

dental JOURNAL

 Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 01/26
CHF 9,50



99 Jahre Häubi AG.
Alle Hintergründe
im dental JOURNAL
Podcast!

Symbiotic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere

Was kommt nach Implantaten?

ab S. 24



KLAR FÜHREN, KLAR WACHSEN

*Dentalmentorin Niki
über Wandel, Teams
und Zukunft*



VOM HÄNDLER ZUM IMPERIUM

*Wie ein Südtiroler den
Dentalmarkt Italiens
dominiert*



ZIRKONZAHN GREIFT AN

*Zirkonzahn kauft
Implantatfirma – und
schliesst letzte Lücke*



VOM SCHLAMM ZUM NEUSTART

*Wie eine Zahnärztin
die Flutkatastrophe
als Chance nutzte*

SYMBIONIC TEETH

NATÜRLICHER
ZAHN

SYMBIONIC
TOOTH

ZAHNERSATZ DER NEUESTEN GENERATION

Geht ein Zahn verloren, wird die umliegende Weichgewebsbarriere zerstört. Zahnimplantate können diesen Schutz nicht wiederherstellen.

Aufgrund der fehlenden Schutzbarriere können Plaque und Bakterien tief in die Gewebe eindringen und Entzündungen im Weichgewebe sowie im Knochen verursachen.

Patent™ Symbiotic Teeth sind die erste Zahnersatzlösung, um welche eine mukosale Schutzbarriere wissenschaftlich nachgewiesen werden konnte.

Dieser entscheidende Durchbruch ermöglicht erstmals langfristige Gewebegesundheit und herausragend stabile ästhetische Resultate.



© Dr. Roland Glauser

Eine peer-reviewte Langzeitstudie über 9 Jahre berichtet bahnbrechende Ergebnisse für Patent™ Symbiotic Teeth:*

- **Durchschn. Mukosarezession: 0.1 mm (± 0.2 mm)**
- **Durchschn. Sondierungstiefe: 3.0 mm (± 0.6 mm)**
- **Keine Periimplantitis**

Liebe Leser! Liebe Leserin!



Das Dream Team: dental JOURNAL Printausgabe und der erweiterte Podcast

Jetzt Reinhören:
Der dental JOURNAL
Podcast. Diese Woche:
Häubi AG

Die Dentalbranche ist in Bewegung – strategisch, menschlich und technologisch. Diese Ausgabe beleuchtet Persönlichkeiten und Entwicklungen, die weit über den Behandlungsstuhl hinausgehen. Vier Geschichten haben mich dabei besonders beeindruckt.

Der stille Dentalgigant aus Bozen

Dietrich Gallmetzer hat aus einem kleinen Dentalhändler mit drei Mitarbeitern den zweitgrössten Dentalhändler Italiens gemacht – mit radikalem Pragmatismus und konsequenten Synergieeffekten. Nun folgt der Börsengang in Wien, der Einstieg in die Anästhesie-Produktion und die Expansion in den DACH-Markt. Was treibt diesen Mann an – und welche Rolle spielen seine Kinder in der nächsten Generation? Ein packendes Porträt eines Unternehmers, der in Dekaden



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal schweiz

denkt.

Fast 100 Jahre Innovation: die Häubi AG

Was 1927 als Schreinerei im bernischen Lyss begann, ist heute eines der innovativsten Dentalunternehmen der Schweiz. In dieser Ausgabe finden Sie auf Seite 9 einen QR Link zum Podcast mit den heutigen Inhabern – Michèle und Andreas Kohler.

Wiederaufbau nach der grossen Flut

Ein Jahr nach der verheerenden Flutkatastrophe in Valencia besuchen wir Zahnärztin Marisa Fito in ihrer neu aufgebauten Praxis. Ihre Geschichte ist eine von Entschlossenheit, Neuanfang – und dem unerschütterlichen Willen, weiterzumachen.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik

Enrico Steger, Gründer von Zirkonzahn, wagt den Sprung in die abnehmbare Prothetik – und kündigt erstmals öffentlich den Kauf eines Implantatsystems an. Was steckt hinter dem neuen ZircoLoc, und warum könnte dieser Schritt die gesamte Wertschöpfungskette der Zahnmedizin neu definieren?



08 Lachgassedierung
in der Schweiz



Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten

PODCASTS

- 09 99 Jahre Häubi AG - die Kohlers im persönlichen Podcastinterview
- 10 Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik
- 16 Der stille Dentalgigant aus Bozen

REPORTS

- 08 Lachgassedierung in der Schweiz
Nicht nur für Angstpatienten ideal
- 18 Wie Nora Gallmetzer mit der Marke Promis den Zahnpflegemarkt aufmischt
- 24 Symbionic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere
- 26 Universal-Adhäsiv als Flusssäure-Ersatz? Gute Haftwerte mit adhäsiven und selbstadhäsiven Befestigungskompositen
- 32 Veneerbefestigung mit optimiertem Workflow Bifix Veneer LC von Voco
- 33 HyFlex EDM-Feilen von COLTENE: Absolute Kontrolle während des Endo-Eingriffs

WEITERBILDUNG

- 14 Der Master of Science als Erfolgsbaustein für die Praxis
- 20 Warum Coaching mehr bewirkt als klassische Beratung



09 Der grosse Podcast aus der Schweiz: 99 Jahre Häubi AG



28 Fallbericht: Schwarze Dreiecke zuverlässig schliessen

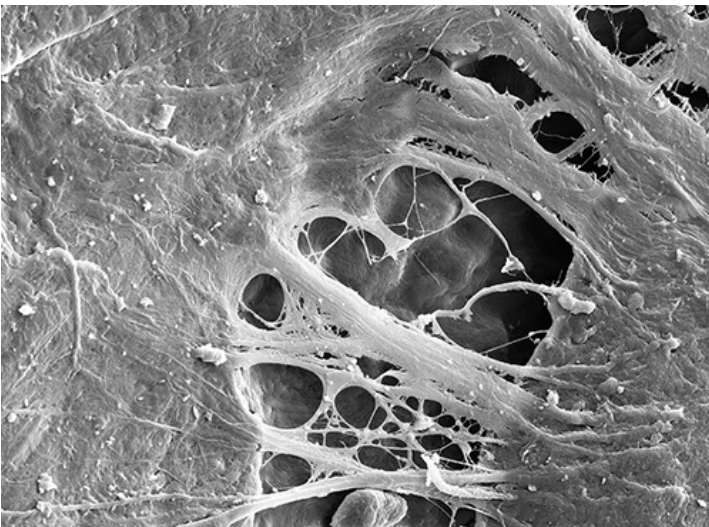
Veneerbefestigung mit optimiertem Workflow Bifix Veneer LC von Voco

32



Symbionic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere

24



33 HyFlex EDM-Feilen von COLTENE: Absolute Kontrolle während des Endo-Eingriffs



10 Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik



34 Valencia: Wiederaufbau nach der grossen Flut

Der stille Dentalgigant aus Bozen

16

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

ORTHOS Fachlabor



Zahnmedizinische Schienen helfen Schnarchern

Schnarchen ist der häufigste Störfaktor im Schlafzimmer. Dass Zahnärzte hierfür eine Lösung haben, wissen viele nicht.

Schnarchen stört die Schlafqualität und die Beziehung empfindlich. Laut der „Schlafstudie 2024“ der Pronova BKK* schlafen drei von zehn Paaren in Deutschland deswegen getrennt. Unterkiefer-Protrusionsschienen (UKPS) vom Zahnarzt reduzieren schnarchen und bringen Ruhe ins Schlafzimmer. Praxisteams, die das Thema aktiv ansprechen, rennen bei vielen Patienten offene Türen ein.

Schnarchen entsteht in den meisten Fällen durch den Rückfall des Unterkiefers und des Zungengrunds während des Schlafes. Das verengt Atemwege, Schnarchgeräusche entstehen. Zahnmedizinische Schienen, wie die vom Fachlabor Orthos entwickelte „Unterkiefer-Rückfall-Verhinderungsschiene“ LunaSol halten den Unterkiefer leicht vorn, so dass der Atem frei und geräuschlos fließen kann.

Aufgrund der Abdrücke/Scan und einer Bissnahme wird die Schnarchschiene individuell passend im Fachlabor hergestellt und der Vorschub, nur so weit wie beim Patienten nötig, eingestellt. Die exklusiv von Orthos aus biokompatiblen Nylon digital im SLS-Verfahren gefertigte LunaSol Schiene ist eine medizinisch anerkannte, effektive Lösung, die auch als Alternative zur CPAP-Maske bei Apnoe-Patienten eingesetzt wird. Die leichte, glatte Schiene trägt sich sehr angenehm, ist extrem robust und schützt auch bei Bruxismus. Nur Zahnärzte oder Kieferorthopäden können diese Schiene anpassen und so manche Beziehung retten.

www.lunasol-orthos.de

*www.pronovabkk.de/unternehmen/presse/studien/schlafen 2024.html

ÜBER ORTHOS

Orthos ist ein deutsches Fachlabor für zahnärztliche Therapiegeräte mit Standorten in Frankfurt am Main und Weimar. Das Unternehmen unterstützt seit 1983 Zahnärzte in Deutschland und den Nachbarländern. Über 7.500 Partnerpraxen vertrauen auf die Expertise von Orthos bei der Herstellung individueller kieferorthopädischer Apparaturen, von unsichtbaren Zahnspangen über therapeutische Schienen bis hin zu individuell angepassten Protrusionsschienen, wie die von Orthos selbst entwickelte LunaSol Schiene. Orthos kombiniert langjährige Erfahrung mit moderner Fertigungstechnologie und bietet Zahnärzten umfassende Unterstützung durch Fachberater, Seminare, Infomaterialien und praxisnahe Fortbildungen.

ORTHOS Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG
info@orthos.de, Tel.: +49 69 71 91 00 0
orthos.de / lunasol-orthos.de

VOCO



VOCO und Dyamach starten Kooperation

Mit Dyamach, dem italienischen Spezialisten für Hochleistungs-Fräsmaschinen, gewinnt VOCO einen weiteren starken Trusted Partner.

Die neue Zusammenarbeit ermöglicht unter anderem die präzise und effiziente Fertigung von Restaurationen aus dem nanokeramischen Hybridmaterial Grandio disc – optimiert durch speziell validierte Fräs- und Schleifstrategien auf den 5-Achs-Fräsen von Dyamach. Dabei wurde auch eine spezielle Strategie mit dem C-Clamp-Halter entwickelt, durch die die vestibulären Zwischenräume deutlich feiner gefräst werden können. Dank der abgestimmten Bearbeitungsparameter und Werkzeuge können Zahntechnikerinnen und Zahntechniker das volle Potenzial der Grandio disc ausschöpfen. So entstehen hochästhetische, langlebige und wirtschaftlich herstellbare Versorgung – von der Einzelkrone bis zu grossspannigen implantatgetragenen Restaurationen. Als Teil der Worldmec-Gruppe steht Dyamach seit 2008 für Innovation in der Dentaltechnik. Das Unternehmen kombiniert jahrzehntelange Erfahrung in der Feinmechanik mit modernster Frästechnologie. Das Ergebnis sind leistungsstarke Maschinen mit höchster Wiederholgenauigkeit, die den Ansprüchen digitaler Labore weltweit gerecht werden.

www.voco.dental

LUNASOL®

Schnarcher gehören in Ihre Zahnarztpraxis!



Stoppen Sie Schnarchen:

- Protrusionsschiene aus dem Fachlabor für die Zahnarztpraxis
- Angenehmer Tragekomfort für eine gute Patientenakzeptanz
- Geeignet für Allergiker (biokompatible Materialien)

Jetzt informieren:
LunaSol-orthos.de

Eine Marke von

ORTHOS
Fachlabor

Entdecken Sie unsere weiteren Marken unter orthos.de





Die Lachgas-Sedierung ermöglicht nicht nur Kindern und Angstpatienten eine stress- und schmerzarme Behandlung.

Nicht nur für Angstpatienten ideal

Lachgassedierung in der Schweiz

Obwohl die Häubi AG auf eine beinahe hundertjährige Geschichte zurückblicken kann, beweist der Familienbetrieb aus Lyss (BE) immer wieder von Neuem zu den Innovatoren in der Dentalbranche zu gehören. Altbewährtes auf die moderne Zahnmedizin angedacht ist die Lachgas-sedierung, die auch in der Schweiz immer beliebter wird.

Die Angst vor zahnärztlichen Behandlungen stellt nach wie vor eine der grössten Barrieren für eine regelmässige zahnmedizinische Versorgung dar. Neben lokalanästhetischen Verfahren haben sich daher verschiedene Sedierungsmethoden etabliert, um Patienten eine stress- und schmerzarme Behandlung zu ermöglichen. Eine dieser Methoden ist die Inhalationssedierung mit Lachgas, deren Ursprung noch älter als die Geschichte der Häubi AG ist und auf das 19. Jahrhundert zurückgeht. Seit damals wurde und wird dieses Vorgehen kontinuierlich weiterentwickelt, weshalb die Sedierung mittels Lachgases unter anderem in den USA schon seit Langem zum Standard gehört. In Europa, aber auch in der Schweiz, gewinnt diese Sedierungsmethode immer mehr an Bedeutung, insbesondere in der Kinderzahnmedizin sowie bei der Behandlung von Angstpatienten. Klinische Erfahrungen zeigen, dass die Methode bei sachgerechter Anwendung gut verträglich ist und eine hohe Patientenzufriedenheit erzielt.

Die Vorteile von Lachgas in der Zahnarztpraxis

Die Sedierung mittels Lachgases ermöglicht den Patienten eine stressfreie Behandlung und den Anwendern ein entspannteres Arbeiten während der Intervention. Dieses Verfahren ist nicht nur bei Kindern indiziert, sondern auch bei zahnmedizinischen Disziplinen wie Chirurgie, Endodontie, Implantologie, ja selbst Prophylaxe. Besonders interessant ist die Lachgas-Anwendung bei Patienten mit starkem Würgereiz, die milde kardiologische Probleme haben oder bei denen eine Narkose kontraindiziert ist.

