

DENTAL

MAGAZIN

Ausgabe 7
November 2024
dentalmagazin.de

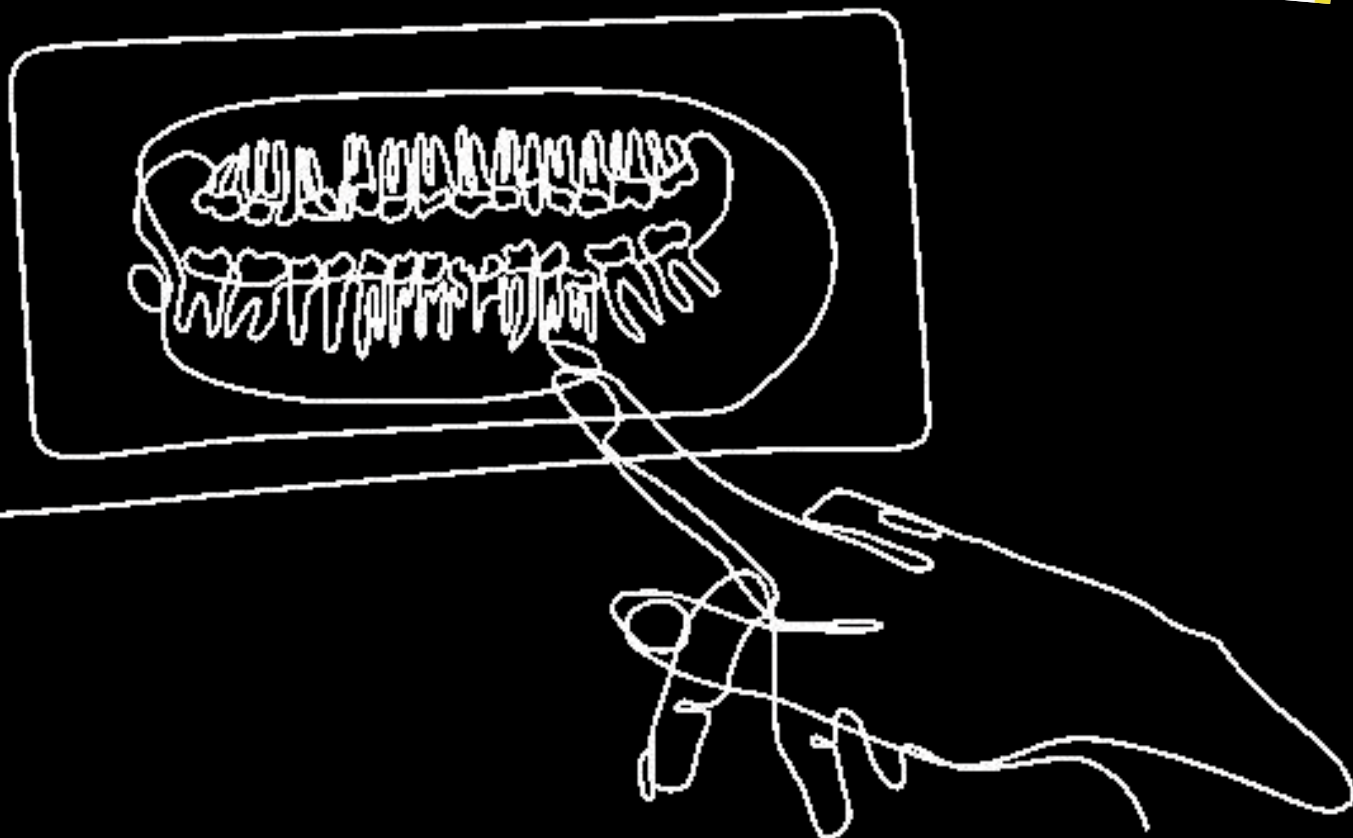
PRAXISMANAGEMENT

Digitales Röntgen: Das richtige System finden *Seite 20*

IMPLANTOLOGIE & CHIRURGIE • Implantat-Nachsorge für Paro-Patienten *Seite 10*

PROTHETIK & ÄSTHETIK • Charakterisieren mit Keramikmal Farben *Seite 14*

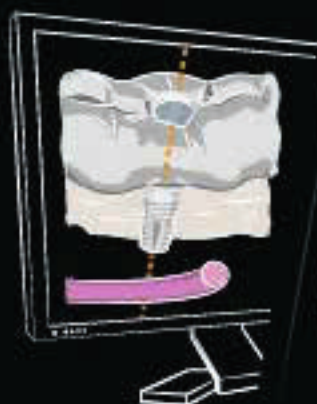
PRAXISMANAGEMENT • Botox in der Zahnarztpraxis: Was ist erlaubt? *Seite 18*



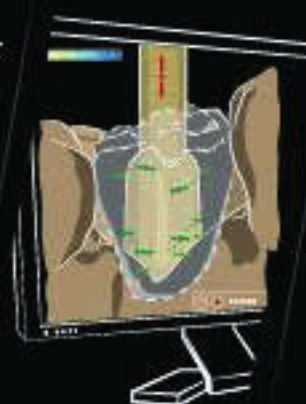
DIGITAL WORKFLOW



PLANNING



CAD



CAM



GUIDED
IMPLANTOLOGY



IMMEDIATE
RESTORATION



EINFACH. SICHER. DIGITAL.

Mit dem Alles-aus-einer-Hand Behandlungskonzept der bredent group, haben Sie die Erfolgsformel: Reduktion von Komplikationen, geringer Zeitaufwand, einfache Planung sowie erstklassiger Service erhöhen die Patientenzufriedenheit.



360° IMPLANTOLOGY
— MORE THAN IMPLANTS —

50 years of bredent

bredent 

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

bei Patienten mit parodontaler Vorerkrankung erfordert eine implantatgestützte prothetische Versorgung eine verlässliche Compliance in puncto Mundhygiene und die Bereitschaft, sich in ein lebenslanges Recall-Programm zu begeben. Nur so lässt sich das erhöhte Risiko für Periimplantitis bzw. Implantatverlust gut beherrschen. Was das Monitoring unterstützt und welche Aspekte zudem hinsichtlich der Therapieplanung und -umsetzung wichtig sind, erfahren Sie im Interview mit dem Parodontologen Dr. Markus Bechtold (Seite 10). Eine seiner Empfehlungen: konsequente Aufklärung – immer mündlich und schriftlich!

Auch in der Anwendung von Botox im Rahmen einer zahnärztlichen Behandlung kommt der Aufklärung des Patienten eine wichtige Bedeutung zu. Björn Papendorf, Fachanwalt für Medizinrecht, erläutert ab Seite 18, warum Zahnärzte

bei kosmetischen Eingriffen – gerade im Vergleich zu medizinisch indizierten – eine besonders strenge und umfassende Patientenaufklärung betreiben müssen.

Die Entscheidung für die Investition in ein neues 2D-Röntgen- oder DVT-Gerät ist ein individueller Prozess, der sich am Leistungsspektrum der Praxis orientieren sollte. Idealerweise wird dabei die strategische Praxisentwicklung berücksichtigt und natürlich ist es auch eine Kosten-Nutzen-Abwägung. Worauf es bei der Wahl eines 2D- bzw. 3D-Röntgengerätes ankommt und warum es sich lohnt, alle acht bis zehn Jahre in ein neues digitales Gerät zu investieren, erläutert IT-Spezialist Christian Jäger im Interview ab Seite 20.

Die Möglichkeit, Restaurationen chairside in nur einer Sitzung zu erstellen, kommt dem Patientenwunsch nach Single-Visit-

Dentistry entgegen. Gerade Multi-Layered-Zirkonoxide zeigen als monolithische Kronen und Brücken einen Farbverlauf, der dem natürlichen Zahn sehr nahekommt. Wie Sie dann noch das „gewisse ästhetische Etwas“ herausholen können, erläutert Dr. Florian Zwiener ab Seite 14.

Diese und weitere Beiträge finden Sie in der vorliegenden Ausgabe.

Ihre
Natascha Brand
Teamleitung Redaktion Zahnmedizin



Service

Bleiben Sie digital am Ball mit unseren Produktüberblicken „CAD/CAM Update“ zu Technologien und Werkstoffen. Sie finden diese – mit einer praktischen Filterfunktion ausgestattet – auf unserer Website www.dentaldialogue.de beziehungsweise über den nebenstehenden QR-Code.

