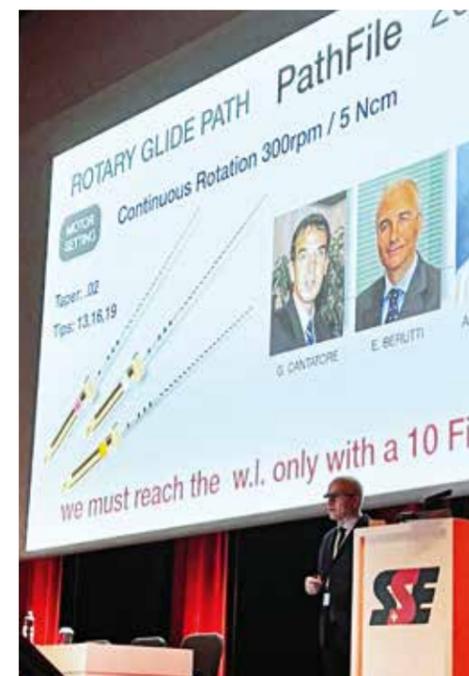
 COLTENE



Dr. Marga Ree, die aus Amsterdam angereist war, stellte Fälle mit langjährigen Nachuntersuchungen vor.



PD Dr. Alexis Ioannidis während seines Vortrags.

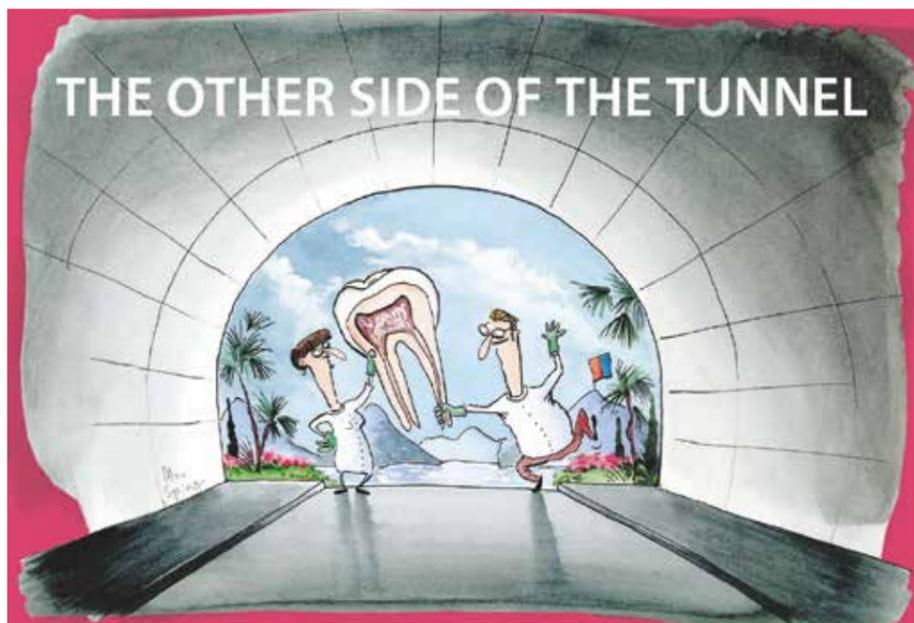


Referat von Prof. Dr. Elio Berutti, der auch Mitentwickler der PathFiles ist.

Erfolgreicher SSE-Kongress in Lugano

«The other side of the tunnel»

Zum ersten Mal fand der Kongress der Schweizerischen Gesellschaft für Endodontologie (SSE) in der italienischen Schweiz, am anderen Ende des Gotthardtunnels, statt. Das »Palazzo dei Congressi« in Lugano bot am Wochenende vom 24. und 25. Januar reichlich Platz im Saal und für die Dentalausstellung.