Auch aus der Sicht des Praxisalltages bietet der Einsatz von Lachgas zahlreiche Pluspunkte, angefangen bei der Tatsache, dass für die Sedierung kein Anästhesist nötig ist. Komplikationen sind in diesem Zusammenhang nahezu ausgeschlossen, da es auch wenige Kontraindikationen gibt. Nebst dem bereits erwähnten entspannten Arbeiten verkürzt diese Methode die Behandlungszeit, erhöht die Patientenakzeptanz und steigert in Folge den Tagesumsatz der Praxis.

Podcast in voller Länge hören: 99 Jahre Häubi AG

Jetzt auf Spotify!

Im Jahre 1927 kam mit „The Jazz Singer“ der erste kommerzielle Tonfilm in die Kinos, in der Schweiz verwarf das Stimmvolk das Bundesgesetz über den Automobil- und Fahrradverkehr und im Kanton Bern gründete Otto Häubi in Lyss seine eigene Schreinerei. In dieser kümmerte er sich um die Holzarbeiten, die in seinem Dorf und im umliegenden Seeland gefragt waren. Lyss zählte damals zirka 3'400 Einwohner, heute ist die Gemeinde auf etwas über 16'000 Menschen gewachsen. Sich laufend weiterentwickelt hat sich auch die einstige Schreinerei und zählt heute, ein Jahr vor dessen hundertstem Geburtstag, zu einem modernen Betrieb mit verschiedenen Kompetenzbereichen.



Rechts finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast via QR Code



Seit 2021 lenken Andreas und Michèle Kohler die Geschicke des Traditionsunternehmens, welches sich mit seinen 40 Mitarbeitern einen Namen als kompetenter Ansprechpartner für Zahnarztpraxen in der Schweiz gemacht hat. Knapp vor dem runden Jubiläum sind den Ursprung und Historie des Unternehmens mehr bewusst denn je. «Wir sind immer noch eine Schreinerei, aber wir ergänzen diese durch die Abteilungen Innenarchitektur und Dentaltechnik. Diese Kombination macht Häubi einzigartig, sind wir doch die einzigen, die alle drei Bereiche unter einem Dach vereinen und bestens aufeinander abgestimmte Gesamtlösungen anbieten können.»

Erleben Sie Michèle und Andreas Kohler von Häubi im Podcast. Ganz persönlich.

Mit der Häubi AG zertifizierter Lachgas-Anwender werden

Als Experte für hochwertige Geräte und erstklassige Kurse bietet die Häubi AG die einmalige Kombination aus Fortbildung und Umsetzung in der Praxis an. Die Lachgas-Zertifizierung folgt dabei einer klaren Logik und einem stringenten Protokoll. Zuerst wird das entsprechende Fachwissen vermittelt, danach werden Technik, Planung und Betrieb kompetent umgesetzt, wobei auch die Wartung der Geräte gesichert wird. Apropos Geräte: Häubi bietet mit gleich zwei Instrumente für den Einsatz in der Zahnarztpraxis an. „Baldus Analog“ heisst das Modell, das mit einer Ein-Knopf-Bedienung einfach zu steuern ist, „Baldus Touch“ verfügt über einen Touchscreen für erweiterte Justiermöglichkeiten.



Das Modell „Baldus Analog“ funktioniert auch ohne Kabelanschluss ans Stromnetz und ist daher besonders vielseitig und flexibel einsetzbar.

LACHGAS-SCHULUNGEN 2026

Häubi AG bietet im Verlauf dieses Jahres verschiedene anerkannte Fortbildungen zum Thema Lachgas an. Die Kurse dauern jeweils von 8:30 bis 17 Uhr.

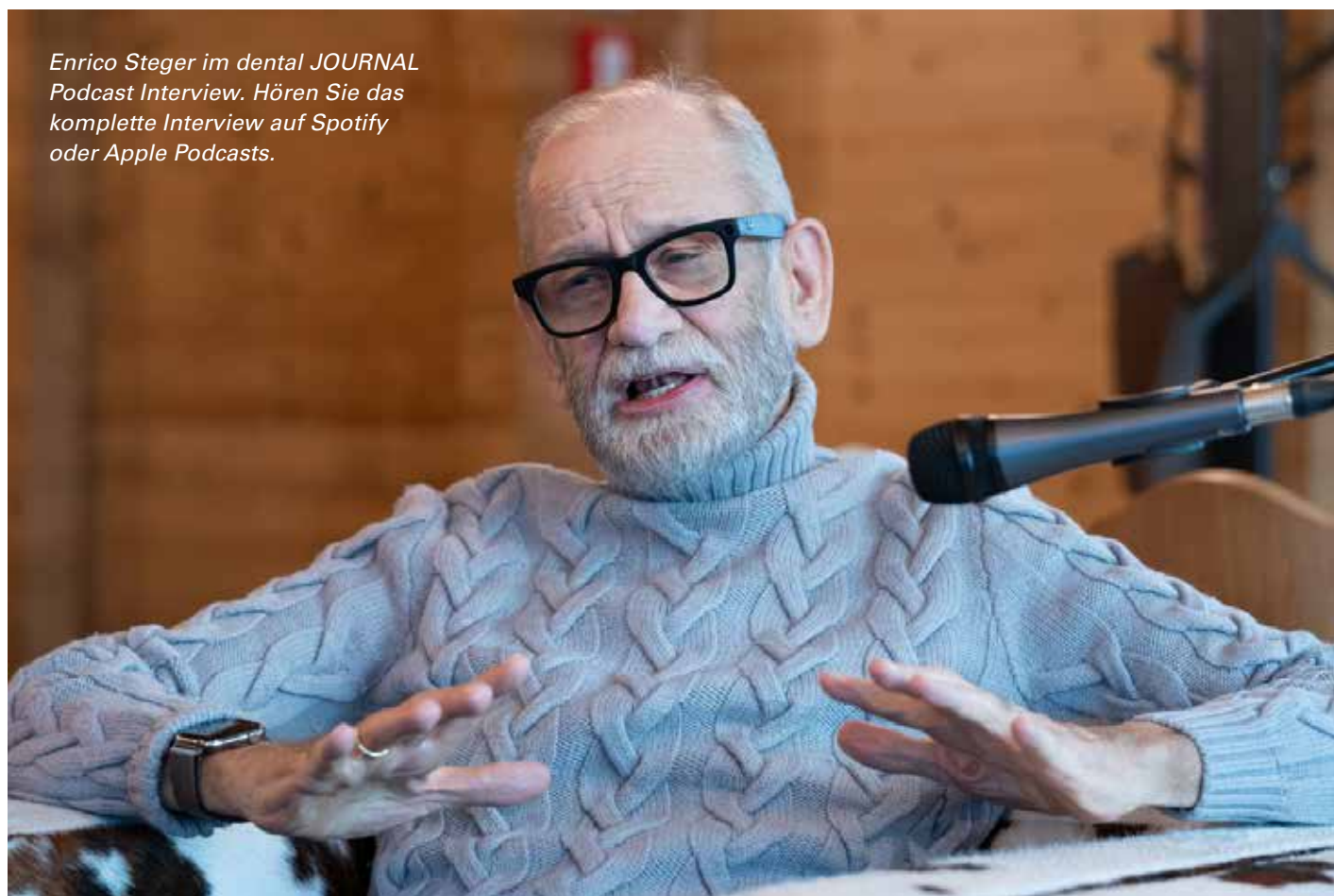
- **Dienstag, 26. Mai**
in Kemptthal (ZH)
- **Donnerstag, 28. Mai**
in Lausanne (VD)
- **Dienstag, 15. September**
in Lyss (BE)
- **Dienstag, 20. Oktober**
in Kemptthal (ZH)
- **Donnerstag, 22. Oktober**
in Lausanne (VD)

Ergänzende Informationen sowie Anmeldung über www.haebi.ch oder Telefonnummer 032 555 30 00.

KONTAKT

Häubi AG
Werkstrasse 29, 3250 Lyss
Kemptpark 38, 8310 Kemptthal
Telefon 032 555 30 00
www.haebi.ch

Enrico Steger im dental JOURNAL Podcast Interview. Hören Sie das komplette Interview auf Spotify oder Apple Podcasts.



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



Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik

Von der Hochpräzisionsfräse zur Altenpflege: Zirkonzahn CEO Enrico Steger wagt den Sprung in die abnehmbare Prothetik – und kündigt erstmals öffentlich den Kauf eines Implantatsystems an. Aus dem Spezialmaschinenbauer wird ein Komplettanbieter.

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm



“

Investiere und bereite dich vor, um für jede Situation gewappnet zu sein.

Enrico Steger
CEO Zirkonzahn

”



Südtirol, Gais – In den Werkhallen von Zirkonzahn, versteckt in einem beschaulichen Alpental, vollzieht sich eine kleine Revolution. Hier, wo Hochleistungsfräsen aus Zirkonoxid millimeterpräzise Kronen und Brücken produzieren und Fräsmaschinen gefertigt werden, richtet sich der Blick neuerdings auf eine ganz andere Patientengruppe: pflegebedürftige Senioren, Implantatträger mit nachlässiger Mundhygiene, der grosse Markt der abnehmbaren Prothetik.

„Wir begeben uns auf das Eis der abnehmbaren Prothetik“, räumt Firmengründer Enrico Steger, genannt Heini, ein. Ein ungewöhnlicher Schritt für ein Unternehmen, das sich bisher konsequent auf festsitzenden, verschraubten Zahnersatz konzentriert hat. Doch die Strategie dahinter ist bestechend einfach: Zirkonzahn will vom Premiumanbieter zum Komplettanbieter werden.

Die Geburtsstunde einer Innovation

Die Geschichte des ZircoLoc nimmt ihren Anfang nicht in den Entwicklungslaboren von Zirkonzahn, sondern in den Werkstätten des ZTM Ottmar Siegele und des Zahnarztes Dr. Thomas Jehle. Jahrelang haderten die beiden mit herkömmlichen Locator-Systemen auf Titan- oder Metallbasis. Das Kernproblem: Abrieb. Obwohl nur Kunststoff über Metall gleitet, verschleissen die Verbindungselemente überraschend schnell. Die Tüftler entwickelten ihre eigene Lösung – aus Zirkonoxid – und kamen damit ausge-

rechnet zu jenem Mann, der dieses Material in der Zahnmedizin etabliert hatte: Enrico Steger.

Die technologische Überlegenheit

Was Steger sofort erkannte: Die physikalischen Eigenschaften sprechen eine klare Sprache. Mit einer Vickershärte von 1.200 bis 1.400 gehört Zirkonoxid zu den härtesten verfügbaren Werkstoffen. Während Titan-Locatoren sich abradieren, behält Zirkon seine Form – theoretisch über Jahrzehnte. Doch die Härte allein genügt nicht. Der eigentliche technologische Durchbruch liegt in der Präzision der Fertigung. Zirkonzahn setzt einen „ganz teuren Laser“ ein, wie Steger augenzwinkernd formuliert. Die maschinelle Bearbeitung garantiert repetitive Qualität mit hundertprozentiger Toleranzgenauigkeit. „Alle anderen beißen sich die Zähne daran aus“, freut sich der Unternehmer. Der Laser ermöglicht zudem eine Oberflächengüte, die ihresgleichen sucht – hochglanzpoliert reduziert das Material den Verschleiss der Kunststoffmatrizen auf ein Minimum.

Die Bombe: Zirkonzahn kauft Implantatsystem

Im exklusiven dental JOURNAL Podcast lässt Steger dann beiläufig eine Information fallen, die aufhorchen lässt: „Wir haben eine ganz, ganz, ganz kleine Implantatfirma gekauft.“ Die erste öffentliche Ankündigung einer Akquisition, die Zirkonzahns Strategie vervollständigt. Stegers Argumentation ist bestechend pragmatisch: „Ein Implantat ist ein Dübel.

Wie der Fischerdübel. Der braucht nicht verändert werden.“ Das wahre Geheimnis liege in der Verbindung, im Aufbau, in der Prothetik. „Wir rammen vier Pfeiler in die Erde hinein, die werden nicht kaputtgehen. Aber was ich oben drüberstelle, da sitzt die Schwierigkeit.“

Diese Philosophie – vom Überbau her zu denken, nicht vom Fundament – ist ungewöhnlich in einer Branche, in der Hunderte Implantatsysteme um Marktanteile kämpfen. Doch sie passt perfekt zu Zirkonzahns vertikaler Integration. Seine Lösung für das Abformungsproblem: spezielle White Metal Scanmarker Arch, die den Intraoral-Scan präzisieren. Die Empfehlung: drei Scans anfertigen und im Labor übereinanderlegen. „Die zwei, die sich decken, die stimmen.“ Qualitätskontrolle durch Redundanz – typisch Ingenieur. Mit eigenem Implantat, eigenem Locator, eigenen Aufbauten und eigener Prothetik kontrolliert das Unternehmen künftig die gesamte Wertschöpfungskette – von der Schraube im Kieferknochen bis



Enrico Steger im Podcastinterview mit Markus Pump, der auch immer wieder als Interviewer für das dental JOURNAL unterwegs ist.



zur finalen Keramikkrone. Aus dem Spezialmaschinenbauer wird ein Systemanbieter.

Das System: Intelligenz im Detail

ZircoLoc ist mehr als ein abriebfester Verbindungskopf. Die Locator-Köpfe sind in unterschiedlichen Winkeln (0 bis 20°) verfügbar – durch Rotation vor dem Verkleben lassen sich auch schiefe Implantate parallelisieren. Unterschiedliche Gingivahöhen gewährleisten einheitliche Positionierung. Und die hochglanzpolierte Zirkonoberfläche ist nicht nur verschleissfest, sondern auch biologisch überlegen: Das Material ist extrem zahnfleischfreundlich, Plaque haftet kaum. „Die Plaque löst sich ganz leicht vom Zirkon“, erklärt Steger. Ein enormer Vorteil bei jener Patientengruppe, für die das System primär gedacht ist.