Inhalt 7/2024

News

Zahl des Monats und aktuelle News **06**

Dentalnews

Kettenbach Dental feiert 80-jähriges Firmen-Jubiläum **08**

Universitätslehrpreis für Zahnmedizinerin **08**

100 Jahre DG Paro **09**

Vulnerable Patientengruppen unterstützen **09**

Implantologie & Chirurgie

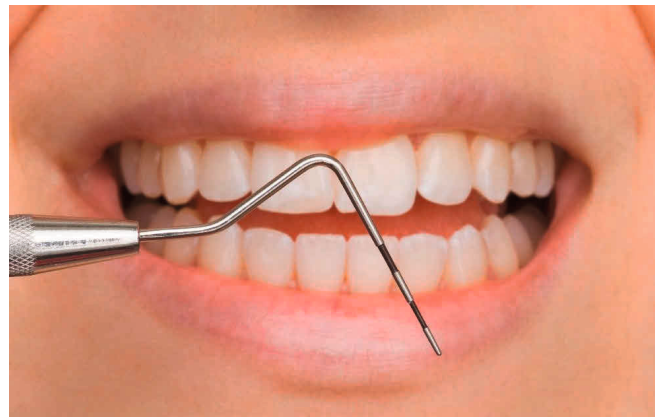
Implantat-Nachsorge für Paro-Patienten **10**

Prothetik & Ästhetik

Charakterisieren mit Keramikmal Farben **14**

Praxismanagement

Botox in der Zahnarztpraxis: Was ist erlaubt? **18**



Implantat-Nachsorge für Paro-Patienten

10

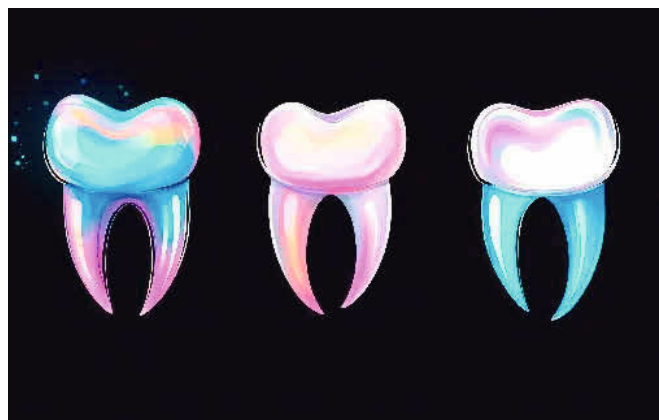
Digitales Röntgen: Das richtige System finden **20**

Bin ich bereit für die Praxisabgabe? **24**

Digitale Tools gegen Fachkräftemangel? **28**

Dentalmarkt

Lösung für ein einheitliches Befestigungsprotokoll **30**



Charakterisieren mit Keramikmal Farben

14



Digitales Röntgen: Das richtige System finden

20



Digitale Tools gegen
Fachkräftemangel?

28

360° Implantologie – „more than implants“	30
Schulungen und Workshops in der AG.Academy	31
Symbiose aus Haltbarkeit und Ästhetik	31
Sicat und Morita starten Kooperation	32
Neue Funktionen verbessern Organisation	32
Optimierte Mundhygiene	33
Umstieg auf ein Universaladhäsiv	33
Standards	
Editorial	03
Impressum	34

Die Anti-Stress-Bank für Ihre Praxisgründung

Grundvertrauen statt Gründungsstress



Infos und Beratung unter:
www.mediservbank.de





Zahl des Monats

65,23 Mrd.

USD; auf diese Summe wird laut einer Prognose von Fortune Business Insights der globale Dentalmarkt (Geräte und Materialien) bis 2030 anwachsen (Ø 7,9 % pro Jahr). Markttreiber sind u. a. technologische Entwicklung, KI und Robotik.

Quelle: Rebmann Research



Aus Zahnpasta wird essbare Elektronik

Auf dem Weg zu essbarer Elektronik, die im menschlichen Körper Überwachungsaufgaben erledigen kann, sind Forscher des Istituto Italiano di Tecnologia (IIT) einen großen Schritt weitergekommen. Nachdem sie bereits eine essbare Batterie entwickelt hatten, kommen nun Transistoren, die aus einem Material bestehen, das in vielen Zahnpasten verwendet wird: Kupferphthalocyanin. Das Ziel sind essbare elektronische Geräte für künftige Anwendungen im Gesundheitswesen und in der Qualitätskontrolle der Lebensmittelindustrie.

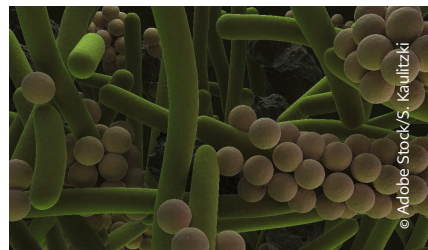
Quelle: presstext.com



Gesundheit und Beziehung

Einer Indexstudie zufolge haben Paare in einer glücklichen Beziehung einen niedrigeren Cortisolspiegel und damit weniger Stress. Die damit verbundenen Gesundheitsvorteile sind nicht nur psychisch bedeutend, sondern zeigen auch, wie wichtig es für die körperliche Gesundheit ist, eine glückliche Beziehung zu finden oder aufrechtzuerhalten und die Romantik immer neu zu entfachen.

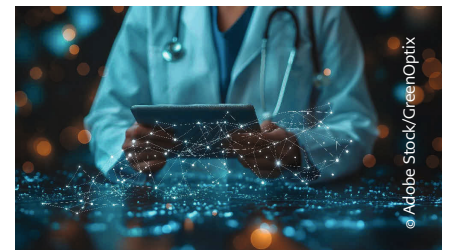
Quelle: Online-Praxis Zava



Bakterien im Zahnbelag

Eine in Zahnbelag häufig vorkommende Mikrobenart vervielfältigt sich auf ungewöhnliche Weise durch multiple Spaltung, bei der aus einer Zelle gleichzeitig 14 neue entstehen. Das könnte den Autoren der Studie im Fachjournal PNAS zufolge erklären, warum Plaque so schnell entsteht. Die Mikrobiologen stellten eine Art stachelige Igelstruktur fest – mit Filamenten von *Corynebacterium matruchotii* als Basis.

Quelle: Spektrum, PNAS



Medizintechnik: Hersteller/Handel

In der gesamten Europäischen Union sind etwa 66 000 Medizintechnik-Unternehmen tätig, mit insgesamt rund 600 000 Beschäftigten. Deren Branchenumsatz beträgt rund 95 Mrd. EUR, fast die Hälfte davon (47 Mrd. EUR) wird von deutschen Herstellern erwirtschaftet. Europa ist gleichzeitig auch einer der bedeutendsten Absatzmärkte für Medizintechnik-Produkte.

Quelle: Rebmann Research

NO GORP



Arzneimittel

MIT CHLORHEXIDIN – UM ZAHNFLEISCHPROBLEME EFFEKTIV ANZUGEHEN!

Vorübergehende Intensivbehandlung bei bakteriell
bedingten Zahnfleischentzündungen

EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1-MARKE¹

Und helfen Sie Ihren Patient:innen mit Gingivitis.

Jetzt scannen und
weitere Informationen
zu unseren Chlorhexamed
Produkten erhalten.



¹ Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten repräsentativen Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung für medikamentöse Mundspülungen im Bereich Gingivitis

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2% Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. Wirkstoff: Chlorhexidin(D-glucosyl). Zusammensetzung: 100 ml Lösung enthalten 0,2 g Chlorhexidin(D-glucosyl). Sonstige Bestandteile: Pfefferminzöl, Methylparahydroxybenzoesäure (Ph. Eur.), Glycerol, Sorbitol-Lösung 70% (nicht kristallisiert) (Ph. Eur.), geringes Wasser. **Anwendungsgabeweise:** Antiseptische Lösung zur vorübergehenden Keimzahlminderung im Mundraum, zur Unterstützung der Heilungseffekte nach parodontal chirurgical Eingriffen durch Hemmung der Reorganisation, zur vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleischentzündungen (Gingivitis) und bei einseitiger Mandibuläre Infektion. **GdG 4838003/01:** Überwiegend wirksam gegen über Chlorhexidin(D-glucosyl), Pfefferminzöl enthält Benzylalkohol, Citral, Geraniol, Eugenol, Geranyl-Limonen und Linalool oder einen der sonstigen Bestandteile. **Darf nicht angewendet werden:** auf schlechte durchblutete Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulcerationen), oberflächlichen, nicht-sterilen Abszessen der Mundschleimhaut (einschließlich des Zahnlängsgewebes, reversiblen Verletzungen von Restaurationen (z. B. Füllungen) u. der Zahnpfeifen, trockener Mund, bläuliches oder braunes Gelblich auf Zunge zu Beginn der Behandlung, reversiblen Taubheitsgefühl der Zunge, Schwellen, Überempfindlichkeitsreaktionen (z. B. Urtikaria, Ekzeme, Pruritus). **Sehr selten:** anaphylaktischer Schock, reversible desquamative Veränderungen der Mukosa, Reizungen der Mundschleimhaut. **Wichtiger Hinweis:** reversible Parodontitis, reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens. **Wichtiges:** Enthält Pfefferminzöl u. Methylparahydroxybenzoesäure (Ph. Eur.). Das Pfefferminzöl enthält Benzylalkohol, Citral, Geraniol, Eugenol, Geranyl-Limonen und Linalool. **Apothekenpflichtig.** Stand: 01/2024. Haleson Germany GmbH, 80258 München.

Dienstleister mit Erfahrung und Innovationskraft

Kettenbach Dental feiert 80-jähriges Firmen-Jubiläum

Kettenbach feiert in diesem Jahr sein 80-jähriges Firmen-Jubiläum. Das international ausgerichtete Familienunternehmen mit Sitz in Eschenburg, Deutschland, entwickelt, produziert und vermarktet dentale Medizinprodukte für die hohen Ansprüche im Bereich der Abformung, Restauration und ganz neu auch in der Prophylaxe.

Gegründet am 02.05.1944 im mittelhessischen Wissenbach liegt heute der Standort des Unternehmens im nahe gelegenen Eschenburg. Von dort aus agiert das Unternehmen weltweit und wächst stetig weiter mit intelligenten Produkten, die im eigenen Forschungslabor entwickelt und am Standort selbst produziert werden.