Der Cartoon des Kongressflyesr stammt vom bekannten Illustrator Max Spring:

Als Neuigkeit wurden am Donnerstagnachmittag vor dem eigentlichen Kongress zwei Workshops angeboten. Eine begrenzte Anzahl der Teilnehmer konnte sich daher zusätzlich zur Hauptveranstaltung für diese beiden praktischen Kurse anmelden. Prof. Dr. Eugenio Pedullà aus Catania stellte sein Behandlungskonzept mit dem Aufbereitungssystem HyFlex EDM von Coltène vor, PD Dr. Ralf Krug aus Würzburg zeigte die Handhabung von MTA, um Perforationen oder einen offenen Apex zu verschliessen. Beide Kurse stiessen auf grosses Interesse und wurden dank den praktischen Übungen von den Teilnehmern sehr geschätzt.

Der Kongress startete am Freitag mit der international renommierten Referentin Dr. Marga Ree aus Amsterdam, welche unter anderem meh-

reere Buchkapitel zu endodontischen und restaurativen Themen geschrieben hat. In ihrem Rückblick auf ihre praktische Tätigkeit zeigte die Niederländerin spannende Fälle, die sie über Jahrzehnte nachuntersucht hat. Auch bei den darauffolgenden Referenten handelte es sich nicht weniger bekannte Namen. Prof. Dr. Elio Berutti zeigte, wie wichtig der Schritt des initialen Gleitpfades bei der Wurzelkanalbehandlung ist. Er ist unter anderem Mitentwickler der PathFiles, eines der ersten Systeme für den maschinellen Gleitpfad. Prof. Dr. Eugenio Pedullà erklärte weiter, wann die Aufbereitung minimalinvasiv und weiter aufbereitet werden soll.

Vor der Mittagspause fand die Generalversammlung der Gesellschaft statt. Dr. Reto Lauper gab sein Präsidentenamt an Dr. Patrick Sequeira weiter, Dr. Mauro Amato wurde als neuer Sekretär gewählt.

Am Nachmittag stellte PD Dr. Dan Rechenberg einen schonenden Zugang zum Wurzelkanalsystem vor. Weniger ist dabei allerdings nicht immer mehr. Danach zeigte Dr. Helmut Walsch mit eindrucksvollen Mikroskop-Videoaufnahmen seine Herangehensweise bei obliterierten Kanälen. Den Schluss des Tages bestritt Prof. Dr. Julian Leprince und präsentierte eine Studie mit Daten aus 25 Jahren. Am Samstag eröffnete Prof. Dr. Simo-



Workshop mit Prof. Dr. Eugenio Pedullà.

ne Grandini den zweiten Kongresstag mit dem Thema «Erhalt stark kompromittierter Zähne». Weiter zeigte PD Dr. Ralf Krug Fälle, die mittels MTA Plugs erfolgreich behandelt werden konnten, Prof. Dr. Gabriel Krastl präsentierte Unfallzähne, die er geschickt erhalten konnte. Am Nachmittag hat PD Dr. Alexis Ioannidis die Indikation für indirekte Restaurationen bei endodontisch behandelten Zähnen vorgestellt und Dr. Chinh Tran Khanh die Möglichkeiten und Limitationen der endodontischen Mikrochirurgie erläutert.

Der SSE-Kongress im Tessin war somit eine überaus erfolgreiche Veranstaltung, sich bereits die nächste Ausgabe vom 16. und 17. Januar 2026 in Bern in der Agenda zu reservieren.

www.endodontology.ch

TePe[®]



Aus Liebe zur Lücke

Effektive Zahnpflege für ein gesundes Lächeln.

Jeder Mensch ist einzigartig, genau wie seine Interdentalräume. Daher bietet TePe für jede Lücke das passende Produkt. Empfehlen Sie TePe für eine individuelle und effektive Zahnpflege – für nahezu 100 % saubere Zähne und ein gesundes Lächeln. So unterstützen Sie Ihre Patienten optimal bei ihrer täglichen Mundhygiene.



 Made in Sweden



ZWEIFACH STARKER SCHUTZ

Bifluorid 10[®]

Fluoridlack zur Behandlung von Hypersensibilitäten

- Sofort desensibilisierend
- Bildung einer Schutzschicht gegen thermische und mechanische Einflüsse
- Spezielle Lackgrundlage verstärkt den Langzeiteffekt und die Tiefenfluoridierung
- Transparent – keine Verfärbung auf den Zähnen
- Bleaching kompatibel, Verringerung der Sensitivität, ohne die Bleachingbehandlung zu behindern



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