Die Zielgruppe? Grösser als gedacht

In Deutschland leben über 4 Millionen Pflegebedürftige, Tendenz stark steigend. „Alterskaries ist ein Riesenproblem“, konstatiert Steger nüchtern. Wenn Patienten nicht mehr selbst putzen können, wird festsitzender Zahnersatz zur Katastrophe. Die Locator-Lösung erlaubt dem Pflegepersonal, die Prothese zu entnehmen, zu reinigen und wieder einzusetzen. Der Patient hat „immer ein Maul voller Zähne“ – und die Würde bleibt gewahrt. Besonders clever ist Stegers Analogie vom „Schuh zum Pantoffel“: Ein Patient kann mit 50 Jahren festsitzenden Zahnersatz tragen. Bei nachlassender Mundhygiene werden die Kronen ausgeschraubt, Locatoren aufgesetzt und eine herausnehmbare Prothese eingegliedert. Diese Flexibilität ist nicht nur patientenfreundlich, sondern auch betriebswirtschaftlich klug – sie bindet den Kunden über Jahrzehnte an das System.

Strategische Dimension

Ein kritischer Erfolgsfaktor: Die Matrizen des ZircoLoc sind kompatibel mit gängigen Mitbewerber-Systemen.

Diese Offenheit senkt die Einstiegshürden – und ist das Gegenteil jener Closed-Shop-Strategien, mit denen sich manche Hersteller ins Abseits manövriert haben. Mit dem ZircoLoc und der Akquisition vollzieht Zirkonzahn einen strategischen Quantensprung. Ein klassischer Plattform-Ansatz: Wer einmal im System ist, bleibt im System.

Doch Steger denkt weiter. Sein eigentliches Ziel: Wissenstransfer. „Ich habe ganz tolle Kursprogramme entwickelt“, erzählt er. Junge Zahn-techniker und Zahnärzte sollen die Kreativität erlernen, die Technologie weiterzuentwickeln. „Mein Wunsch wäre, dass Zirkonzahn in 100 Jahren immer noch da ist.“

Unternehmensphilosophie als Wettbewerbsvorteil

„Quartalszahlen sind eigentlich nur eine Plage“, sagt Steger erstaunlich offen. Er brauche nicht viel Geld – „das habe ich schon gespart“. Was er brauche, sei „die Arbeit und die Möglichkeit zu erschaffen“. Diese Haltung mag naiv klingen in einer Welt, in der Private Equity die Medizintechnik durchdrungen hat. Doch sie ermöglicht Investitionen, deren ROI sich erst in Jahren zeigt. Stegers Motto: „Investiere und bereite dich vor, um für jede Situation gewappnet zu sein.“

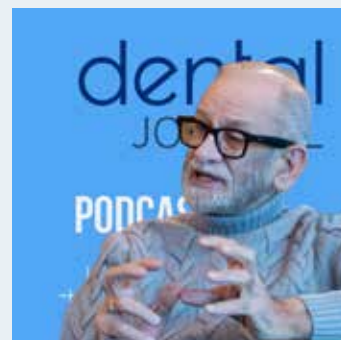
Der Markt für Implantatsysteme wächst global um etwa 7 Prozent jährlich und soll bis 2030 über 6 Milliarden Dollar erreichen. Die Wettbewerber heissen Straumann, Nobel Biocare, Dentsply Sirona. Mit der Akquisition schliesst Zirkonzahn die letzte Lücke im Portfolio – mit einem entscheidenden Unterschied: Das Unternehmen kontrolliert die gesamte Wertschöpfungskette des Materials Zirkonoxid. Von der Rohstoffverarbeitung über die Fräsmaschinen bis zum Endprodukt. Diese doppelte vertikale Integration ist in der fragmentierten Dentalbranche selten – und wertvoll.

Der lange Atem des Mittelstands

ZircoLoc ist mehr als ein Produktlaunch. Zusammen mit der Akqui-

sition markiert er einen Wendepunkt: Zirkonzahn wird vom hochspezialisierten Maschinenbauer zum vertikal integrierten Systemanbieter. Stegers unkonventioneller Ansatz mag Puristen schockieren. Doch er ist konsequent: Warum die hundertste Titanschraube entwickeln, wenn das eigentliche Problem in der Verbindung liegt? Diese Pragmatik, kombiniert mit der Bereitschaft zu kostspieligen Investitionen und der Akquisition komplementärer Expertise, unterscheidet Zirkonzahn von vielen Wettbewerbern.

Zirkonzahn spielt nicht das Quartalspiel der Börse, sondern denkt in Dekaden. In einer alternden Gesellschaft, in der Ansprüche an Ästhetik und Funktionalität steigen, könnte die Kombination aus ZircoLoc und eigenem Implantatsystem zum Standardprodukt werden. Die Weichen sind gestellt. Jetzt muss noch der Markt folgen. In hundert Jahren wird vielleicht niemand mehr wissen, wer die meisten Quartalszahlen optimiert hat. Aber vielleicht erinnert man sich an den Mann aus Gais, der verstand, dass langfristig gute Arbeit immer mehr zählt als gute Quartalszahlen.



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY
Austria

POSTGRADUALE WEITERBILDUNG 2026

Akademische/r Expert*in

– 4 Semester | 80 ECTS –

eröffnet Ihnen direkt nach dem Zahnmedizinstudium, auch ohne Berufserfahrung und mit voller Anerkennung der erbrachten Leistungen von 80 ECTS, den Einstieg in das dritte und letzte Studienjahr des fachlich einschlägigen postgradualen Universitätslehrgangs

Master of Science (Continuing Education), kurz MSc (CE)

– 6 Semester | 120 ECTS –

Ästhetisch-Rekonstruktive Zahnmedizin

Endodontie

Kieferorthopädie

Klinische Implementierung von
Künstlicher Intelligenz in der Zahnmedizin

Orale Chirurgie/Implantologie

Parodontologie und Implantologie

NEU AB
FRÜHLING 2027

Akademische/r Expert*in
Leadership in Dentistry



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY GMBH (DPU)

Postgraduale Weiterbildung

Der Master of Science als Erfolgsbaustein für die Praxis

OA Ass.-Prof. Dr. med. dent. Florian Pfaffeneder-Mantai, MA MSc, absolvierte den Masterstudiengang „Parodontologie und Implantologie“ an der Danube Private University (DPU) unter der wissenschaftlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Gutwald und Univ.-Prof. Dr. Moritz Kebschull, MBA.

Im nachfolgenden Interview berichtet er über seine Motive, das Lehrkonzept der DPU und den konkreten Nutzen der universitären Weiterbildung für seinen Praxisalltag.

Sehr geehrter Herr Dr. Pfaffeneder-Mantai, was hat Sie vor drei Jahren motiviert, mit dem Masterstudiengang „Parodontologie und Implantologie“ zu starten?

Ich wollte mein tägliches klinisches Handeln auf eine noch fundiertere wissenschaftliche Basis stellen. Die Möglichkeit, das eigene Wissen zu vertiefen, klinische Fähigkeiten gezielt auszubauen und dies durch einen akademischen Abschluss abzubilden, hat damals viele Kursteilnehmende begeistert. Gerade in komplexen parodontalen und implantologischen Fällen reichen punktuelle Fortbildungen in der Betreuung oft nicht aus. Der Master bot mir die Möglichkeit, Diagnostik- und Therapiekonzepte nicht nur kennenzulernen, sondern diese auch kritisch zu hinterfragen. Heute kann ich sagen, dass diese Kombination aus Wissenschaft und klinischer Umsetzbarkeit äusserst praxisnah ist. Sie war zudem mitentscheidend für meine Spezialisierung in diesem Fachgebiet.

Warum haben Sie sich für die Danube Private University entschieden? Ausschlaggebend waren die Erfahrung und die Kompetenz der DPU. Seit über zwanzig Jahren wird dort postgraduale zahnmedizinische Weiterbildung angeboten. Hört man sich bei erfahrenen Kolleginnen und

Kollegen um, wird insbesondere das durchdachte Konzept sowie die Breite des Ausbildungsangebots hervorgehoben. Die Lehrenden verfügen über wissenschaftliche Exzellenz und bringen ihre langjährige praktische Erfahrung aktiv in den Unterricht ein.

Was zeichnet das DPU-Konzept aus und wie haben Sie es kennengelernt?

Neben der engen Verzahnung von universitärer Lehre und klinischer Expertise überzeugte mich vor allem der didaktische Mix aus Präsenz- und virtuellen Modulen. Die Präsenzphasen ermöglichen einen intensiven fachlichen Austausch, Diskussionen auf hohem Niveau und praxisnahe Demonstrationen. Die virtuellen Module bieten gleichzeitig die notwendige Flexibilität, um das Studium gut mit dem Praxisalltag zu vereinbaren. Entscheidend war für mich, dass beide Formate didaktisch sinnvoll aufeinander abgestimmt sind und nicht als Kompromiss empfunden werden.

Wie setzten sich die Teilnehmenden Ihres Masterkurses zusammen?

Die Studiengruppe war fachlich und international sehr vielfältig. Kolleginnen und Kollegen mit unterschiedlichem

Erfahrungsstand brachten ihre jeweiligen Perspektiven und klinischen Konzepte ein. Dieser Austausch führte zu einem aussergewöhnlich hohen Diskussionsniveau und eröffnete neue Blickwinkel auf Diagnostik, Therapieplanung und Langzeitbetreuung. Für mich war dieser kollegiale und internationale Dialog aus unterschiedlichen Regionen Europas ein wesentlicher Bestandteil des Lernerfolgs.

Das Weiterbildungsangebot der DPU wurde um den „Akademischen Experten“ ergänzt. Wer profitiert davon?

Der Akademische Experte richtet sich insbesondere an jene, die direkt

nach dem Studium ihr Wissen vertiefen und ihre Kompetenzen erweitern möchten. Jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten eröffnet dieses Modell eine klare Perspektive auf den späteren Masterabschluss. Nach Abschluss des Akademischen Experten ist ein direkter Einstieg in das dritte Jahr des Masterstudiums möglich – ein neues und bislang einzigartiges Konzept.

Was würden Sie all jenen raten, die überlegen, einen Masterkurs zu absolvieren?

Ich empfehle, eine persönliche Checkliste zu erstellen und die Angebote sorgfältig zu vergleichen. Ganz oben sollte dabei die Erfahrung der Insti-

tution stehen: Ist sichergestellt, dass der Masterkurs strukturiert, geplant und vollständig durchgeführt wird? Ebenso wichtig ist die Kompetenz der Studiengangsleitung sowie des Referententeams. Schliesslich spielt die zeitliche Integrierbarkeit eine zentrale Rolle: Gibt es einen überzeugenden Mix aus Präsenz- und Online-Modulen? Auch die Rahmenbedingungen und Konditionen des Studiengangs sollten transparent sein.

www.dp-uni.ac.at



OA Ass.-Prof. Dr. med. dent. Florian Pfaffeneder-Mantai, MA MSc: „Neben der engen Verzahnung von universitärer Lehre und klinischer Expertise überzeugte mich bei der DPU vor allem der didaktische Mix aus Präsenz- und virtuellen Modulen.“

OptraGate® 2

Entspannte und effiziente Behandlungen

OptraGate 2 ist ein latexfreier Lippen-Wangen-Halter, der Sie in Ihrem Praxisalltag optimal unterstützt. OptraGate 2 ermöglicht einen grosszügigen Zugang zum Arbeitsfeld und unterstützt eine effektive und unkomplizierte relative Trockenlegung.

Dank des dritten Rings erleben die Patientinnen und Patienten einen verbesserten Tragekomfort und ihnen fällt es leichter, den Mund während längeren Behandlungen offen zu halten.



**JETZT
INFORMIEREN!**

ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar



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

Der stille Dentalgigant aus Bozen

Vom Bankangestellten zum Dental-Tycoon: Dietrich Gallmetzer hat in Bozen ein clever strukturiertes Imperium aufgebaut – vom kleinen Dentalhändler zur Klinikette, von der Produktion von Schmerzmitteln bis zur nachhaltigen Zahnbürste. Nun brachte er Ende letzten Jahres die Gallmetzer Holding an die Wiener Börse. Das dental JOURNAL besuchte ihn in Bozen, um mehr über seine Strategie zu erfahren.

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm



Next Generation: CEO Dietrich Gallmetzer kontrolliert mit seinen beiden Töchtern Nora (links) und Lisa und Sohn Jochen auch nach dem Börsengang über 75% der Gruppe und das soll auch so bleiben.

Dietrich Gallmetzer (66) sitzt nicht gerne still. Er selbst bezeichnet sich mit einem gewissen Augenzwinkern als „arbeitskrank“. Das Wochenende dient ihm lediglich zur Erholung, um am Montag wieder angreifen zu können. Wenn man den Gründer der Gallmetzer Holding fragt, was sein Geheimnis ist, kokettiert er nicht mit genialer Erfindungsgabe, sondern mit radikalem Pragmatismus. „Ich bin ein kleiner Chinese“, sagt er und meint damit seine Fähigkeit, erfolgreiche Busi-

nessmodelle zu beobachten und blitzschnell zu adaptieren.

Diese Strategie hat den ehemaligen Bankfachmann weit gebracht. Was Anfang der 90er Jahre als Übernahme der kleinen Firma Gerhò mit drei Mitarbeitern und gut 100.000 Euro Umsatz begann, ist heute mit über 50 Millionen Euro der zweitgrösste Dentalhändler Italiens. Doch der Handel ist Gallmetzer längst nicht mehr genug. Er hat ein vertikal integriertes System geschaf-

fen, das in der Branche seinesgleichen sucht: Er produziert, er liefert und – bis vor kurzem – behandelte er Patienten in über 20 Dentalkliniken in ganz Italien.

Das Mantra der Synergie

Wenn Gallmetzer spricht, fällt ein Wort besonders oft: „Synergieeffekte“. Es ist der Kitt, der die fast 40 Firmen der Gruppe zusammenhält. Das Prinzip ist so simpel, wie effektiv: Warum Produkte teuer einkaufen, wenn man sie selbst herstellen kann? Warum nur an Zahnärzte liefern, wenn man selbst Kliniken betreiben kann, die diese Produkte abnehmen?