Dabei beweist Kettenbach, dass langjährige Erfahrung und Innovationskraft kein Widerspruch sind, sondern sich bestmöglich ergänzen. Die in vielen Märkten über die Jahrzehnte gewonnenen Einsichten im Dentalbereich werden immer wieder aktualisiert und für die Entwicklung neuer Produkte eingesetzt, im Sinne und zum Nutzen der Anwender in der Zahnarztpraxis und natürlich auch zum Wohle der Patienten. Lastic 55 von Kettenbach war 1955 das erste Abformmaterial auf Silikonbasis weltweit. Seit 2013 setzt der deutsche Mittelständler auch bei Kompositmaterialien für die Restauration mit der Produktlinie Visalys neue Maßstäbe. Kettenbach setzt auf Exzellenz in Fertigungsqualität, Qualitätssicherung und Produktleistung, seit



nunmehr acht Jahrzehnten. Das Unternehmen sieht sich weiterhin als versierter Dienstleister – gestern, heute und morgen.

www.kettenbach.de

Lehrpreis geht an PD Dr. Wiebke Semper-Hogg

Universitätslehrpreis für Zahnmedizinerin

Im Rahmen der feierlichen Eröffnung des Akademischen Jahres wurde PD Dr. Wiebke Semper-Hogg, Oberärztin in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie am Universitätsklinikum Freiburg, mit dem diesjährigen Lehrpreis der Universität Freiburg ausgezeichnet.

Die Universität Freiburg ehrt mit diesem Preis jährlich Persönlichkeiten, die sich in besonderem Maße für die akademische Lehre und die Betreuung ihrer Studierenden einsetzen. Dr. Semper-Hogg wurde von der Fachschaft Zahnmedizin für ihre herausragenden didaktischen Fähigkeiten und ihr Engagement in der Lehre vorgeschlagen. Sie kombiniert innovative Technologien – von Extended Reality bis zur in-

teraktiven Lernzielkontrolle – mit modernen didaktischen Methoden. Dazu passt, dass sie einen zahnmedizinischen Podcast und Onlinematerialien in ihr Lehrkonzept integriert hat. Ihre praxisnahe und zugleich innovative Lehre im radiologischen Kurs hat die Ausbildung zahlreicher Studierender geprägt und wesentlich zur Qualität der zahnmedizinischen Ausbildung in Freiburg beigetragen.

Der mit 5.000 EUR dotierte Preis soll zur Weiterentwicklung der Lehre eingesetzt werden. „Es ist mir ein großes Anliegen, die Lehre stets weiterzuentwickeln und die nächste Generation von Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinerinnen optimal auf ihre beruflichen Herausforderungen



PD Dr. Wiebke Semper-Hogg (li.) und Prof. Dr. Kerstin Kriegelstein, Stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Universitätsklinikum Freiburg.

vorzubereiten“, sagte Dr. Semper-Hogg anlässlich der Preisverleihung.

www.uniklinik-freiburg.de

Jubiläumskongress mit Rückblick, Highlight und Ausblick in die Zukunft

100 Jahre DG Paro

Die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie (DG Paro) feierte unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Søren Jepsen und Prof. Dr. Henrik Dommisch vom 19. bis zum 21. September 2024 ihr 100-jähriges Jubiläum in Bonn. Insgesamt waren etwas über 1000 Teilnehmer und über 30 Partner aus der Dentalindustrie in Bonn, um drei außergewöhnlichen Tage miteinander zu erleben.

Am ersten Kongressvormittag startete der Jubiläumskongress mit einem besonderen Highlight – einer MasterClinic zur Weichgewebeschirurgie. Nach drei intensiven und informativen Stunden folgte am Nachmittag ein weiteres Highlight. Eine Kooperation der ARPA-Wissenschaftsstif-

fung, der Nationalen Akademie der Wissenschaften Leopoldina und der DG Paro erlaubte jungen Kollegen „Giganten der Parodontologie“ zu treffen. Im Rahmen eines neu eingeführten Tagungskonzeptes wurde ein besonders intensiver Austausch aller Teilnehmer gefördert.

In den folgenden zwei Tagen beleuchteten allein im Hauptprogramm 21 national und international renommierte Referenten vor einem vollen Auditorium sieben „Schnittstellen der Parodontologie“ (Allgemeinmedizin, Alter, Regeneration, Endodontologie, Kieferorthopädie, Implantologie sowie zervikale Läsionen). Zahlreiche Symposien, wissenschaftlichen Kurzvorträge, Posterpräsentationen und



Hands-on-Kurse boten ein umfangreiches Rahmenprogramm. Weitere Highlights waren der gemeinsame Abend auf der Godesburg sowie der Rückblick auf 25 Jahre Vorstandsarbeit der DG Paro mit Berichten von fünf ehemaligen Präsidentinnen und Präsidenten.

www.dgparo.de

6. Bericht der Zahnärztlichen Patientenberatung veröffentlicht

Vulnerable Patientengruppen unterstützen

Vulnerable Patienten benötigen häufig verstärkte Zuwendung sowie risikogruppenspezifische und bedarfsgerechte Betreuungsangebote. Oft erschweren auch Sprachprobleme oder kognitive Einschränkungen die Aufklärung über die zahnärztliche Behandlung.

Das zeigt der 6. Bericht der Zahnärztlichen Patientenberatung mit dem Titel „Vulnerable Patientinnen und Patienten unterstützen“, der aktuell von der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) veröffentlicht wurde. Im Fokus der Auswertung stehen die Beratungen vulnerabler Gruppen wie etwa Menschen hohen Alters, Menschen mit Behinderung oder Pflegebedürftige ohne familiäre Un-

terstützung. Dem Bericht zur Arbeit der Beratungsstellen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und (Landes-)Zahnärztekammern zufolge haben sich in den Jahren 2022 und 2023 bundesweit rund 64 000 Ratsuchende an die Zahnärztlichen Patientenberatungsstellen gewandt. Gut die Hälfte der Anfragen (56 Prozent) drehte sich dabei um Kosten, Rechte und Leistungsansprüche bei zahnmedizinischen Behandlungen. Über alle Beratungsthemen hinweg konnte den Ratsuchenden meist unmittelbar weitergeholfen werden. Die Patientenberatungsstellen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und (Landes-)Zahnärztekammern leisten bundesweit eine kostenlose und fachlich unabhängige Beratung durch zahnmedizinische Experten. Das Angebot



richtet sich an gesetzlich und privat Krankenversicherte gleichermaßen. Anspruch und Ziel der Zahnärztlichen Patientenberatung ist es, die Eigenverantwortlichkeit und Souveränität von Patienten zu stärken und dadurch die Zufriedenheit weiter zu steigern.

www.bzaek.de, www.kzbv.de

Implantate bei Patienten mit parodontaler Vorerkrankung

Implantat-Nachsorge für Paro-Patienten

Patienten mit einer parodontalen Vorerkrankung haben nach einer Implantatbehandlung ein erhöhtes Risiko für Periimplantitis und Implantatverlust. Mit einer lebenslangen und regelmäßigen Nachsorge ist dieses Risiko jedoch gut unter Kontrolle zu bringen. Worauf dabei zu achten ist, erläutert Dr. Markus Bechtold, Zahnarzt aus Köln und Chefredakteur des Dental Online Colleges.

Sind parodontale Vorerkrankungen bzw. ein parodontal bedingter Zahnverlust eine Kontraindikation für eine Implantatbehandlung?

Dr. Markus Bechtold: Ein parodontal bedingter Zahnverlust wie auch eine parodontale Vorerkrankung sind keine Kontraindikationen für eine Implantatbehandlung.

Im Gegenteil, Implantate sind in diesen Fällen in der Regel die Versorgung, die am stabilsten und besser für die Verteilung der Kaukräfte ist als beispielsweise die klassische zahngetragene Brücke, die auf möglicherweise ebenfalls parodontalgeschädigten Zähnen befestigt werden muss.

Natürlich ist es notwendig, dass die Parodontitis vor der geplanten Implantation regelgerecht behandelt wird. Das heißt: Die parodontale Vorbehandlung muss erfolgreich abgeschlossen werden, damit eine Implantatinsertion stattfinden kann. Man kann also schlussfolgern: Wenn eine erfolgreich durchgeführte PA-Therapie mit einer stabilen Weichgewebesituation gegeben ist und sich der Patient in der unterstützenden Parodontistherapie (UPT) befindet, kann man in der Regel eine Implantatbehandlung vornehmen.

Wie hoch ist das Risiko einer Periimplantitis und möglicherweise das Risiko eines Implantatverlusts bei dieser Patientengruppe?

Dr. Bechtold: Wenn man diese Patienten nach der Implantatbehandlung nicht regelmäßig in der Nachsorge hat, dann ist das Risiko sowohl für eine Periimplantitis wie auch für einen Implantatverlust tatsächlich hoch.

Wann liegt generell ein erhöhtes Periimplantitisrisiko vor?

Dr. Bechtold: Die Parodontitis ist eine multifaktorielle Erkrankung, das heißt: Es kommt zu einer Parodontitis, weil ein Patient möglicherweise einen genetischen Immundefekt oder ein generell „schlechter“ arbeitendes Immunsystem hat oder mit seinem Immunsystem heftiger auf Entzündungen reagiert. Immer wenn einer dieser Faktoren gegeben ist, ist das Risiko für eine Periimplantitis erhöht.

„Während der Implantat-Aufklärung muss den Patienten mit einer parodontalen Vorerkrankung deutlich gemacht werden, dass ein lebenslanger Recall notwendig ist.“

Dr. Markus Bechtold, Zahnarzt in Köln und Chefredakteur des Dental Online Colleges

Welche Maßnahmen müssen bei einem Patienten mit bestehender Parodontitis vor der Implantation ergriffen werden?

Dr. Bechtold: Es ist extrem wichtig, dass die Parodontitis vor der Implantatinsertion erfolgreich behandelt worden ist. Zusätzlich sollte sich der Patient regelmäßig in der UPT befinden, damit die Taschentiefe an den Zähnen ständig gemessen und nachbehandelt wird, damit es gar nicht mehr zu größeren Entzündungen kommen kann.

Außerdem ist bei dieser Patientengruppe ein aMMP8-Test empfehlenswert, da mit diesem Test ein Gewebeabbau bereits in einem frühem Stadium erkennbar ist. Zusätzlich zu einer professionellen Zahnreinigung und regelmäßigen Nachsorge sollten bei diesen Patienten auch alle diagnostischen Mittel in Erwägung gezogen werden, um frühzeitig einen Knochenabbau zu erkennen.

Was ist bei der Aufklärung dieser Patientengruppe im Hinblick auf das höhere Risiko zu berücksichtigen, also juristisch und auch im Hinblick auf die Compliance für die Mundhygiene?

Dr. Bechtold: Wir haben heute bei jeder PA-Therapie das Aufklärungs- und Therapiesgespräch zu führen. Dazu gehört auch die Aufklärung über Risiken als ein wesentlicher Part.

Das heißt: Patienten mit einer bestehenden Parodontitis – und das gilt nicht nur für Implantatpatienten – müssen auf die Notwendigkeit einer regelmäßigen Nachkontrolle und einer lebenslangen UPT deutlich hingewiesen werden. Das sollte auf alle Fälle mündlich und auch schriftlich erfolgen.

Während der Implantat-Aufklärung muss den Patienten mit einer parodontalen Vorerkrankung deutlich gemacht werden, dass ein lebenslanger Recall notwendig ist.

Kurz zusammengefasst heißt das: Ja, die Aufklärung ist wichtig und dabei muss gesagt werden, dass es aufgrund der parodontalen Vorerkrankung zu einer Parodontitis kommen kann, aber sich das erhöhte Risiko bei einer regelmäßigen Nachsorge gut unter Kontrolle bringen lässt.

Stichwort Planung: Welche Aspekte sind bei der Planung der Implantatprothetik zu berücksichtigen?

Dr. Bechtold: Bei PA-Patienten zeigen uns die Studien, dass verschraubte Implantatversorgungen immer besser in puncto Pflege zu bewerten sind.

Dabei sind zwei Aspekte hervorzuheben: Wird verschraubt, können keine Zementreste im PA-Spalt zurückbleiben und im Hinblick auf die regelmäßige professionelle Zahn- und Implantateinigung lässt sich eine verschraubte Suprakonstruktion jederzeit entfernen und extraoral gut säubern.

Daher ist es im Hinblick auf die parodontale Gesundheit der Patienten sinnvoll, die Implantate und Prothetik eher verschraubt zu planen – vorausgesetzt, der Patient bringt das dafür notwendige Knochenangebot mit.

Welche Aspekte sind im Hinblick auf die Entscheidung festsitzende oder herausnehmbare Implantatprothetik zu beachten?

Dr. Bechtold: Ob es eine festsitzende oder herausnehmbare Implantatprothetik werden soll, ist eine patientenindividuelle Frage. Eine herausnehmbare Implantatprothetik ist zwar einfacher zu reinigen, aber natürlich wünschen sich fast alle Patienten eine festsitzende Versorgung.

Ein wichtiger Faktor bei der Abwägung festsitzend oder herausnehmbar ist das

„Bei der PA-Patientengruppe sollte im Abstand von drei bis vier Monaten eine professionelle Zahnreinigung durchgeführt werden.“

Dr. Markus Bechtold, Zahnarzt in Köln und Chefredakteur des Dental Online Colleges

manuelle Pflegegeschick des jeweiligen Patienten und seine Mundhygienefähigkeit.

Eine festsitzende Versorgung muss täglich mit Interdentalbürstchen, Superfloss und Mundspüllösung gereinigt werden – Voraussetzung ist also eine sehr gute Mundhygiene der Patienten. Das muss im Vorfeld der Implantatbehandlung mit dem Patienten besprochen werden.

Daher ist es sinnvoll, diese Patienten schon in der Vorbehandlungsphase zu beobachten, um einen Eindruck davon zu bekommen, wie gut ihnen die häusliche Mundpflege gelingt. Wenn die Patienten dazu in der Lage sind, können natürlich auch PA-Patienten verschraubt festsitzend versorgt werden.

Stichwort Nachsorge, welche Aspekte sind hier zu berücksichtigen?

Dr. Bechtold: Die Nachsorge ist generell extrem wichtig, unabhängig von einer parodontalen Vorerkrankung des Patienten.

Wir wissen aus vielen Studien, dass Implantate, die nicht regelmäßig kon-

trolliert und professionell gereinigt werden, mit einer viel höheren Wahrscheinlichkeit zu einer Mukositis und Periimplantitis neigen.

Bei der PA-Patientengruppe sollte im Abstand von drei bis vier Monaten eine professionelle Zahnreinigung durchgeführt werden.

Im Hinblick auf die Kosten, die damit verbunden sind, ist es sinnvoll, den gesetzlich versicherten Patienten eine private Zahnzusatzversicherung zu empfehlen, damit es für sie leichter wird, die Kosten für die immer wiederkehrenden Behandlungen zu tragen.

Worauf ist bei der Implantatreinigung besonders zu achten?

Dr. Bechtold: Grundsätzlich sollte das UPT-Konzept immer auf den jeweiligen Patienten und speziell auf seine Implantatprothetik abgestimmt werden.

Die sub- und supragingivale Reinigung der Zähne sowie der Prothetik und Abutments erfolgt mit Luft-Pulver-Wasser-

strahl-Geräten unter Verwendung von Erythritol- oder Glycin-Pulver. Um die Implantatoberflächen nicht zu beschädigen bzw. zu zerkratzen sind Karbon- oder Plastikkürretten zu verwenden.

Wird eine beginnende Mukositis bzw. Entzündung der Mukosa festgestellt, ist zusätzlich zur supra- und subgingivalen Reinigung eine Spüllösung auf CHX-Basis oder mit ätherischen Ölen, z. B. Listerine, empfehlenswert. Ergänzend halte ich bei dieser Patientengruppe die Gabe von Probiotika für sinnvoll.

Ein gutes Stichwort, was können Probiotika bewirken?



Dr. Markus Bechtold

hat den Tätigkeitsschwerpunkt Parodontologie und ist Mitglied im geschäftsführenden Direktorium der APW der DGZMK. Er ist einer der ärztlichen Leiter der Gemeinschaftspraxis Zahnkultur in Köln, Chefredakteur des Dental Online College und als Referent sowie Autor von Fachpublikationen tätig.
www.zahnkultur.de

www.dental-online-college.com

Foto: privat

Dr. Bechtold: Diese Nahrungsergänzungsmittel mit *Lactobacillus reuteri* können eine Entzündung aufgrund ihrer antientzündlichen Wirkung herabsetzen.

Probiotika sind in der Lage, unspezifische Entzündungsbakterien, generell Bakterien, Hefen und Pilze in der Mundhöhle zu regulieren. Es bieten sich Probiotika z. B. in Form von Lutschpastillen an, die die Patienten ein bis zweimal täglich über den Zeitraum von circa einem halben Jahr lutschen.

Einige Produkte sind sehr gut untersucht. So zeigen Studien, dass bei einer beginnenden Mukositis oder Periimplantitis die Entzündungen innerhalb von 1 bis 2 Monaten bis zu 40 % abnehmen. Produkte, z. B. Gum Perio Balance, können Patienten sogar dauerhaft einnehmen. Auch im Nachgang zu einer Antibiotikabehandlung der Entzündung kann ein Probiotikum für circa ein halbes Jahr eingenommen werden.

Und was tun, wenn bereits eine Periimplantitis vorliegt?

Dr. Bechtold: Wenn sich ein Patient mit einer Periimplantitis vorstellt, spielt bei den Behandlungsmöglichkeiten die jeweilige Ausstattung der Praxis eine wesentliche Rolle.

Für Periimplantitis-Fälle gibt es unterschiedliche Behandlungsstrategien: Zunächst gilt es, die Entzündung nichtchirurgisch so weit wie möglich zu eliminieren.

Wenn doch parodontalchirurgisch weitergearbeitet werden muss, dann kommen die Verfahren GalvoSurge oder eine Photodynamische Lasertherapie (PDT) in Betracht.

Am besten ist natürlich, es kommt gar nicht erst zu einer Periimplantitis. Das können wir mit einer funktionierenden Nachsorge erreichen, bei der wir regelmäßig den parodontalen Status der Patienten kontrollieren. Sollte sich dann doch eine Mukositis bilden, können wir diese relativ früh erkennen und erfolgreich nicht chirurgisch behandeln.

Herzlichen Dank für das sehr informative Gespräch, Herr Dr. Bechtold. ■
(emh)



Serious Fun.