Die Gallmetzer Holding deckt heute die gesamte Wertschöpfungskette ab. Das Herzstück bildet der Dentalhändler Gerhò. Doch drumherum gruppieren sich Produktionsfirmen wie Intermedical Pharma (Anästhetika), Promis (Zahnpflegeprodukte) oder One (Einwegprodukte) sowie diverse Dienstleister. „Was hindert uns, eine Dentalpraxis zu eröffnen?“, fragte sich Gallmetzer einst, als er eine Immobilie zunächst nur vermieten wollte. Allen Unkenrufen der lokalen Ärztekammer zum Trotz, die ihm den Konkurs innerhalb eines Jahres prophezeite, standen die Patienten am Eröffnungstag Schlange. Es entstanden die Mirò-Kliniken, ein Netzwerk, das dank eigener Labore und direkter Materialversorgung Margen erwirtschaftete, von denen klassische Einzelpraxen nur träumen konnten.

Ein teurer Fehler soll ab 2026 korrigiert werden

Doch auch ein Strategie wie Gallmetzer ist nicht gefeit vor Fehlentscheidungen. Der Verkauf der Mirò-Kliniken an den Schweizer Riesen Colosseum Dental Group (Jacobs Holding) brachte zwar für weitere Investitionen Kapital, wird vom Patriarchen heute jedoch ambivalent gesehen. Zwar blieb man vertraglich als Lieferant an Bord, doch Gallmetzer gibt offen zu: „Es war ein Fehler die Kliniken zu verkaufen.“ Nun korrigiert er den Kurs: Wenn das vereinbarte Wettbewerbsverbot in diesem Jahr ausläuft, will die Familie wieder eigene Kliniken eröffnen, diesmal mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit.

Angriff auf die lukrative Nische: Das Anästhesie-Wagnis

Das nächste grosse Ding, das den Börsengang in Wien rechtfertigt, ist flüssig und schmerzlindernd. Gallmetzer will in den exklusiven Club der Anästhesie-Produzenten aufsteigen. Nur vier Firmen in Europa stellen diese essenziellen Mittel her. Doch die Barrieren sind



Die Klinikette zu verkaufen war ein Fehler. Ich fühlte, als hätte ich meiner Gruppe eine Rippe ausgerissen.



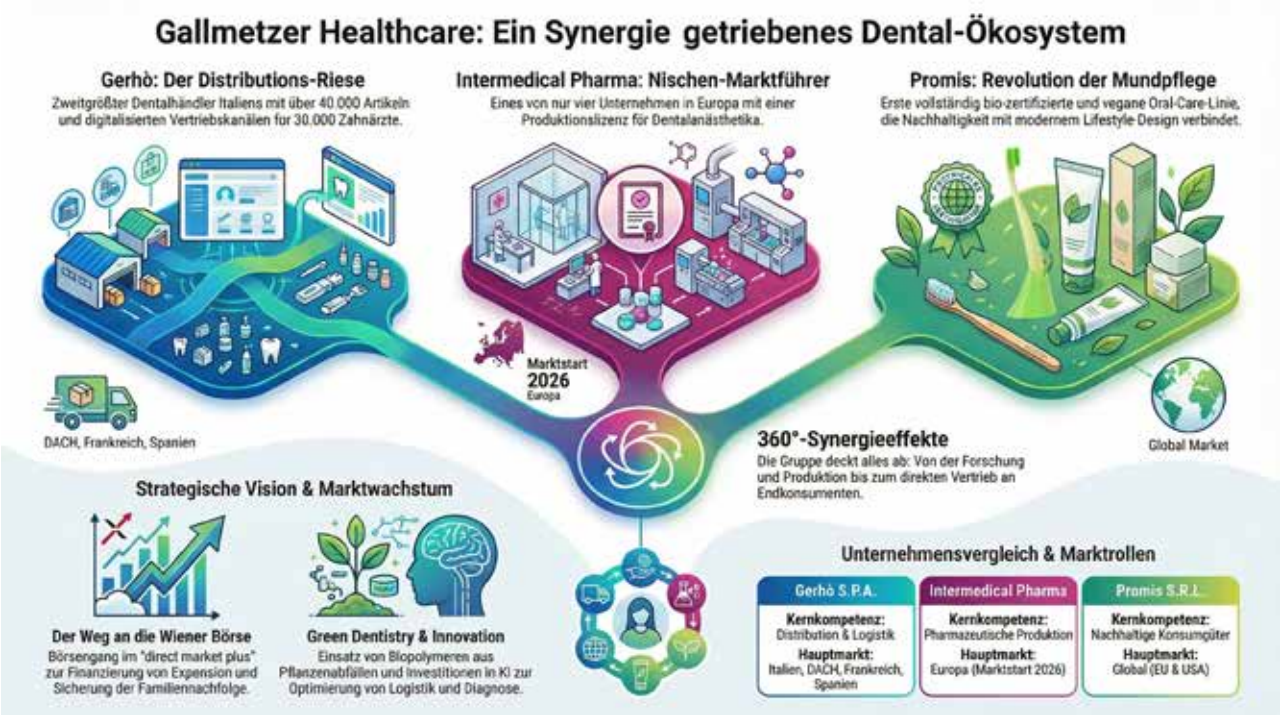
Dietrich Gallmetzer
CEO Gallmetzer Healthcare

hoch: Über 10 Millionen Euro Investition warum zum Aufbau der Produktion notwendig und auch eine Lizenz des italienischen Staates musste beantragt werden. Gallmetzers Kalkül dabei: Wer das Anästhetikum auf Basis Articain liefert – eines der wichtigsten Produkte in der Praxis – hat den Fuss für den Verkauf des gesamten Sortiments in der Tür. Die Produktion findet übrigens nicht in Fernost statt, sondern direkt im Gewerbegebiet von Bozen. Chinesische und amerikanische Investoren standen bereits vor der Tür, wollten die Firma kau-

fen oder in Freihandelszonen locken. Doch Gallmetzer lehnte ab. Er kaufte stattdessen eine 7.000 qm grosse Liegenschaft in Sichtweite der Zentrale. „Wir sind hier geblieben“, sagt er trotzig, aber nicht ohne Stolz auf das Erreichte. Fast 400 Mitarbeiter zählt die Gruppe mittlerweile.

Mit trade4dent auch auf dem DACH Markt

Ein zentraler Baustein der DACH-Strategie der Gallmetzer Holding ist die zugekaufte Tochtergesellschaft trade4dent,



Gerhò, Intermedical und Promis bilden das Rückgrad der Gruppe. In Summe gibt es rund 40 Tochtergesellschaften innerhalb des Gallmetzer Konzerns. Gerhò, Intermedica und Promis sind die wichtigsten Töchter.

die als primäres Vehikel für die Expansion in Österreich und Deutschland fungiert. Obwohl der österreichische Markt aufgrund seiner hohen Wettbewerbsdichte und einer im Vergleich zu Metropolen wie Mailand überschaubaren Anzahl an Zahnärzten als „hart umkämpft“ gilt, konnte Gallmetzer den Umsatz dort in den letzten zwei Jahren vervierfachen.

Der Erfolg basiert auf einem hybriden Vertriebsmodell: Während das Kerngeschäft effizient über Online-Plattformen und zielgerichtete Flyer abgewickelt wird, sichern in Österreich spezialisierte Aussendienstmitarbeiter vor Ort die persönliche Beratung. Gallmetzer setzt dabei auf einen klaren Wettbewerbsvorteil durch attraktive Preisgestaltung und ein Vollsortiment, das ausgehend von 800 Schnelldrehern des täglichen Bedarfs bis hin zur komplexen Praxis-einrichtung wie Zahnarztstühlen alles abdeckt.

Die nächste Generation: Grün und Digital

Während der Vater das Imperium Stück für Stück ausbaut, steht die Nachfolge bereits in den Startlöchern – und sie bringt frische Ideen in die Holding. Die älteste Tochter Nora verantwortet mit der Marke Promis den Vorstoss in die Nachhaltigkeit. Was als Reaktion auf die schlechte Mundhygiene der Italiener begann, ist heute eine designorientierte Linie aus Biokunststoff und recycelten Materialien, die es bis in die Regale der Drogeriekette Müller geschafft hat. Sohn Jochen wiederum treibt die Digitalisierung und den Einsatz der KI in der Gruppe voran. Die jüngste Tochter Lisa verantwortet den Nachhaltigkeitsbereich im Konzern – kurz ESG (Environmental, Social, and Governance). Der Einstieg der Kinder kommt gerade recht, es gibt mehr denn je zu tun. In der letzten Jahresbilanz der Gallmetzer Holding wird ein Verlust ausgewiesen,

weil neben Firmenwertabschreibungen die enormen Investitionen in die Produktionsanlagen und der Aufbau der jungen Marke Promis erhebliche Kosten verursacht haben, die sich jedoch langfristig als strategisch sinnvoll erweisen und die Basis für zukünftiges Wachstum schaffen sollen.

Fazit: Kein Ende in Sicht

Die Branche konsolidiert sich. Investmentfonds kaufen Kliniken und Händler auf, der Wettbewerb wird härter. Doch Dietrich Gallmetzer denkt nicht ans Aufhören. Im Gegenteil. In fünf Jahren, so seine Vision, soll die Gruppe durch Wachstum und weitere Akquisitionen eines der umsatzstärksten Konzerne in der Branche sein – da ist er sich mit seinen Kindern einig. Und er selbst? Er wird wohl immer noch jeden Sonntag kaum erwarten können, dass es endlich wieder Montag wird.

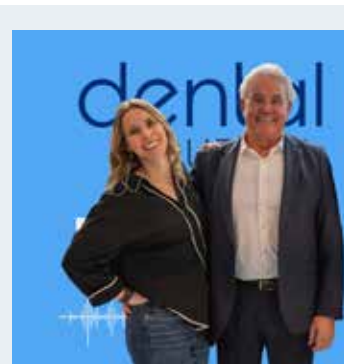
Wie Nora Gallmetzer mit der Marke Promis den Zahnpflegemarkt aufmischt



Als Nora Gallmetzer vor fünf Jahren in der eigenen Familienklinik arbeitete, fiel ihr etwas auf: Die italienische Bevölkerung hat eine verbesserungswürdige Zahnpflege. „Startend beim normalen täglichen Zähneputzen zu Hause“, sagt die älteste Tochter des Dental-Unternehmers Dietrich Gallmetzer. Gleichzeitig stellte sie fest: Der Zahnpflegemarkt hat sich seit einem Jahrhundert kaum verändert. Und während 2020 alle über Nachhaltigkeit sprachen, passierte im Dentalbereich „gar nichts“. Dabei wird bei einem Produkt, das man täglich nutzt und drei- bis viermal jährlich wechselt, enorm viel Müll produziert. Sechs bis sieben Monate investierte Nora Gallmetzer in die Recherche. Bambus- und Holzbürsten fielen durch. Zu wenig Borsten, schlechte Qualität, und Wasser bleibt im Naturmaterial gespeichert – ein Paradies für Bakterien. „Ein Zahnarzt würde so etwas nicht empfehlen“, sagt sie. Die Lösung: Lignin – ein Material aus Abfällen der Papier- und Zelluloseproduktion, gemischt mit Zuckerrohr und Maisstärke. Nicht kompostierbar, aber mit minimalem CO₂-Abdruck. Dazu Zuckerrohrstängel und recyceltes Plastik aus italienischen PET-Flaschen.

Die Produkte werden in Spanien, Italien, Schweiz und Deutschland produziert.

Familie Gallmetzer macht keine halben Sachen. „Wir kaufen weder von China noch von anderen Händlern zu. Wir machen alles selber. Das ist alles patentiert“, erklärt die junge Unternehmerin. Das Investment war erheblich. Heute ist Promis weltweit erhältlich, in Österreich u.a. im Müller-Drogeriemarkt sowie online. Zahnärzte testen die Produkte und empfehlen sie weiter. Doch Nora Gallmetzer ist noch lange nicht fertig. Eine Kinderlinie ist gerade fertig geworden, Interdentalbürsten folgen. Das grosse Ziel: Die kompostierbare Zahnbürste. „Das ist sehr schwierig“, räumt Nora Gallmetzer ein. „Aber wir bleiben dran.“



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



Nora Gallmetzer, der kreative Kopf hinter der Nachhaltigkeitsmarke Promis

ESTELITE

Ästhetik mit System – Komposite von TOKUYAMA

Spezialisten & Alleskönner: Die ESTELITE-Familie – ein einzigartiges System für die moderne Füllungstherapie basierend auf sphärischen Füllkörpern.



Individuelle Anwendungsmöglichkeiten durch verschiedenste Viskositäten



Exzellente Polierbarkeit & Handhabung mehrfach ausgezeichnet durch den Dental Advisor



Hohe Belastbarkeit durch optimal abgestimmte sphärische Füllkörper



Schnelle Tiefenhärtung durch kontrollierte Brechungsindizes & RAP-Technologie



Für den idealen Workflow:
Unsere ESTEPOLISHER



MUSTER & MEHR

 **Tokuyama**
tokuyama-dental.eu



Dentalmentorin Nikola Keresztfalvi MSc bringt den „Nike-Faktor“ in die Zahnarztpraxen.

Interview mit Dentalmentorin Niki

Warum Coaching mehr bewirkt als klassische Beratung – und was Zahnarztpraxen wirklich brauchen

Über den Mut zur Veränderung, die Kraft von Wertschätzung – und warum gute Zahnmedizin auch gute Führung braucht

Niki, viele Zahnärzte sehen sich primär als Mediziner, merken aber schnell, dass sie plötzlich auch Unternehmer, Personalleiter und Psychologe sein müssen. Warum bezeichnest du dich bewusst als Dentalmentorin und nicht als klassische Unternehmensberaterin?