NEU: Vollautomatischer Performance Blank Changer, schneller als jemals zuvor, in allen dentalen Materialien, 21,5" Touch-Display und vieles mehr. Warum die Matron ernsthaft Spaß in Ihr Labor bringt erfahren Sie unter: amanngirrbach.com/seriousfun



© Adobe Stock/Vertigo Images

Individualisierung monolithischer Zirkonoxidrestaurationen

Charakterisieren mit Keramikmal Farben

Im digitalen Workflow werden immer mehr Kronen in einem zeiteffizienten Chairside-Workflow hergestellt. Dank moderner Multi-Layered-Zirkonoxide, die den natürlichen Farbverlauf und die Transluzenz natürlicher Zähne nachahmen, werden monolithische Kronen mittlerweile selbst hohen ästhetischen Ansprüchen gerecht. Für den Fall, dass eine weitergehende Charakterisierung und optische Anpassung an die Nachbarzähne gewünscht ist, zeigt Dr. Florian Zwiener aus Hilden die essenziellen Schritte zur Individualisierung mit Keramikmal Farben am Beispiel einer Molarenkrone und einer dreigliedrigen Brücke.

Moderne Multi-Layered-Zirkonoxide wie Katana Zirconia STML (Kuraray Noritake) werden durch ihren natürlichen Farbverlauf sowie die hohe Transluzenz bereits hohen ästhetischen Ansprüchen gerecht. Um eine weitergehende Charakterisierung und optische Anpassung an die Nachbarzähne zu erreichen, gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten:

- 1 Die Verblendung mit Feldspatkeramik
- 2 sowie die Glasur und Individualisierung mit Keramikmal Farben.

Vorteile monolithischer Restaurationen

Während es speziell im Frontzahnbereich bis heute zahlreiche Indikationen für eine Verblendung gibt,

lassen sich mittlerweile auch immer mehr Fälle mit monolithischen Restaurationen lösen. Dies ermöglicht einen zeiteffizienten Chairside-Workflow mit dem Eingliedern der Restauration noch am gleichen Tag.

Damit entfällt die Notwendigkeit der provisorischen Versorgung. Außerdem verringert sich durch den Verzicht auf eine Verblendung die Wandstärke der Restauration und damit der Platzbedarf, sodass weniger invasiv präpariert werden muss.

Das Risiko endodontischer Komplikationen durch Schleiftraumata lässt sich dadurch reduzieren. Ein weiterer Vorteil liegt in der deutlichen Reduktion des Chipping-Risikos.



© Dr. Florian Zwiener

01 Gesinterte und gesandstrahlte Zirkonoxidkrone



02 Okklusale Hochglanzpolitur

Prothetik & Ästhetik



03 Twist DIA for Zirconia (Kuraray Noritake) ermöglichen eine effiziente Politur von Zirkonoxid in drei Schritten.

Im Folgenden werden die essenziellen Schritte zur Individualisierung mit Keramikmaldfarben am Beispiel einer Molarenkrone dargestellt.

Die Vorbereitung

Die Restauration wird wie gewohnt vollanatomisch konstruiert, wenn möglich trocken gefräst und im Anschluss gesintert.

Nach dem Sintern wird die Restauration zunächst sandgestrahlt (Aluminiumoxid 50 µm, 1 bis 1,5 bar Druck). Dieses mikroskopische Aufrauen der Keramikoberfläche ermöglicht einen optimalen Haftverbund zur Glasurmasse. Im Anschluss sollte die Restauration mittels Dampfstrahlgerät oder im Ultraschallbad gereinigt werden, um sämtliche Rückstände des Strahlguts zu entfernen.

Im Anschluss ist eine Politur der funktionellen, vollanatomischen Restaurationsflächen erforderlich, um eine übermäßige Abrasion des Antagonisten durch das im Vergleich zum Zahnschmelz härtere Zirkonoxid zu verhindern. Anschließend kann hier optional eine Glasur und Charakterisierung mit Keramikmaldfarben erfolgen.

Bei Flächen, die nicht im ästhetischen Bereich liegen, wie zum Beispiel Palatinalflächen der Oberkiefer-Frontzähne, ist dies jedoch nicht unbedingt erforderlich.

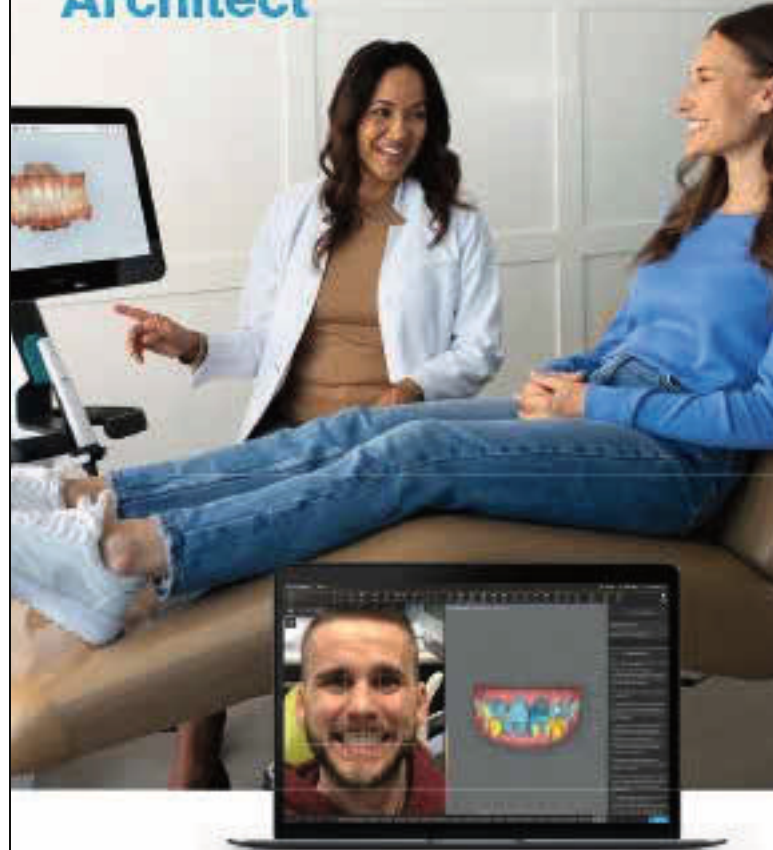
Die vorbereitenden Arbeitsschritte zusammengefasst auf einen Blick (**Abb. 1-3**):

- 1 Sandstrahlen der gesinterten Restauration (Al_2O_3 50 µm, 1–1,5 bar)
- 2 Reinigung (Dampfstrahlgerät oder Ultraschallbad)
- 3 Politur der okklusalen/palatinalen Kontaktflächen

Bemalung und Glasur

Die pastösen keramikbasierten Maldfarben Cerabien ZR FC Paste Stain (Kuraray Noritake) in den Farbtönen A+,

Wie umfassend ist Ihr Behandlungsansatz? Invisalign Smile Architect™



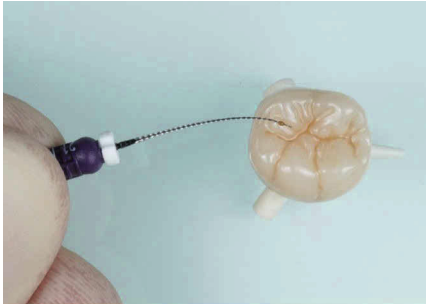
Sowohl restaurative als auch kieferorthopädische Ergebnisse können durch eine integrierte Invisalign® Behandlung verbessert werden.

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

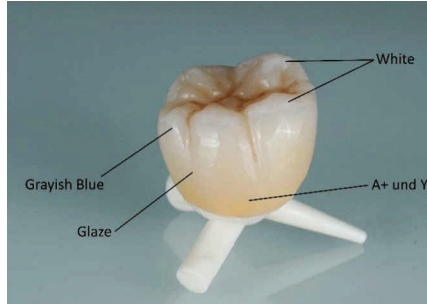


align

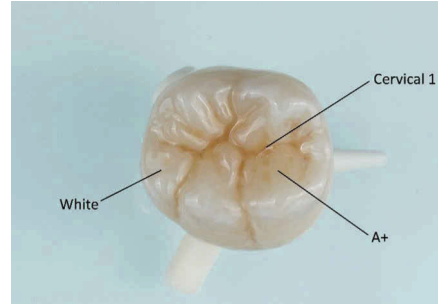
© 2024 Align Technology, Inc. Invisalign, sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. | A022273 Rev A



04 Verfärbte Fissuren können mit einer ISO10 Endofeile gezielt nachgebildet werden.



05 und 06 Glasur und Bemalung in einem Brand



07 Zahnfarbbestimmung mit einem individuell angefertigten Katana Zirconia STML Farbring (A3,5)



08 Brücke aus Katana Zirconia STML, sandgestrahlt und okklusal poliert

B+, C+ und D+ erhöhen das Chroma im zervikalen Bereich in der entsprechenden Zahnfarbe.

Die Massen sind in einer Vielzahl von Farbtönen verfügbar und werden eingesetzt, um den Multi-Layered Effekt des

Zirkonoxids zu verstärken, die Restauration insgesamt abzdunkeln oder auch individuelle Charakteristika aufzumalen. Durch ein Mischen der Farben mit Glaze oder Clear Glaze in unterschiedlichen Verhältnissen lässt sich die Intensität steuern.