Genau an diesem Punkt setzt meine Arbeit an – dort, wo klassische Beratung endet. Eine herkömmliche Unternehmensberatung liefert Konzepte, Analysen und Strategien von aussen. Das hat seine Berechtigung, aber in einer Zahnarztpraxis reicht das oft nicht aus. Meine spezialisierte Perspektive als Dentalmentorin ermöglicht es mir, die Entwicklung der Ordination von innen heraus zu begleiten. Coaching verändert das Verhalten der Menschen, stärkt ihre Haltung, ihr Verantwortungsbewusstsein und die gesamte Teamperformance. Wenn sowohl die Führung als auch die Mitarbeiter persönlich reifen und die Rollenverteilung klar definiert ist, kann der Zahnarzt endlich delegieren – und hat wieder die Zeit und den Kopf frei, sich um das zu kümmern, wofür er eigentlich ausgebildet wurde: seine Patienten.

Was genau ist der „Nike-Faktor“, den du in eine festgefahrene Praxisstruktur bringst?

Der Nike-Faktor steht für einen ganz bewussten Perspektivenwechsel – einen neuen Zugang, der mit mehr

Leichtigkeit verbunden ist. In vielen Praxen herrschen tief verankerte Glaubenssätze: „Das war schon immer so“, „Dafür haben wir jetzt keine Zeit“ oder „Veränderung ist hier ohnehin nicht erwünscht.“ Diese Sätze klingen harmlos, sind aber oft die eigentlichen Ursachen für festgefahrene Strukturen. Dahinter stecken Hierarchien, Gewohnheiten, chronischer Zeitmangel und vor allem die Angst vor Veränderung. Meine Aufgabe ist es, diese Muster sichtbar zu machen und zu durchbrechen – damit Klarheit entsteht und neue, funktionierende Prozesse implementiert werden können.

Auf deiner Website sprichst du viel über das Zusammenspiel von Team-Dynamik und wirtschaftlichem Erfolg. Wo liegt in den meisten Praxen der „blinde Fleck“, wenn es um die Mitarbeiterzufriedenheit geht?

Mitarbeiterzufriedenheit wird in vielen Praxen zwar häufig thematisiert, aber selten wirklich verstanden. Der blinde Fleck liegt darin, dass Zufriedenheit für jeden Mitarbeiter etwas völlig anderes bedeutet. Es gibt ganz unterschiedliche, individuell wahrgenommene Dimensionen – angefangen bei der Führungsstruktur und dem Teamklima über Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bis hin zur Sinnhaftigkeit der Aufgaben, der Arbeitsbelastung und der internen Kommunikation. Das Schlüsselthema, das

meiner Erfahrung nach am meisten unterschätzt wird, ist die Wertschätzung. Wer in einer Zahnarztpraxis arbeitet, übt einen äusserst verantwortungsvollen und körperlich wie emotional anstrengenden Beruf aus. Diese Leistung anzuerkennen, ist kein „Nice-to-have“, sondern eine Grundvoraussetzung für langfristige Mitarbeiterbindung.

Mentoring impliziert eine sehr persönliche Begleitung. Wie sieht ein typischer Moment in deiner Arbeit aus, in dem bei einem Praxisinhaber der sprichwörtliche Knoten platzt?

Ein grosser Vorteil im Coaching ist die unbelastete Möglichkeit, viele Dinge offen anzusprechen, die sonst einer hierarchischen Struktur untergeordnet sind. In der Praxis traut sich niemand, dem Chef zu sagen, was wirklich schief läuft. Im Coaching-Setting ändert sich das. Der entscheidende Moment ist oft der, in dem dem Praxisinhaber klar wird: Es liegt kein persönliches Versagen vor. Von Experten der Zahnmedizin wird schlicht nicht vorausgesetzt, dass sie eine Leadership-Ausbildung haben. Das ist eine enorme Erleichterung. Aber die eigentliche Frage, ob aus dieser Erkenntnis auch echte Veränderung wird, entscheidet sich an einem einzigen Punkt: Ob der Dienstgeber bereit ist, die Opferrolle zu verlassen und aktiv Verantwortung für die Weiterentwicklung zu übernehmen.

Der Fachkräftemangel ist in der Dentalbranche das Thema Nummer eins. Welche Rolle spielt das „Praxis-Branding“ heute, um nicht nur Patienten, sondern vor allem die richtigen Teammitglieder anzuziehen?

Die Antwort lässt sich in drei Worten zusammenfassen: Klarheit, Authentizität und Kultur. Um die richtigen Mitarbeiter zu finden und langfristig zu halten, muss eine Praxis klar definieren, wie geführt und gearbeitet wird, was erwartet wird und wie viel Eigeninitiative erwünscht ist. Das klingt simpel, wird aber in der Realität erstaunlich selten konsequent umgesetzt. Je klarer sich eine Ordination nach aussen und nach innen positioniert, desto gezielter werden auch die Bewerbungen sein. Menschen suchen heute nicht nur einen Job – sie suchen einen Ort, an dem sie sich mit den Werten und der Arbeitsweise identifizieren können.

Patientenkommunikation ist mehr als nur das Erklären von Befunden. Wie bringst du Praxisteams bei, medizinische Notwendigkeit so zu kommunizieren, dass der Patient sich verstanden fühlt und gerne „Ja“ zur Behandlung sagt?

Hier geht es ganz klar darum, Vertrauen aufzubauen und die Bindung zum Patienten zu stärken. Man muss sich vor Augen halten: Patienten kommen häufig mit Angst in die Praxis, haben wenig bis kein Fachwissen und fürchten sich vor hohen Kosten. Das ist eine emotional aufgeladene Situation. Ein gut geschultes Team kann durch klare Kommunikation, eine einheitliche Haltung und abgestimmte Botschaften empathisch erklären, worum es bei der Behandlung geht – ohne Druck aufzubauen. Die Entscheidung bleibt immer beim Patienten. Aber wenn er sich verstanden und gut aufgehoben fühlt, wird er diese Entscheidung viel eher mit Überzeugung treffen.

Digitalisierung vs. Empathie: Wie viel Technik braucht eine moderne Praxis – und wie viel „Mensch“ muss am Ende übrig bleiben?

Digitalisierung ist in der Zahnarztpraxis heute schlicht unumgänglich.

Gerade in Bereichen wie Terminmanagement, Dokumentation oder der Erfassung von Hygieneketten schafft ein hoher technischer Standard enorme Effizienzgewinne. Manche Prozesse müssen digital organisiert sein, um überhaupt zeitgemäss arbeiten zu können. Dennoch bin ich überzeugt: Eine Ordination muss menschlich geführt werden. Technik kann vieles erleichtern, aber Empathie lässt sich nicht automatisieren. Sie ist es, die die Bindung zum Patienten stärkt und eine Praxis von innen heraus lebendig hält. Im besten Fall nutzt man beides gleichzeitig – Technologie für die Effizienz und Menschlichkeit für die Beziehung.

Was ist die erste Sofort-Massnahme, die du einer Praxis empfehlst, die zwar medizinisch top ist, aber bei der die Stimmung im Team am Boden liegt?

Das Zauberwort heisst „Interessensensibilität“. Wenn alle Mitarbeiter dieselben Interessen vertreten und an einem Strang ziehen, passiert etwas Bemerkenswertes: Druck weicht der Motivation, Kontrolle weicht der Selbstorganisation und Misstrauen weicht dem Vertrauen. Plötzlich wird mit Kopf, Herz und echtem Verantwortungsbewusstsein miteinander gearbeitet. Das klingt nach einem hohen Ideal, aber es ist in der Praxis absolut erreichbar – wenn man bereit ist, diesen gemeinsamen Nenner bewusst zu erarbeiten.

Viele Praxen haben Angst vor Veränderung. Wie nimmst du das Team mit, damit deine Konzepte nicht als „Anweisung von oben“, sondern als gemeinsame Chance wahrgenommen werden?

Man muss der Angst und dem Widerstand aktiv begegnen – und gleichzeitig Neugier und Offenheit wecken. Der entscheidende Hebel liegt in der Kommunikation: Je klarer vermittelt wird, dass hier etwas „für uns“ passiert und nicht „mit uns“ oder „gegen uns“, desto offener wird das Team das Angebot annehmen. Warum ist ein Veränderungsprozess so häufig mit Angst besetzt? Weil der Weg, wohin es gehen soll, meist nicht klar vorgegeben ist. Menschen haben keine Angst

vor Veränderung an sich – sie haben Angst vor dem Unbekannten. Deshalb ist Transparenz in diesem Prozess nicht optional, sondern ein absolutes Muss.

Wenn wir drei Jahre in die Zukunft schauen: Wie wird sich die Rolle des Zahnarztes verändern – und wie bereitest du deine Mentees heute schon darauf vor?

Ich bin überzeugt, dass der Trend weg von der alleinigen Praxis des Zahnarztes geht. Gemeinschaftspraxen werden sich zunehmend durchsetzen, weil sie handfeste Vorteile bieten – von der finanziellen Tragbarkeit über ein besseres Zeitmanagement bis hin zur Work-Life-Balance, die für die jüngere Generation ein immer zentraleres Thema ist. Das bedeutet aber auch, dass sich die Rolle des Zahnarztes signifikant verändern wird. Es wird nicht mehr nur um medizinische Exzellenz gehen, sondern zunehmend um Führungskompetenz, Koordination und Moderation.

Ein Aspekt, der mir dabei besonders am Herzen liegt: Heute sind über 60 Prozent der Zahnärzte Frauen. Das verändert die Branche grundlegend. Fragen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie müssen genauso beantwortet werden wie die Frage, wie Frauen ihre Rolle als Ärztin leben und gestalten möchten. Coaching bietet hier eine strategische Gestaltungsmöglichkeit, um sich aktiv an diesem Paradigmenwechsel zu beteiligen – statt ihm nur zuzusehen.

www.nikecom.at

Kontakt

Nikola Keresztfalvi MSc

E-Mail: office@nikecom.at
Telefon: +43 664 4555979

Anschrift:

Coaching-Raum 1:
2822 Bad Erlach

Coaching-Raum 2:
Bahngasse 29-33
2700 Wr. Neustadt

WID WIENER
INTERNATIONALE
DENTALAUSSTELLUNG

8. & 9. MAI
2026



**SAVE
THE DATE**

www.wid.dental

Pressemitteilung

Symbiotic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere

Symbiotic Teeth sind der Zahnersatz der neuesten Generation. Sie erzeugen eine mukosale Schutzbarriere gegen Plaque und Bakterien nach Vorbild des natürlichen Zahns. Langzeitstudien zufolge können dadurch Nebenwirkungen wie Mukositis und Periimplantitis deutlich reduziert respektive gänzlich vermieden werden.^{1,2} Dies ermöglicht erstmals stabile ästhetische Resultate von festsitzenden Versorgungen.¹

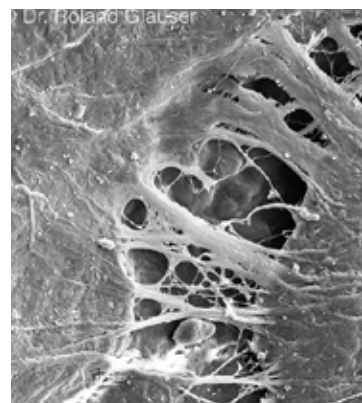


Abb. 1: Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme zeigt das Verwachsen von oralem Weichgewebe mit dem Halsbereich eines Patent™ Symbiotic Tooth (© Dr. Roland Glauser).

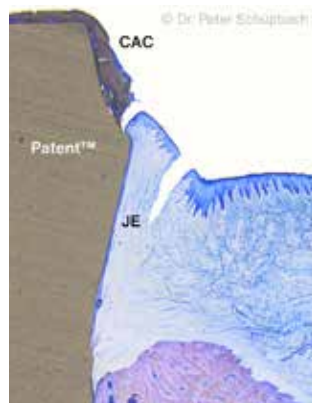


Abb. 2: Histologischer Querschnitt zeigt den Verbund zwischen Saumpithel (JE) und Halsbereich eines Patent™ Symbiotic Tooth (links), welcher verhindert, dass Plaque und Zahnstein in das Gewebe eindringen.

Natürliche Zähne sind im Weichgewebe von einer Schutzbarriere umgeben. Sie verhindert, dass Plaque und Bakterien in das umliegende Gewebe eindringen. Für die dentale Gesundheit ist sie somit von entscheidender Bedeutung. Mit dem Verlust eines Zahns geht auch dessen Schutzbarriere verloren. Kein Zahnimplantat kann Stand heute die Funktion dieser Barriere wiederherstellen.

Mukosale Schutzbarriere

Mit Symbiotic Teeth ist dies erstmals möglich. Symbiotic Teeth erzeugen eine mukosale Schutzbarriere nach Vorbild des natürlichen Zahns. Voraussetzung für das Entstehen einer mukosalen Schutzbarriere ist das Verwachsen von oralem Weichgewebe mit dem Halsbereich eines Symbiotic Tooth. Dieser Vorgang konnte bei Symbiotic Teeth der Marke Patent™ erstmals überhaupt für eine Zahnersatzlösung nachgewiesen werden (Abb. 1).³⁻⁵ Damit stellen Symbiotic Teeth die konsequente Weiterentwicklung von Zahnimplantaten dar.

Neues Level an klinischen Möglichkeiten

Die mukosale Schutzbarriere schirmt das Gewebe vor Plaquemigration und Krankheitserregern wie Bakterien ab (Abb. 2). Dadurch können Zahnersatzspezialisten die Gewebegesundheit bei ihren Patienten erhalten und die für Zahnimplantate typischen Nebenwirkungen (43% Mukositis und 22% Periimplantitis; Abb. 3⁶) deutlich reduzieren respektive gänzlich vermeiden.^{1,2} Dies ermöglicht langfristig stabile ästhetische Resultate.¹

Einziger Medical Value dank mukosaler Schutzbarriere

- Mukosale Schutzbarriere verhindert Plaquemigration entlang des Patent™ Halsbereichs tief in die Gewebe (Abb. 2).^{3,4}
- Patent™ Symbiotic Teeth zeigen nach 9 Jahren durchschn. Sondierungstiefe von 3 mm (entspricht dem Benchmark eines gesunden natürlichen Zahns; Abb. 4).¹
- Patent™ Symbiotic Teeth zeigen nach 9 Jahren durchschn. Mukosarezession von 0.1 mm und damit langfristig stabile Ästhetik.¹
- Langzeitstudien berichten niedrige Raten von Mukositis und keine Periimplantitis – selbst bei Patienten mit Risikofaktoren.^{1,2}

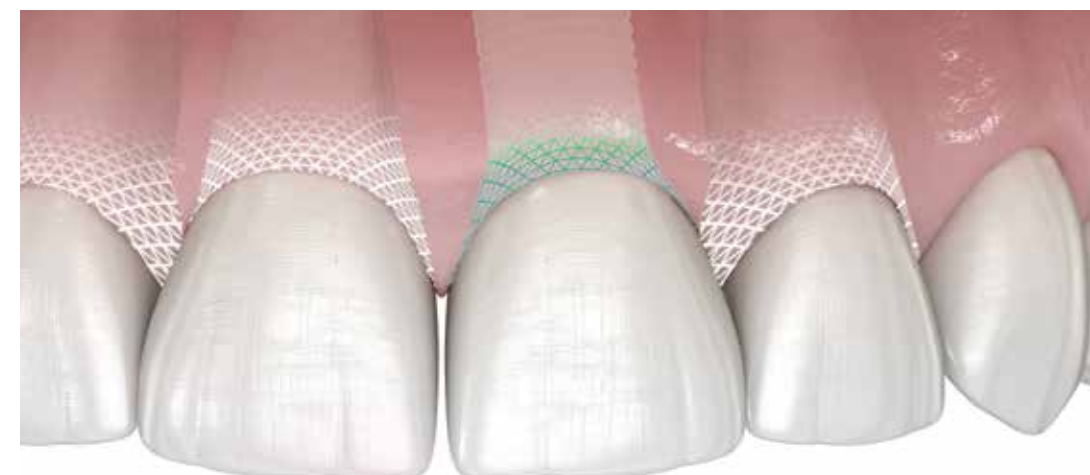


Abb. 3: Patent™ Symbiotic Teeth erzeugen eine mukosale Schutzbarriere gegen Plaque und Bakterien nach Vorbild des natürlichen Zahns. Das ermöglicht Zahnersatz, der auf Augenhöhe mit natürlichen Zähnen performt (© Patent Medical).



Abb. 4: Ein überkronter Patent™ Symbiotic Tooth nach 4.5 Jahren: Die maximale Sondierungstiefe von 3 mm entspricht dem physiologischen Zustand eines gesunden natürlichen Zahns (© Dr. Roland Glauser).

Zahnersatz der neuesten Generation

Symbiotic Teeth sind der Zahnersatz der neuesten Generation. Sie erzeugen eine mukosale Schutzbarriere, welche das Gewebe vor Plaquemigration und Bakterien abschirmt. Dieser medizinische Durchbruch ermöglicht Zahnersatz, der auf Augenhöhe mit natürlichen Zähnen performt.

Weitere Informationen finden Sie auf www.mypatent.com

Kontakt

Patent Medical AG
Churerstrasse 66
8852 Altendorf, Schweiz
info@mypatent.com
www.mypatent.com

QUELLEN

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;33(12):1233-1244. doi:10.1111/clr.140055.
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(6):1105-1114. doi:10.11607/jomi.10284.
3. Bosshardt D. Soft Tissue Healing and Soft Tissue Barrier Around Oral Implants. Presented at: Oral Health Research Congress; September 12–14, 2024; Geneva, Switzerland.
4. Glauser R. Soft tissue bond—the missing element for the prevention of peri-implant diseases? Presented at: EuroPerio 11 Congress; May 14–17, 2025; Vienna, Austria.
5. Sculean A. The novel Zero Peri-implantitis Concept—a valid treatment option for perio patients? Presented at: EuroPerio 11 Congress; May 14–17, 2025; Vienna, Austria.
6. Derks J, Tomasi C. Peri-implant health and disease. A systematic review of current epidemiology. J Clin Periodontol. 2015;42 Suppl 16:S158-71. doi:10.1111/jcpe.12334



Gute Haftwerte mit adhäsiven und selbstadhäsiven Befestigungskompositen

Universal-Adhäsiv als Flusssäure-Ersatz?

Lithium-Disilikat hat sich aufgrund seiner vorteilhaften mechanischen und ästhetischen Eigenschaften als Material unter anderem für Kronen, Veneers und Inlays etabliert. Um eine möglichst langfristige und verlässliche Haftung an der Zahnhartsubstanz zu gewährleisten, ist jedoch ein geeignetes Adhäsivprotokoll nötig. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Vorbehandlung des Restaurationswerkstoffs. Aktuelle Studienergebnisse aus Japan lassen in diesem Zusammenhang das Universaladhäsiv Universal Bond II als attraktive Alternative zu Flusssäure erscheinen – und das bei hoher Kompatibilität mit anderen Adhäsivsystemen.

Als Standardvorgehen bei der Vorbehandlung von Lithium-Disilikat-Restaurationen hat sich das Ätzen der Innenflächen mit 5-prozentigem Flusssäuregel etabliert. Anders als bei anderen Glaskeramiken beträgt die Ätzdauer hier allerdings nur 20 Sekunden¹. Aus der Keramik werden durch diesen Prozess Glasanteile herausgelöst, ein retentives Ätzmuster entsteht. Dieses Muster stellt

die Grundlage für die mikromechanische Verankerung zwischen Keramik und Befestigungskomposit dar². Zusätzlich verbessert eine anschließende Silanisierung der Restaurationsoberfläche den Haftverbund.

Neben separaten Silan-Primern können zu diesem Zweck auch Universaladhäsive mit Silanhaftvermittler zum Einsatz kommen. Diese wiederum stehen sowohl als Ein- als auch als Zwei-Flaschen-Ausführungen zur Ver-

fügung. Welche dieser beiden Ausführungen zum Erreichen eines langfristigen Haftverbunds zu bevorzugen ist, darauf blickt eine aktuelle Studie aus Japan³. Neben der Kompatibilität mit verschiedenen Befestigungskompositen interessierte die Wissenschaftler dabei unter anderem auch, inwiefern ein solches Universaladhäsiv für die Vorbehandlung von Lithium-Disilikat als Ersatz für die potenziell gesundheitsschädliche Flusssäure in Frage kommt.

Eine Studie, neun Befestigungskomposite

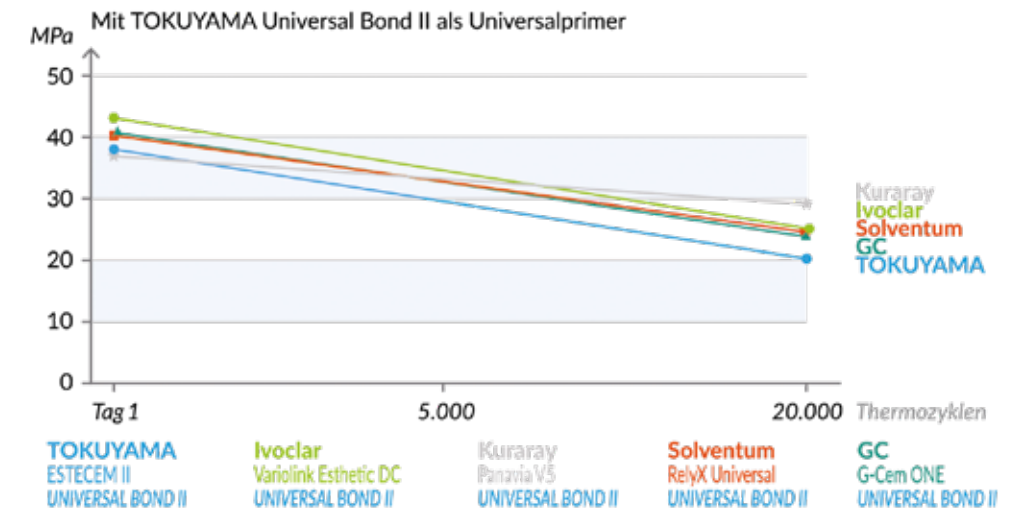
Für ihre Untersuchung nahmen die Forscher den Haftverbund von neun verschiedenen adhäsiven bzw. selbstadhäsiven Befestigungskompositen sowie ihrem jeweils dazugehörigen Adhäsivsystem mit Lithium-Disilikat in den Blick. Dabei griffen sie auf drei unterschiedliche Vorbehandlungs-Methoden zurück. Neben der klassischen Flusssäure-Vorbehandlung (20 Sekunden bei

einer Konzentration von 4,5 Prozent) und dem Verzicht auf die Vorbehandlung mit Flusssäure kam auch die ausschliessliche Vorbehandlung mit einem Zwei-Komponenten-Universaladhäsiv (Universal Bond II, Tokuyama Dental) zum Einsatz.

Jeweils zu drei unterschiedlichen Zeitpunkten ermittelten die Wissenschaftler anschließend die Scherhaftfestigkeitswerte zwischen Befestigungskomposit und Lithium-Disilikat: nach einer eintägiger Alterung in 37 Grad Celsius warmem, destilliertem Wasser, nach 5.000 und nach 20.000 Thermozyklen. Auf diesem Weg sollte eine zweijährige Tragedauer der Restauration simuliert werden.

Zwei-Flaschen-Adhäsive im Vorteil

Als Nullhypothese waren die Forscher davon ausgegangen, dass die Haftkraft nach der ausschliesslichen Vorbehandlung mit einem Ein-Flaschen-Adhäsiv im Laufe der Zeit signifikant abnehmen würde. Diese Annahme bestätigten die Messungen: Verzichtete man bei der Vorbehandlung auf Flusssäure und griff lediglich auf das zum Befestigungskomposit gehörende Adhäsivsystem zurück, so näherten sich die Haftkraftwerte bei 20.000 Thermozyklen in fast allen Fällen der Nulllinie an. Die einzigen Ausnahmen bildeten die Befestigungskomposite ESTECM II (Tokuyama Dental) und Super-Bond Universal (SUN MEDICAL) mit ihren jeweiligen Adhäsivsystemen. Bei ihnen konnten auch nach 20.000 Thermozyklen noch Haftwerte von mehr als 20 MPa festgestellt werden. Beiden Systemen gemeinsam: Es handelt sich um Zwei-Flaschen-Adhäsive. Als Begründung für den signifikanten Unterschied führt die Forschungsgruppe an, dass bei Zwei-Komponenten-Adhäsiven eine



Zersetzung des Silanhaftvermittlers im Gegensatz zu Ein-Flaschen-Adhäsiven erst nach dem Mischen beider Komponenten stattfinden kann.

Breite Kompatibilität & Zukunftspotenzial

Eine weitere Erkenntnis: Bei der Untersuchung des dritten Vorbehandlungs-Modus, der ausschliesslichen Vorbehandlung mit dem Universaladhäsiv Universal Bond II (Tokuyama Dental), konnten die Wissenschaftler gute Haftwerte in Kombination mit Befestigungskompositen anderer Hersteller feststellen. Nach 20.000 Thermozyklen lagen die Haftwerte hier höher als diejenigen, die unter Verzicht auf die Flusssäure-Vorbehandlung mit dem jeweils empfohlenen Adhäsivsystem erreicht werden konnten.

Diese Ergebnisse zeigen ausgeprägte Kompatibilität von Universal Bond II im Einsatz mit anderen gängigen Befestigungskompositen – darunter auch selbstadhäsive Systeme. Aus Sicht der Wissenschaftler qualifiziert sich das Universaladhäsiv auf Grundlage dieser Ergebnisse als gangbarer Alternativweg für die Vorbehandlung mit Flusssäure. Darüber hinaus kön-

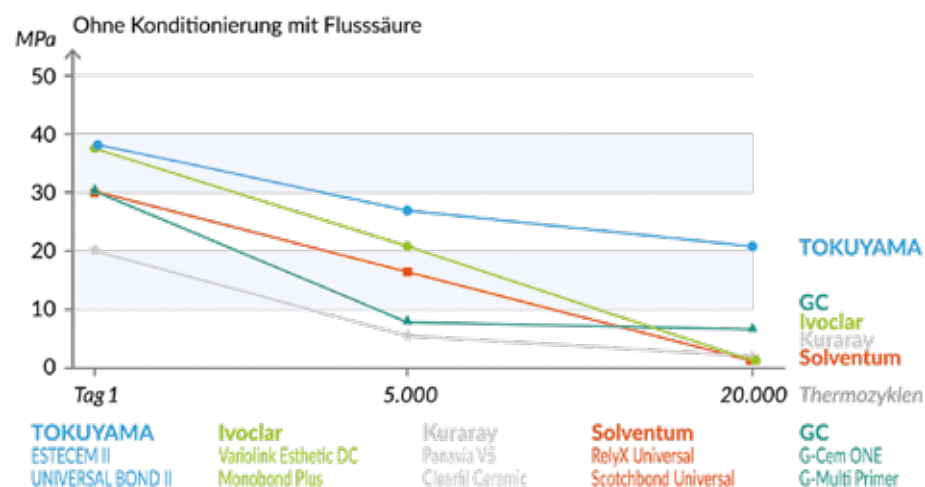
ne das Einsatzspektrum des Produkts in Zukunft womöglich sogar über die Herstellerempfehlung hinaus hin erweitert und das Universaladhäsiv ganz allgemein als Vorbehandlungsmittel für das Bonding von Lithium-Disilikat und Befestigungskompositen eingesetzt werden.

Fazit für die Praxis

Wird bei der adhäsiven Befestigung von Lithium-Disilikat-Restaurationen auf eine Vorbehandlung mit Flusssäure verzichtet, so lässt sich mit Zwei-Komponenten-Adhäsivsystemen dennoch eine zuverlässige und dauerhafte Haftung erreichen. Eine aktuelle Studie bescheinigt dabei dem Universaladhäsiv Universal Bond II (Tokuyama Dental) eine hohe Kompatibilität beim Einsatz mit verschiedenen adhäsiven und selbstadhäsiven Befestigungskompositen.