„Zu intensive Fissuren-Effekte lehnen Patienten erfahrungsgemäß in der Regel ab.“

Dr. Florian Zwiener, Zahnarzt aus Hilden

Freiliegende Zahnhäse

Cervical 1 und 2 eignen sich, um beispielsweise freiliegende Zahnhäse oder Verfärbungen nachzubilden. Cervical 1 ist zudem nützlich zur Markierung von Fissuren, da es der Krone Tiefe und Struktur verleiht, ohne intensiv dunkel zu wirken. Zu intensive Fissuren-Effekte lehnen Patienten erfahrungsgemäß in der Regel ab.

Fissuren und Höcker

Da Fissurenbereiche beim Multi-Layered Material in der Regel im hellsten Bereich des Blocks (in der Schmelzschicht) liegen, kann es von Vorteil sein, diese punktuell, beispielsweise mit A+, abzdunkeln, während auf den Höckerspitzen mit White Hypermineralisationen nachgebildet werden kann.

Unterhalb der Höckerspitzen erzeugt ein schmaler Saum aus Grayish Blue den optischen Effekt von Transluzenz. In Fällen, in denen diese Transluzenz eher dunkelblau oder grünlich erscheint, kann durch Mischung mit Dark Gray das Erscheinungsbild des Effektes angepasst werden.

Farben mischen

Durch Mischung mehrerer Farben miteinander können zahlreiche unterschiedliche Töne kreiert werden. So lässt sich beispielsweise durch Beimischung von Yellow zu A+ dessen leicht bräunliche Far-



09 fertig glasierte und charakterisierte Restauration



10 Brücke 14 bis 16 in situ



11 Das natürlich wirkende Ergebnis

be in einen wärmeren ins Gelb übergehenden Zahngrundton anpassen.

Es empfiehlt sich, die Zahnfarbe des Patienten vor der Präparation mit einem Foto und einem individuell angefertigten Farbring des entsprechenden Materials festzuhalten. Dies kann dann bei der Herstellung und bei den häufig anderen Lichtverhältnissen im Praxislabor als Referenz dienen.

Ausgeprägte Charakterisierungen

Sofern eine Individualisierung der Restauration mit ausgeprägten Charakterisierungen und/oder feinen Details angestrebt wird, ist ein Vorgehen in mehreren Schritten und Brennzyklen zu empfehlen.

Dadurch lässt sich ein Verlaufen der Farben mit der Glasur vermeiden. Dies ist insbesondere dann indiziert, wenn anatomische Details mit hoher Detailschärfe wie beispielsweise Schmelzrisse oder lo-

kale Verfärbungen nachgebildet werden sollen.

Glasur auftragen

Im ersten Schritt wird eine Glasur aufgetragen, gefolgt von einer Grundfarbe. Im zweiten Schritt erfolgt die Applikation einer Glasur mit feineren Strukturen.

Alternativ besteht die Möglichkeit, zunächst einen Malfixierbrand mit den gewünschten Farben ohne Glasur vorzunehmen und im zweiten Schritt lediglich eine Glasurschicht darüber aufzubrennen.

Ein Vorteil von Cerabien ZR FC Paste Stain liegt darin, dass das optische Erscheinungsbild beim Auftragen dem späteren Brennergebnis bereits sehr ähnlich ist.

In dickflüssiger Konsistenz kann Glaze außerdem auch zum einfachen nachträglichen Aufbau fehlender Approximalkontakte genutzt werden.

Die Arbeitsschritte zusammengefasst auf einen Blick (**Abb. 4–11**):

- 1 Glasur mit Glaze bzw Clear Glaze
- 2 Erhöhen des Chromas - im zervikalen Bereich oder großflächig – mit A+, B+, C+ oder D+
 - Intensität anpassen durch Mischung mit Glaze bzw. Clear Glaze
 - Einen wärmeren Grundton erzeugen durch Mischung mit Yellow

- 3 Nachbildung von Verfärbungen bzw. freiliegenden Zahnhälsen mit Cervical 1 und 2
- 4 Individualisierung der Fissurenbereiche:
 - Abdunkeln mit A+, B+, C+ oder D+
 - Nachziehen der Fissuren mit Cervical 1
- 5 Individualisierung der Höckerspitzen: Hypermineralisationen mit White
 - Unterhalb der Höckerspitzen einen Saum anlegen mit Grayish Blue (Transluzenz-Effekt)
 - Anpassen des Transluzenz-Effektes unterhalb der Höckerspitzen durch Mischung mit Dark Gray
- 6 Brand oder alternativ:
 - Erster Brand mit Glasur plus Grundfarbe und zweiter Brand für feinere Strukturen, oder
 - erster Brand als Malfixierbrand mit Farben ohne Glaze und zweiter Brand als Glasurbrand. ■



Dr. Florian Zwiener

ist seit 2021 in der Hildener Zahnarztpraxis von Dr. Frank Doering tätig. Zu seinen Interessenschwerpunkten gehören Endodontie, Implantologie und Ästhetik. Im Bereich digitale Zahnheilkunde ist er als Referent tätig.

www.dr-doering-hilden.de

Foto: privat



© Adobe Stock/Alvaro

Berufsrechtliche Zulässigkeit von zahnärztlichen Botox-Behandlungen

Botox in der Zahnarztpraxis: Was ist erlaubt?

In den letzten Jahren hat sich der Einsatz von Botox vor allem in der ästhetischen Medizin etabliert. Auch immer mehr Zahnärzte entdecken die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von Botox. Doch was ist berufsrechtlich erlaubt und warum handelt es sich bei dem Lippenrot grundsätzlich um die Grenze des Zahnmediziners? Der Fachanwalt für Medizinrecht Björn Papendorf, LL.M., aus Münster klärt über die berufsrechtliche Zulässigkeit von zahnärztlichen Botox-Behandlungen auf.

Bei der Frage, unter welchen Voraussetzungen Botox-Behandlungen von Zahnärzten angeboten werden dürfen, handelt es sich um eine komplexe rechtliche Thematik.

Zu dieser Komplexität kommt erschwerend hinzu, dass die damit verbundenen rechtlichen Fragestellungen von der Rechtsprechung lückenhaft und keineswegs abschließend geklärt sind.

Ausübung der Zahnheilkunde

Zunächst gilt es zu beachten, dass sich die zahnärztliche Approbation

auf die Ausübung von Zahnheilkunde beschränkt. Die zahnärztliche Tätigkeit umfasst nach § 1 Abs. 3 ZHG die „Feststellung und die Behandlung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten“.

Der Einsatz von Botox fällt unter diese Bestimmungen, wenn er zahnmedizinische therapeutische Zwecke verfolgt. Davon umfasst sind beispielsweise die Behandlung von Bruxismus, allgemein bekannt als Zähneknirschen, oder andere Kiefergelenkserkrankungen zur Entspannung der Kiefermuskulatur.

Dagegen sind ästhetische Behandlungen, die über den Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich hinausgehen und somit nicht in den Zuständigkeitsbereich von Zahnärzten fallen, nicht von der Approbation des Zahnarztes gedeckt. Das ist von der Rechtsprechung wiederholt bestätigt worden. Damit sind beispielsweise Faltenunterspritzungen in weiter entfernten Regionen des Gesichts, wie etwa der Augen- oder dem Stirnbereich, berufsrechtlich untersagt.

Als Grenze ist dabei jedenfalls bei rein kosmetischen Behandlungen das Lippenrot zu beachten.

„Zahnärzten sollte bewusst sein, dass sie vor allem bei ästhetischen Behandlungen wie Botox strengen rechtlichen Vorgaben unterliegen.“

Björn Papendorf LL.M., Fachanwalt für Medizinrecht bei KWM LAW

Zahnarzt und gleichzeitig Heilpraktiker?

Ob sich die vorgenommene rechtliche Einschätzung ändert, wenn der Zahnarzt daneben noch über eine Heilpraktiker-Ausbildung verfügt, ist gerichtlich noch nicht entschieden. Denn Heilpraktiker dürfen im Gegensatz zu Zahnärzten grundsätzlich auch Unterspritzungen und damit auch Botox-Behandlungen vornehmen, jedoch nicht das Botulinumtoxin verordnen.

Umfassende Aufklärungspflichten

Darüber hinaus sind, wie bei jedem zahnärztlichen Eingriff, die Aufklärungspflichten zu beachten.

Dabei werden gerade bei kosmetischen Eingriffen im Vergleich zu medizinisch indizierten Eingriffen besonders strenge Anforderungen gestellt. Die Patienten müssen daher besonders umfassend über die Risiken und möglichen unerwünschten Folgen der Behandlung informiert werden.

Zudem sollte über den Off-label-use des Botulinumtoxins aufgeklärt werden.

Anforderungen an die Werbung

Das Heilmittelwerbegesetz: Zudem müssen Zahnärzte beim Bewerben einer Behandlung mit Botox unter anderem die Bestimmungen des Heilmittelwerbegesetzes beachten. Besonders wichtig ist es dabei, dass die Werbung sachlich und auf wissenschaftlich belegbaren Fakten basiert und keine Heilungs- und Erfolgsgarantien abgegeben werden. Ob es sich bei einer Botox-Behandlung um einen plastisch-chirurgischen Eingriff nach § 11 des HWG handelt und damit ein Werbeverbot mit Vorher-Nachher-Bildern greift, wird zwar uneinheitlich beurteilt. Vorsichtshalber sollte aber auf Vorher-Nachher-Bilder bei der Bewerbung von Botox-Behandlungen verzichtet werden.