<https://tokuyama-dental.eu>

¹Hajto J. Zeitgemässe Vollkeramik. Materialeigenschaft und klinische Anwendung. CME-Beilage in: Der Freie Zahnarzt 11/2012.
²Manhart J. Intraorale Reparatur von Keramikeneinlagefüllungen. ZMK, 2019. 35(3): S. 94-103.
³Irie, M.; Okada, M.; Maruo, Y.; Nishigawa, G.; Matsumoto, T. Long-Term Bonding Performance of One-Bottle vs. Two-Bottle Bonding Agents to Lithium Disilicate Ceramics. Polymers 2024, 16, 2266. <https://doi.org/10.3390/polym16162266>.



Fallstudie

Schwarze Dreiecke zuverlässig schliessen

Ein 34-jähriger Mann stellte sich mit einem ästhetischen Anliegen vor: Ihn störten die kleinen Diastemata und schwarzen Dreiecke zwischen den von Natur aus eher schmalen Zähnen.

Von Maarten de Beer, Niederlande



Abb. 1: Lächeln des Patienten beim ersten Besuch.



Abb. 5-7: Farbbestimmung unter kreuzpolarisiertem Licht



Abb. 2: Zahn 11 und 21 sind über den Retentionsdraht hinweg mit Komposit verblockt.



Abb. 7: Farbbestimmung unter kreuzpolarisiertem Licht



Abb. 8: Das Komposit im oberen Frontzahnbereich wurde entfernt, ...



Abb. 3: Oberkieferfront von okklusal. Die Kompositrestaurationen sind deutlich als solche erkennbar.



Abb. 4: Farbbestimmung mit Hilfe eines auf die Zähne aufgetragenen Komposits (G-ænial A'CHORD A2, A1, JE und AE; GC).

Sein Zahnarzt hatte die Lücken bereits mit Komposit verengt, doch war der Patient mit dem Ergebnis nicht zufrieden (Abb. 1). Die schwarzen Dreiecke waren weiterhin vorhanden und gleichzeitig sah man deutlich einen Übergang zwischen Zahn und Komposit. Zudem waren Zahn 11 und 21 unterschiedlich breit ausgefallen, die Restaurationen waren schwer zu reinigen und verfärbten sich schnell (Abb. 2). Hinter den Frontzähnen verlief ein Retentionsdraht und Zahn 11 und 21 waren mit Komposit verblockt (Abb. 3). In jedem Fall musste der Retentionsdraht entfernt werden, denn er verhinderte eine erfolgreiche approximale Restauration. Die Ausgangssituation wurde ausführlich fotografisch dokumen-

tiert. Ein schnell erstelltes Komposit-Mockup zeigte dem Patienten die Behandlungsmöglichkeiten auf. Nach Einwilligung des Patienten wurde ein Behandlungstermin vereinbart. Die Farbbestimmung stand am Anfang der Behandlung. Es wurde versuchsweise Komposit in verschiedenen Farben auf die Zähne aufgetragen, um festzustellen, welcher Farbton sich am besten in das Umfeld integrierte. Getestet wurde G-ænial™ A'CHORD (GC) in den Farben A2, A1, JE und AE (Abb. 4). Mit kreuzpolarisiertem Licht wurde eine weiche Ausleuchtung ohne Reflektionen erzielt, sodass die Farbe noch besser beurteilt werden konnte (Abb. 5). Beim Schliessen von Diastemata oder schwarzen Dreiecken reicht es oft aus, sich für einen



Abb. 9: ... ebenso wie der Retentionsdraht.



Abb. 10: Isolierung mit Kofferdam. Retraktionsfaden aus Zahnseide sorgen für zusätzliche Retraktion.



Abb. 11: Darüber hinaus trug die Brinker-Klammer B4 zu einer noch stärkeren Retraktion bei (hier bei Zahn 13).

einheitlichen Farbton zu entscheiden; eine komplexe Farbschichtung ist hier normalerweise nicht erforderlich. Im vorliegenden Fall erwies sich G-ænial A'CHORD A1 (GC) als am besten passende Farbe. Zunächst wurden der Retentionsdraht und alle Kompositrestaurationen entfernt (Abb. 6 bis 9). Dann wurde von Zahn 15 bis Zahn 25 der Kofferdam (Isodam Heavy, Sigma Dental) angelegt. Mit Ligaturen aus Zahnseide (PTFE- Floss, Tandex) konnte eine zusätzliche Retraktion erreicht werden (Abb. 10). An Zahn 13 wurde eine zusätzliche Kofferdamklammer (Brinker B4, Coltene) angebracht, um den Bereich der Gingivarezession besser zu isolieren und die Retraktion weiter zu verstärken. Der Klammerbogen wurde mit selbststän-

dendem fließfähigem Komposit stabilisiert (Abb. 11). Die Zähne wurden ausgiebig mit 29-µm-Aluminiumoxid (Aquacare Twin, Velopex) sandgestrahlt und mit 37%iger Phosphorsäure geätzt. Es wurden Primer und Bonder auf alle Zähne aufgetragen. Zahn 13 wurde mit G-ænial A'CHORD A1 (GC) restauriert (Abb. 12), anschliessend der mesiale Anteil von Zahn 12 und schliesslich Zahn 11 und 21. Um Diastemata oder schwarze Dreiecke erfolgreich zu schliessen, ist eine sehr gute zervikale Verbindung notwendig. Dabei sollten beide Zähne gleichermassen verbreitert werden. Aufgrund des grossen Abstands zwischen zervikalem und inzisalem Bereich wurden vor dem eigentlichen Aufbau zuerst kleine Ausbuchtungen auf den approximalen



Abb. 12: Zahn 13 wurde zervikal versorgt.



Abb. 13 bis 16: Als erstes wurde mit einer transparenten Matrice je eine kleine Ausbuchtung geformt ...; 14) ... und an beiden Zähnen mit Komposit aufgebaut; dann wurde der Rest des schwarzen Dreiecks geschlossen. Durch dieses Vorgehen lässt sich die Kontur der Restauration und ihre endgültige Symmetrie einfacher und gezielter gestalten. 15) Die beiden fertig ausgeformten Ausbuchtungen. 16) Zahn 21 vollständig restauriert.



Abb. 17: Ein symmetrisches Ergebnis nach Restauration der beiden mittleren Schneidezähne.



Abb. 18: Zahn 12 und 22 wurden ebenfalls weiter aufgebaut, um die schwarzen Dreiecke (weitgehend) zu schliessen.



Abb. 19: Zahn 12 und 22 wurden ebenfalls weiter aufgebaut, um die schwarzen Dreiecke (weitgehend) zu schliessen.



Abb. 20: Aufbringen von Komposit zur Verbreiterung von bukkal nach palatinal, jeweils über den gesamten Zahn. Dies gibt auch der Gingiva den nötigen Halt.



Abb. 21: Einsetzen eines neuen Retentionsdrahts.



Abb. 22: Unmittelbar nach dem Entfernen des Kofferdams.



Abb. 23: Das Ergebnis nach zwei Wochen.



Abb. 24: Das Ergebnis nach zwei Wochen.

Flächen der beteiligten Zähne mit einem vorgeformten Streifen (Blue-View VariStrip, Garrison) geschaffen (Abb. 13 und 14). Nach dem Aushärten dieser Ausbuchtungen konnte der Streifen dann wieder entfernt werden (Abb. 15). Falls erforderlich, kann man in dieser Phase durch Polieren ohne Weiteres noch etwas nacharbeiten, um etwa eine gleichmässige Raumverteilung zu erreichen. Derselbe Streifen wurde dann neu positioniert und der Raum zwischen der Ausbuchtung und der Inzisalkante von Zahn 21 mit Komposit aufgefüllt (Abb. 16). Anschliessend wurde auch Zahn 11 aufgebaut (Abb. 17), gefolgt von Zahn 22. Dann wurden alle Zähne sorgfältig auf Hochglanz poliert (Diacomp Plus

Twist, EvE). Approximalkontakte und die Übergänge wurden mit Zahnseide überprüft (Abb. 18 bis 20). Schliesslich wurde ein neuer Retentionsdraht angebracht (Abb. 21).

Unmittelbar nach der Behandlung ist normalerweise immer noch ein schwarzes Dreieck zu sehen, weil der Kofferdam die Gingiva retrahiert hat. Ausserdem können sich Farbunterschiede zwischen Zähnen und Komposit durch das Austrocknen ergeben.

Über diese beiden Phänomene sollte man Patienten immer vorab informieren (Abb. 22). Der Patient stellte sich zwei Wochen später zur Nachuntersuchung vor. Die Kompositanteile waren optisch sehr schön in das natürliche Gebiss integriert; ausserdem hat-

te sich die Papille wieder fast vollständig neu aufgebaut (Abb. 23 und 24).

<https://www.gc.dental/europe/de-CH>

MAARTEN DE BEER

schloss 2015 sein Studium der Zahnmedizin an der Radboud Universität in Nijmegen ab und arbeitete anschliessend als Vertretungskraft in verschiedenen Praxen. Seit 8 Jahren ist er in Dieren (Niederlande) als Zahnarzt tätig, wo er sich hauptsächlich auf die restaurative Zahnmedizin konzentriert.

CanalPro Jeni

Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung



Jeni – fertig – los!

Autonomes „Fahren“ im Endo-Kanal dank revolutionärer Software

- Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung steuert die Feilenbewegung im Millisekunden-Takt
- Bewegungsprofil der Feile passt sich laufend an die individuelle Wurzelkanalanatomie an
- Durch akustisches Signal wird Spülempfehlung angezeigt
- Dank integriertem Apex Locator und vollisoliertem Winkelstück ist eine kontinuierliche Messung der Arbeitslänge in Echtzeit möglich



Jetzt kostenlos testen!

 COLTENE

Bifix Veneer LC von Voco

Veneerbefestigung mit optimiertem Workflow

Veneers sind aus der modernen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken und erfreuen sich aufgrund ihrer Ästhetik und Haltbarkeit immer grösserer Beliebtheit. Doch bei der Befestigung dieser filigranen Restaurationen kommt es auf höchste Präzision und Ästhetik an

Die Wahl des Befestigungsmaterials und die exakte Positionierung des Veneers haben einen entscheidenden Einfluss auf das ästhetische Ergebnis und die Langzeitstabilität der Restauration. Und genau hier setzt das neue Bifix Veneer LC an. Das besonders ästhetische und mit 81 Gew.-% gefüllte lichterhärtende Nano-Hybrid Befestigungscomposite wurde speziell für die einfache und sichere adhäsive Befestigung von Veneers, Inlays und Onlays aus Composite oder Keramik entwickelt.

Einfach und sicher zum brillanten Endergebnis

Das durchdachte Farbkonzept mit den 3 Farben bright, clear und warm macht das Einsetzen von Veneers einfach und ermöglicht eine positive Beeinflussung des ästhetischen Ergebnisses. So kann die Farbwirkung des Veneers exakt auf die benachbarten Zähne angepasst werden. Die Farbe clear sorgt aufgrund der hohen Transluzenz für eine farbneutrale Befestigung. Erscheint das Veneer zu dunkel, ermöglicht die Farbe bright eine Aufhellung der Versorgung. Ist die Farbwirkung des Veneers hingegen zu hell, ist die Farbe warm die richtige Wahl, um das Gesamtbild etwas abzudunkeln. Dank der exakt abgestimmten Try-In Pasten lässt sich die passende Farbe einfach auswählen und das finale Ergebnis kann vorab überprüft werden. Rückstände lassen sich leicht entfernen, da die Try-In Pasten wasserlöslich sind.



Farbauswahl mit den Try-In-Pasten



Auftragen des Adhäsivs Futurabond M+ auf die Zahnschmelz



Applikation von Bifix Veneer LC (clear) auf das Veneer



Finales ästhetisches Ergebnis der Veneerversorgung an Zahn 12, 11, 21 und 22.

Exzellentes Handling für präzise Ergebnisse

Die Konsistenz des Befestigungscomposites wirkt sich massgeblich auf die Handhabung aus. Mit Bifix Veneer LC profitiert die Zahnärztin/der Zahnarzt von einer optimal eingestellten Viskosität. Das Material ist fest genug, damit es beim Applizieren auf dem Veneer nicht verläuft und gleichzeitig fliessfähig genug, um ein leichtes und definitives Positionieren auf dem Zahn zu ermöglichen. Mit der speziell abgestimmten Kunststoffkanüle kann das Material präzise dosiert und appliziert werden. Im Gegensatz zu herkömmlichen Metallkanülen stellt die Kunststoffkanüle sicher, dass das Veneer nicht beschädigt oder verfärbt wird. Darüber hinaus erleichtert der neue biegsame Sticky Tim die Anwendung. Die Applikationshilfe mit Klebspitze sorgt dafür, dass das Veneer sicher aufgenommen und platziert werden kann. Auch die Entfernung von Materialüberschüssen ist denkbar einfach: Durch kurzes Anpolymerisieren werden diese in eine elastische Konsistenz gebracht und können mühelos entfernt werden.

www.voco.dental

© Carlos Eduardo Pena / Luiz Fernando Ortega, São Paulo



Das HyFlex EDM-Feilensystem bietet eine massgeschneiderte Lösung für die zügige und zuverlässige Aufbereitung von einfachen sowie komplexen Wurzelkanalanatomien.

Absolute Kontrolle während des Endo-Eingriffs

HyFlex EDM-Feilen von COLTENE

Überragend bruchfeste Feilen für mehr Sicherheit bei der Behandlung.