Weitreichende Sanktionen bei Verstößen

Verstöße gegen die umrissenen rechtlichen Regelungen können schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Es

können Auseinandersetzungen mit der zuständigen Zahnärztekammer, wettbewerbsrechtliche Sanktionen und bei wiederholtem Verstoß sogar der Widerruf der Approbation folgen. Zudem erfolgten in der Vergangenheit bereits strafrechtliche Verurteilungen von Zahnärzten zu Geldstrafen wegen unerlaubter ärztlicher Heilkunde.

Fazit

Zahnärzten sollte bewusst sein, dass sie vor allem bei ästhetischen Behandlungen wie Botox-Behandlungen strengen rechtlichen Vorgaben unterliegen.

Um einen rechtssicheren Einsatz von Botox zu gewährleisten, empfiehlt es sich, sich auf den zahnmedizinischen Bereich zu fokussieren, vor allem bei ästhetischen Eingriffen nicht das Lippenrot zu verlassen und sich ansonsten anwaltlichen Rat einzuholen. ■



Björn Papendorf LL.M.

ist Fachanwalt für Medizinrecht. Er berät Zahnärzte in allen Bereichen des Medizinrechts. Seine Schwerpunkte sind Praxisübertragungen, Kooperationen, Fusionen, neue Geschäftsmodelle und Start-Ups.

www.kwm-law.de

Foto: KWM

Investition in moderne digitale Röntgendiagnostik

Digitales Röntgen: Das richtige System finden

Aufgrund des technologischen Fortschritts ist es sinnvoll, rund alle acht bis zehn Jahre in ein neues digitales Röntgengerät zu investieren. Christian Jäger, Leiter Kunden IT DACH bei Henry Schein Deutschland, erläutert, worauf es bei der Wahl eines 2D- und/oder 3D-Röntgengeräts ankommt.

Nach wie vielen Jahren ist der Austausch eines digitalen Röntgengeräts (2D/3D) angezeigt?

Christian Jäger: In der Regel sprechen wir von acht bis zehn Jahren. Ist ein digitales Röntgengerät älter, sollte eine Neuanschaffung angepeilt werden, weil die Technologie dann deutlich fortgeschritten ist.

Bei welchen konkreten Anhaltspunkten sollte in ein aktuelleres digitales Röntgengerät investiert werden?

Jäger: Wenn das aktuelle Gerät häufiger ausfällt, die Bildqualität nicht mehr den Anforderungen entspricht oder die Betriebskosten zu hoch sind, könnte es an der Zeit sein, in ein neues digitales Röntgengerät zu investieren. Was man wissen sollte:

Ältere Geräte können höhere Wartungskosten verursachen und sind möglicherweise weniger zuverlässig.

Auch neue gesetzliche Anforderungen oder Standards können eine Modernisierung notwendig machen.

Welche Vorteile bieten die neuen, digitalen Röntgengerätgenerationen?

Jäger: Das sind gleich mehrere: Grundsätzlich liefern moderne digitale Röntgengeräte mit ihren hochauflösenden Bildern eine deutlich höhere Bildqualität und ermöglichen dadurch eine präzisere Diagnose. Außerdem sind die digitalen Röntgenbilder sofort verfügbar und können leicht in elektronische Patientenakten integriert werden. Das

wiederum verbessert den Workflow in der Praxis.

Zudem sind neue Geräte in der Regel effizienter. Fortschritte in der Medizintechnik haben dazu geführt, dass die Strahlenbelastung gesenkt werden konnte und in der Regel die Strahlendosis geringer ist als bei älteren Modellen.

Ein weiteres Stichwort ist die Kosteneffizienz. Langfristig können digitale Systeme kosteneffizienter arbeiten, weil weniger Verbrauchsmaterialien benötigt werden. Zudem ermöglichen digitale Systeme eine einfache Speicherung mit einem schnellen Zugriff auf die Patientenbilder. Das wiederum erleichtert die Verwaltung, Nachverfolgung und senkt die Archivierungskosten.

„Für eine allgemeine Zahnarztpraxis, in der es um Routineuntersuchungen und Diagnosen geht, reicht in der Regel ein 2D-Röntgengerät aus.“

Christian Jäger, Leiter Kunden IT DACH bei Henry Schein Dental Deutschland

Was ist beim Austausch eines Röntgengeräts in der Praxis zu beachten?

Jäger: Da gibt es einiges zu beachten, angefangen bei der Raumaufteilung und den baulichen Anforderungen. So müssen die Anordnung der Geräte und die Positionierung des Röntgengeräts im Raum sorgfältig geplant werden, um eine optimale Nutzung und Sicherheit zu gewährleisten. Wände, Türen und Fenster sind so zu gestalten, dass sie die Strahlung effektiv abschirmen. Die Dicke der Schutzschichten hängt dabei von der Röhrenspannung des jeweiligen Röntgengeräts ab.

Baulich zu beachten ist der sogenannte Bleigleichwert von 1 mm, der in der Regel ausreicht. Ebenfalls sind eine hinreichende Belüftung und die Einhaltung der Brandschutzvorschriften essenziell. Je nach Bundesland wird eine Röntgentür benötigt, geschlossener Raum.

Bei der technischen Ausstattung sind neben dem Röntgengerät selbst auch die Elektroinstallation und die Netzwerkanlüsse wichtig. Sicherzustellen ist, dass alle technischen Anforderungen erfüllt

werden. Auch die aktuelle Netzwerkinfrastruktur mit einem neuen Betriebssystem, z. B. Server 2019/2022, muss passen. Im Hinblick auf die verwendete PC-Hardware sollte berücksichtigt werden, dass manche OPGs/DVTs eine direkte Verbindung zum Röntgen-PC benötigen.

Und ganz klar: Es müssen alle relevanten gesetzlichen Bestimmungen und DIN-Normen eingehalten werden, um die Sicherheit von Patienten und Personal zu gewährleisten.

Welche Aspekte gilt es grundsätzlich beim Kauf eines digitalen intra- bzw. extraoralen 2D-Röntgengeräts abzuwägen?

Jäger: Generell sind folgende Aspekte zu beachten:

- Zu achten ist auf die Auflösung und die Bildqualität des Geräts. Eine höhere Auflösung ermöglicht grundsätzlich eine präzisere Diagnose. Moderne Geräte arbeiten nach dem ALADA-Prinzip, also „As Low As Diagnostically Acceptable“. Das bedeutet, dass die Strahlendosis so niedrig wie möglich gehalten wird

und dennoch diagnostisch brauchbare Bilder erzeugt werden. Dies ist besonders wichtig für die Sicherheit der Patienten.

- Beim Bedienkomfort sind ein benutzerfreundliches Interface mit einer intuitiven Bedienung entscheidend. Zum Beispiel gibt es komfortable Touch-Displays und vorprogrammierte Einstellungen, die den Workflow erleichtern.
- Patientenkomfort ist ebenfalls ein wichtiger Punkt. Vor allem bei Angstpatienten und Kindern sind Geräte von Vorteil, die eine präzise und komfortable Positionierung ermöglichen. Auch an Rollstuhlfahrer sollte gedacht werden.
- Zu überprüfen ist, ob das Gerät mit der bestehenden Praxissoftware kompatibel ist. PACS- und DICOM-Kompatibilität sind hier wichtige Stichworte.
- Auch die langfristigen Betriebskosten sollten in die Entscheidung einfließen. Sinnvoll ist es, sich über die Wartungs- und Serviceanforderungen des Herstellers zu informieren. Denn ein guter Kundendienst erspart im Falle von Problemen viel Zeit und Geld.
- Speziell bei intraoralen Röntgengeräten ist hinsichtlich der Bildqualität zu berücksichtigen, dass ein kleiner Brennpunkt für besonders scharfe Bilder sorgt. In puncto Flexibilität bieten diese Geräte je nach Hersteller verschiedene Installationsmöglichkeiten und Anpassungsoptionen, um den individuellen Bedürfnissen der Praxis gerecht zu werden.
- Einige moderne extraorale Röntgengeräte bieten die Flexibilität, später auf eine 3D-Bildgebung oder andere Funktionen aufzurüsten. Dies kann langfristig Kosten sparen und die Praxis zukunftssicher machen.

2D- oder 3D-Röntgen – für wen ist die Investition in ein 3D-Röntgengerät sinnvoll?

Jäger: Diese Entscheidung hängt von dem Behandlungsspektrum der jeweiligen Praxis ab und bedarf einer individuellen, auf die einzelne Praxis abgestimmten Abwägung.

Für eine allgemeine Zahnarztpraxis, in der es um Routineuntersuchungen und Diagnosen geht, reicht in der Regel ein 2D-Röntgengerät aus. Selbst für bestimmte spezialisierte Anwendungen, wie die Kariesdiagnostik oder die Überprüfung von Füllungen und Kronen, reicht in der Regel ein 2D-Röntgengerät aus. Kleinere Praxen bzw. Praxen mit einem begrenzten Budget oder einem geringen Patientenaufkommen können von den niedrigeren Anschaffungs- und Betriebskosten eines 2D-Röntgengeräts profitieren.

Wer noch mit einem analogen Röntgengerät arbeitet, sollte an die niedrigere Strahlenbelastung von modernen 2D-Röntgengeräten denken, die sowohl für Patienten als auch für das Personal von Vorteil ist. Wer also auf die digitale Bildgebung umsteigen möchte, kann mit ei-

nem 2D-Röntgengerät beginnen. So werden die Vorteile der digitalen Technologie genutzt, ohne sofort in teurere 3D-Systeme investieren zu müssen.