HyFlex EDM-Feilen haben eine einzigartige Oberfläche und zeichnen sich durch ihre Haltbarkeit und hohe Bruchfestigkeit aus. Erreicht wird dies durch ein neuartiges Herstellungsverfahren mit einer Funkenerosionstechnik namens „Electric Discharge Machining“, kurz EDM. Ausserdem werden die HyFlex-Feilen aus Nickel-Titan-Legierung bei der Herstellung einer „Controlled-Memory-Thermobehandlung“ (CM) unterzogen. Die gänzlich aussergewöhnliche Kombination von Flexibilität und Bruchfestigkeit ermöglicht die Reduzierung der benötigten Anzahl von HyFlex EDM-Feilen für die Reinigung und Formgebung bei Wurzelkanalbehandlungen, ohne Kompromisse bei der Erhaltung der Wurzelkanalanatomie eingehen zu müssen. „Mit nur wenigen Peckings erreiche ich die gemessene Arbeitslänge, sozusagen ohne Zwischenstopps. Bisher musste eine Feile mehrfach in den Wurzelkanal eingeführt werden. Das entfällt hier! Die OGSF-Sequenz lässt sich dabei mühelos auch bei schwierigen Fällen anwenden.“, kommentiert Dr. Thomas Rieger, Spezialist für Wurzelbehandlungen im süddeutschen Memmingen.

Anwendung in der OGSF-Sequenz

Untersuchungen zeigen, dass durch die Anwendung von Checklisten und die Einhaltung von Standardverfahren die Reproduzierbarkeit und Sicherheit der Behandlungen erhöht werden. Basierend auf diesen Erkenntnissen bietet COLTENE die neuen HyFlex EDM-Feilen an, die nach einem einfachen, schnell zu erlernenden Protokoll als Sequenz eingesetzt werden können, was die Behandlung erleichtert. Die neue HyFlex EDM OGSF-Sequenz beinhaltet einen Opener und eine Glider-Feile zur Eröffnung des Gleitpfades sowie eine Shaper-Feile zur Erweiterung des Wurzelkanals bis zur Arbeitslänge. Die OGSF-Sequenz wurde gemeinsam mit Prof. Eugenio Pedullà entwickelt und sorgt dank der optimal aufeinander abgestimmten Spitzengrössen und Konizitäten für ein angenehmes Gefühl beim Feilenwechsel. Die Arbeitslänge lässt sich mit nur wenigen, tupfenden Bewegungen erreichen. Dies bedeutet, dass die Feile weniger häufig eingeführt werden muss, was wiederum für ein Plus an Sicherheit sorgt.



VORTEILE DER OGSF-SEQUENZ

- zuverlässige Ergebnisse durch Nutzung des OGSF-Standardprotokolls
- Schnelle Aufbereitung alltäglicher Fälle dank perfekt aufeinander abgestimmter Spitzen und Konizitäten entlang der Sequenz
- Mehr Patientensicherheit aufgrund hoher Bruchfestigkeit und der Anwendung des OGSF-Standardprotokolls

HYFLEX AUF EINEN BLICK

Maximale Patientensicherheit, einfache Anwendung, schnelle Ergebnisse ...

- Mehr Sicherheit dank hoher Bruchfestigkeit und dem HyFlex OGSF Protokoll
- Einfache Anwendung durch fein abgestimmte Spitzengrössen und Konizitäten
- Vorhersagbare Ergebnisse für alltägliche und aufwändige Fälle
- Effiziente Schneidleistung mit HyFlex EDM Technologie
- Kompatibel mit allen gängigen Endo-Motoren

COLTENE/ WHALEDENT AG

Feldwiesenstrasse 20
9450 Altstätten
Tel: 071 757 53 00
E-Mail: info.ch@coltene.com
www.coltene.com

Exklusivreport aus Valencia

Wiederaufbau nach der grossen Flut



Vor einem Jahr stellte das dental JOURNAL drei Zahnärzte vor, deren Praxen von der verheerenden Naturkatastrophe zerstört wurden, die Ende Oktober 2024 die spanische Provinz Valencia heimsuchte. Wie sieht es heute aus?

Von Daniel Izquierdo-Hänni in Valencia

Fährt man durch Aldaia, Catarroja oder Bentússer, Ortschaften, in denen das Wasser bis über zwei Meter hoch in den Strassen stand, so fallen einem als erstes die vielen fabrikneuen PKWs auf. Tatsächlich weisen diese Vororte südlich der Mittelmetropole Valencia den neusten Fuhrpark des ganzen Landes aus. Kein Wunder, wurden damals über 120'000 Fahrzeuge zerstört, die mittlerweile ersetzt worden sind. Auch ist das Leben wieder auf die Strassen und Plätze der betroffenen Ortschaften zurückgekehrt, das lokale Kleingewerbe – Coiffeursalons und Optiker, Kioske und Möbelgeschäfte – hat sich ebenfalls vom Schlamm befreit und ihre Aktivitäten wieder aufgenommen. Unter diesen befindet sich auch Marisa Fito mit ihrer Zahnarztpraxis im Zentrum von Catarroja.

Die Naturkatastrophe als Zäsur

Eine kleine Keramiktafel im Eingang- und Wartebereich erinnert gut sichtbar, bis auf welche Höhe das Wasser an jenem 29. Oktober angestiegen war. Seit elf Jahren empfing die leidenschaftliche Kieferorthopädin an diesem Ort ihre Patienten, die sie zusammen mit externen Spezialisten und ihren Praxisassistentinnen verteilt auf drei Behand-



Die Wassermassen suchten sich mit wilder Kraft ihren Weg in die Erdgeschosse von Catarroja, so auch in die „Clínica Dental“ der Doctora Marisa Fito.

lungseinheiten betreute. Schien vor einem Jahr Marisa Fito von den Ereignissen etwas geknickt, so hat die 52-Jährige heute wieder zu jener Energie zurückgefunden, welche sie schon immer ausgezeichnet hat. „Niemand wünscht sich ein Erlebnis wie die Dana (Meteorologisches Phänomen, das für extreme Wetterereignisse wie Starkregen und Stürme verantwortlich ist. (Anmerkung der Redaktion)), aber heute arbeiten wir besser als früher, wobei ich dies auch bei anderen Geschäften in meinem Umfeld feststelle.“ erklärt sie dem dental JOURNAL und ergänzt: „Man nimmt sich immer wieder Dinge vor, die man angehen und erneuern möchte, es aber doch nicht tut, sei es aus Alltagsstrott oder aus Bequemlichkeit.“ Nach der Naturkatastrophe stand die Zahnärztin vor der Wahl, ihre Praxis aufzugeben und sich anderswo anstellen zu lassen oder von Null auf alles neu aufzubauen. Über die erste Option dachte sie gerade einen halben, etwas trübsinnigen Tag nach, schnell war ihr jedoch klar, dass sie den Stier bei den Hörnern packen und durchstarten wollte. Rund einen Monat brauchte es, um die Zahnarztpraxis vom Schlamm zu befreien und sämtliches Mobiliar zu entsorgen. Behandlungseinheiten, 3D-Röntgengeräte, Sterilisation, Verbrauchsmaterial: alles nur noch wertloser Schrott. „Der ganze Boden musste



Nur noch Schrott: Eine der drei Kavo-Behandlungseinheiten.



„Bis hierher reichte das Wasser“ und, klein darunter: „Aus dem Schlamm wachsen die höchsten Blumen.“ Erinnerung an die Naturkatastrophe vom 29. Oktober 2024 in der valencianischen Regionalsprache.

rausgerissen werden, auch musste die Mauern zuerst trocknen, bevor wir mit der neuen Installation beginnen konnten.“ Trotzdem schaffte es Marisa Fito nach zwei weiteren Monaten als eine der ersten in der betroffenen Region ihre Praxis wieder zu eröffnen. Stolz führt sie das dental JOURNAL durch ihre neuen Räumlichkeiten und erklärt, dass sie zu Beginn das frisch angeschaffte Röntgengerät nicht voll nutzen konnten. Es gäbe, so erklärt sie lachend, in ganz Spanien nur zwei Unternehmen, die Schutztüren für solche X-Ray-Räume herstellen würden, und die kamen mit dem Liefern nicht nach.

Neuanfang mit verbesserter Patientenkommunikation

Die Gesamtkosten für Bauarbeiten und zahntechnische Gerätschaften beliefen sich auf etwa 300.000 Euro, wobei nur die Hälfte durch die Versicherung gedeckt war. Die übrigen, selbst zu finanzierenden 150.000 Euro versteht die Kieferorthopädin als Investition in die Zukunft sowie in eine verbesserte Patientenkommunikation. Die neuen Schulden scheinen Marisa Fito nicht wirklich Sorgen zu bereiten, vielmehr schwärmt sie von den modernen Bildschirmen in den Behandlungsboxen, mit welchen sie ihre Patienten besser beraten und überzeugen kann. „Ich habe sowieso das Gefühl, dass die Bevölkerung nach dem Schock der Katastrophe, die 230 Leben forderte, mehr zu sich schaut und öfter als früher bereit ist, für das eigene Wohlbefinden und in die eigene Gesundheit Geld auszugeben“, erklärt die Praxisinhaberin gegenüber dem dental JOURNAL.

Tooth Wear ist real, genauso wie unsere Lösungen!

Pragmatische, direkte Ansätze für Tooth Wear von GC

Wenn Verschleiß sichtbar ist, aber seine Ursache komplex – wie geht man effektiv damit um?

Erosion

Typisch sind glatte Oberflächen, verursacht durch Säuren aus Nahrungsmitteln, Getränken oder durch Magensäure.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. P. Swerts, Belgien

Abrasion

U-förmige Defekte im Zahnhalsbereich oder atypischer Abrieb durch Fremdkörper oder Gewohnheiten.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. A. Salehi, Frankreich

Attrition

Abgeflachte Okklusalfächen durch Zahn-zu-Zahn-Kontakt bei Knirschen, Pressen oder Kauen.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. K. Karagiannopoulos, Großbritannien

Abfraktion

Zervikale Defekte durch wiederholte Biegebeanspruchung beim Knirschen oder Pressen.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Simone Moretto, Belgien

Verschleiß ist ein häufiges Problem bei Patienten – und seine Bewältigung kann komplex sein. GC begleitet Sie auf einer praxisnahen Lernreise: von der Identifikation der Ursachen über die Entwicklung effektiver Behandlungsstrategien bis hin zur nachhaltigen Prävention. Entdecken Sie Wissen, das Ihre tägliche Arbeit erleichtert und die Patientenzufriedenheit steigert.



JETZT QR-CODE
SCANNEN UND MEHR
ÜBER DIE KAMPAGNE
ERFAHREN!

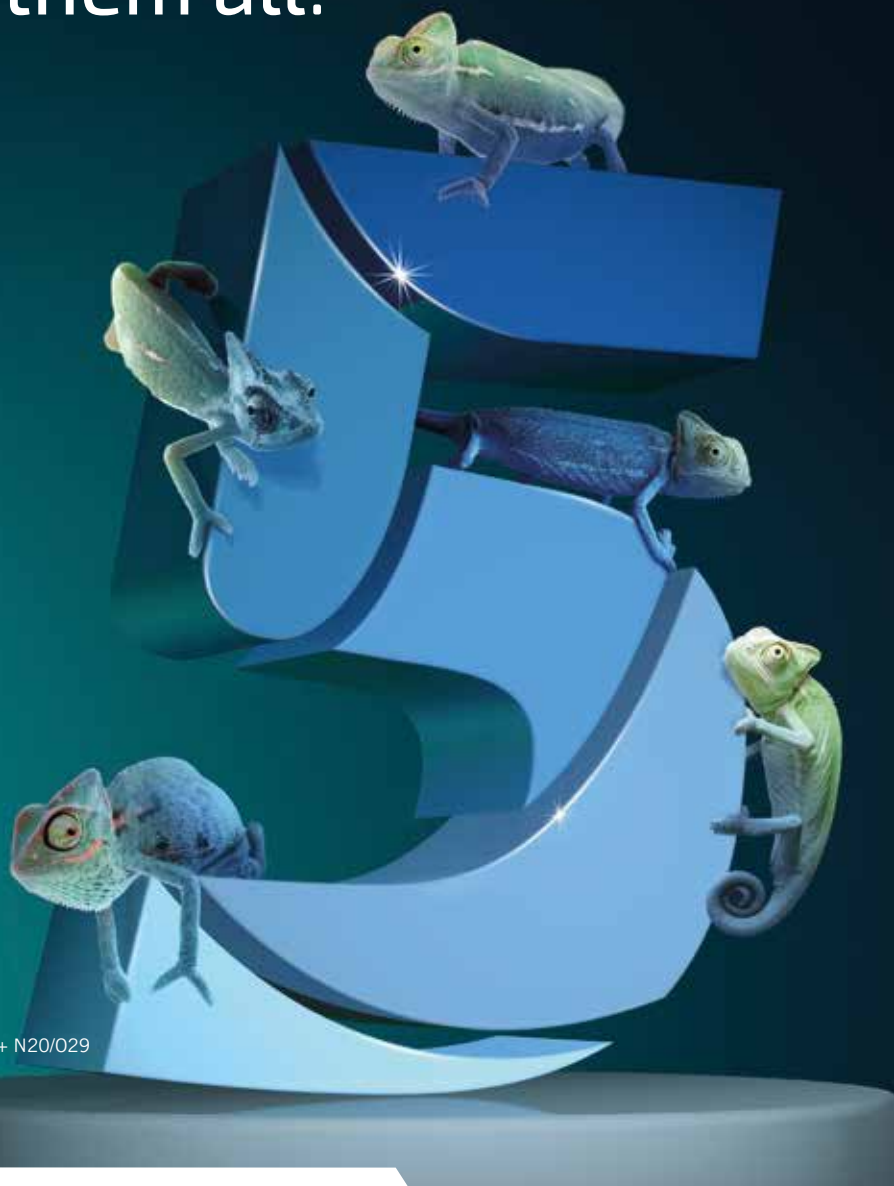


Take FIVE to match them all!



**IDS
2025**

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



Admira Fusion 5 – Einfach schneller. Einfach ästhetisch.

Mit nur 5 Cluster-Shades alle 16 VITA® classical Farben abdecken.

- Universell: Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Schnell: 10 Sekunden Lichtpolymerisation für alle Farben
- Exzellent biokompatibel: Keine klassischen Monomere
- Erstklassig: Mit Abstand niedrigster Schrumpfung (1,25 Vol.-%)