Mit einem DVT sind implantologisch tätige Zahnärzte gut aufgestellt, weil die 3D-Aufnahmen eine präzise Darstellung der Kieferstruktur bieten und die Planung sowie Durchführung von Implantatbehandlungen sicherer und vorhersagbarer machen. Auch bei komplexen chirurgischen Eingriffen, z. B. der Entfernung von Weisheitszähnen oder der Behandlung von Kieferfrakturen, bietet das 3D-Röntgen eine bessere Übersicht und Planungssicherheit. Die dreidimensionale Darstellung hilft bei der genauen Analyse der Zahn- und Kieferstellung und unterstützt die Planung komplexer kieferorthopädischer Behandlungen.

Im Bereich Endodontie unterstützt die genaue Darstellung der Wurzelkanäle und umliegenden Strukturen den Behandler, die Erfolgsrate endodontischer Behandlungen zu erhöhen.

Welche Aspekte sind bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung zu berücksichtigen?

Jäger: Das sind z. B. die Anschaffungs- und Betriebskosten. Die initialen Kosten für ein 3D-Röntgengerät sind natürlich höher als für ein 2D-Gerät. Diese müssen gegen die potenziellen Vorteile und Einsparungen abgewogen werden. Bei den laufenden Betriebskosten sind Aufwendungen für Wartung, Software-Updates und eventuell höhere Stromkosten zu berücksichtigen. Ist eine höhere Anzahl an Patienten zu erwarten, die von der 3D-Bildgebung profitieren, kann sich die Investition lohnen. Dies gilt natürlich vor allem für spezialisierte Praxen in den Bereichen Implantologie, Chirurgie, Endodontie und Kieferorthopädie. Doch auch sie sollten vorab vor dem Hintergrund der Patientenstruktur prüfen, ob und in welchem Umfang die Kosten für 3D-Röntgenuntersuchungen von den gesetzlichen Krankenkassen erstattet werden.

„Einige moderne extraorale Röntgengeräte bieten die Flexibilität, später auf eine 3D-Bildgebung oder andere Funktionen aufzurüsten.“

Christian Jäger, Leiter Kunden IT DACH bei Henry Schein Dental Deutschland



Christian Jäger

ist IT-Spezialist und Leiter Kunden IT DACH bei Henry Schein Dental Deutschland. Mit seinem Team berät er Zahnärzte rund um die Investition in moderne Röntgengeräte.

www.henry-schein.de

Foto: privat

Kann ein 3D-Gerät auch als Wettbewerbsvorteil gesehen werden?

Jäger: Ja, weil es einer Praxis einen technologischen Vorteil verschaffen und dadurch neue Patienten anziehen kann. Die verbesserte Bildgebung kann zu präziseren Diagnosen und besseren Behandlungsergebnissen führen, was langfristig die Patientenzufriedenheit und -bindung erhöht.

Stichwort Software: Welche Unterschiede gibt es bei der Röntgen-Software und auf welche Aspekte sollte geachtet werden?

Jäger: Auch hier geht es wieder um die Punkte Bildverarbeitung und -qualität, Benutzerfreundlichkeit und Integration:

- Verschiedene Softwarelösungen haben unterschiedliche Algorithmen zur Bildverarbeitung, die die Bildqualität und die Diagnosemöglichkeiten beeinflussen können.
- Die Benutzeroberfläche und die Bedienbarkeit der Software sind entscheidend. Eine intuitive und leicht verständliche Software kann den Workflow erheblich verbessern.
- Die Software sollte nahtlos in bestehende Praxis- oder Klinikinformationssysteme (PACS, RIS) integriert werden können.
- Kompatibilität mit verschiedenen Röntgengeräten und anderen medizinischen Geräten ist ebenfalls wichtig.

Darüber hinaus sollten aber auch die Softwarefunktionen, Datensicherheit und der Support berücksichtigt werden:

- Einige Softwarelösungen bieten erweiterte Funktionen wie 3D-Rekonstruktionen, Messwerkzeuge, und KI-gestützte Diagnosehilfen.
- Die Software muss den gesetzlichen Anforderungen an den Datenschutz entsprechen und sichere Methoden zur Speicherung und Übertragung von Patientendaten bieten.
- Regelmäßige Software-Updates und ein guter technischer Support sind wichtig, um die Software aktuell und funktionsfähig zu halten.

Herzlichen Dank für das sehr informative Gespräch, Herr Jäger. ■
(emh)

Ivoclar Inventory System – Materialverwaltung leicht gemacht

Das Inventory System ist ein ganzheitliches Warenwirtschaftssystem, welches Sie auf revolutionäre Art beim Management Ihres Inventarbestandes unterstützt.



Jetzt mehr erfahren
und Beratung
anfordern!



ivoclar.com

Making People Smile

Die Praxisabgabe gestalten: die persönliche Vorbereitungsphase

Bin ich bereit für die Praxisabgabe?

In den kommenden Jahren wird die Zahl der abzugebenden Zahnarztpraxen fast schon dramatisch ansteigen. Diejenigen Zahnärzte, die in den nächsten Jahren ihre Praxis verkaufen wollen, sollten sich deshalb gut auf die Abgabe vorbereiten. Wie Zahnärzte an das Thema Praxisabgabe herangehen sollten, erläutert Michael Kreuzer, Geschäftsführer und Inhaber von BestPraxis in München, in dieser zweiteiligen Serie. Teil 1 beleuchtet die persönliche Vorbereitungsphase.

Nur wenige Entwicklungen sind so vorhersehbar wie die Demografie. In den nächsten Jahren stellt uns die Altersstruktur in Deutschland vor besondere Herausforderungen – betroffen sind vor allem unsere Sozialsysteme. Aber auch die Entwicklung der Vertragszahnärzte und angestellten Zahnärzte (**Abb. 1** KZBV-Jahrbuch 2023) birgt in diesem Zusammenhang eine besondere Problematik.

Derzeit sind viele Zahnärzte um die 60 Jahre alt. Die meisten von ihnen werden in den nächsten drei bis sieben Jahren ihre Praxis verkaufen. Während das Angebot an zu verkaufenden Praxen also stark steigen wird, wird die Nachfrage der bisher angestellten Zahnärzte, die eine

Praxis übernehmen wollen, nicht mithalten können. Deshalb ist ein Praxisverkauf rechtzeitig und gut vorzubereiten.

Abgeben wollen versus können

Die Entscheidung, seine Praxis abgeben zu wollen, ist manchmal leicht getroffen: Die stetig wachsende Bürokratie, immer größere Personalprobleme, steigende Ansprüche der Patienten, sinkende Zahlungsbereitschaft der Krankenkassen (und teilweise auch der Patienten) sowie viele weitere Themen erleichtern diese Entscheidung oft. Sieht man gleichzeitig die Möglichkeiten, die für die eigene Freizeitgestaltung zur Verfügung stehen, wünscht man

sich, lieber heute statt morgen aufzuhören.

Aber ist es wirklich so einfach? Praxisinhaber sollten sich gut überlegen, ob sie wirklich in der Lage sind, zeitnah abzugeben. Das betrifft insbesondere die finanziellen Möglichkeiten, also die Frage: Ab wann kann ich es mir leisten, nicht mehr zu arbeiten?

Aber auch auf emotionaler Seite stellt sich die Frage: Kann ich auf meine Arbeit – also einen wesentlichen Teil meines derzeitigen Lebens – so einfach verzichten? Würde mir die Aufgabe, die Bestätigung durch Patienten und viele andere Rahmenbedingungen am Ende doch fehlen?

„Der Markt für Praxisabgeber wird in den nächsten Jahren immer schwieriger werden.“

Michael Kreuzer, Inhaber und Geschäftsführer von BestPraxis

Wer seine Praxis tatsächlich verkaufen möchte, sollte sich deshalb die Zeit nehmen, um in Ruhe die vollumfänglichen Veränderungen vor einer Entscheidung zu bedenken.

Und dann angestellt?

Praxisabgabe kein Problem ... dann lasse ich mich einfach anstellen. Natürlich muss man mit dem Praxisverkauf nicht komplett Schluss machen mit dem Thema arbeiten. Man kann sich auch anstellen lassen – vom Praxiskäufer in der bisher eigenen Praxis.

Leider ist das jedoch oft leichter gesagt als getan. Denn mit der Anstellung verändert sich auch die Position in der Praxis. Nicht jeder Selbstständige ist in der Lage ins Angestelltenverhältnis „zurückzugehen“, nachdem man über Jahrzehnte alles - ggf. alleine - entscheiden konnte. Als

angestellter Zahnarzt bekommt man plötzlich vieles vorgeschrieben und ist weisungsgebunden - das kann je nach Persönlichkeit zu einer inneren Unzufriedenheit führen.

Deshalb sollten sich Praxisabgeber vor allem bewusst werden, ob sie als Angestellte zufrieden sein könnten.

Ok, ich verkaufe meine Praxis

Ist die Entscheidung für einen Verkauf gefallen, geht es darum, sich Gedanken darüber zu machen, was alles verkauft werden kann. Üblicherweise werden

- der immaterielle Wert, also die Ertragskraft der Praxis und
- der materielle Wert, also alle Gegenstände, die zur Praxis gehören, verkauft.

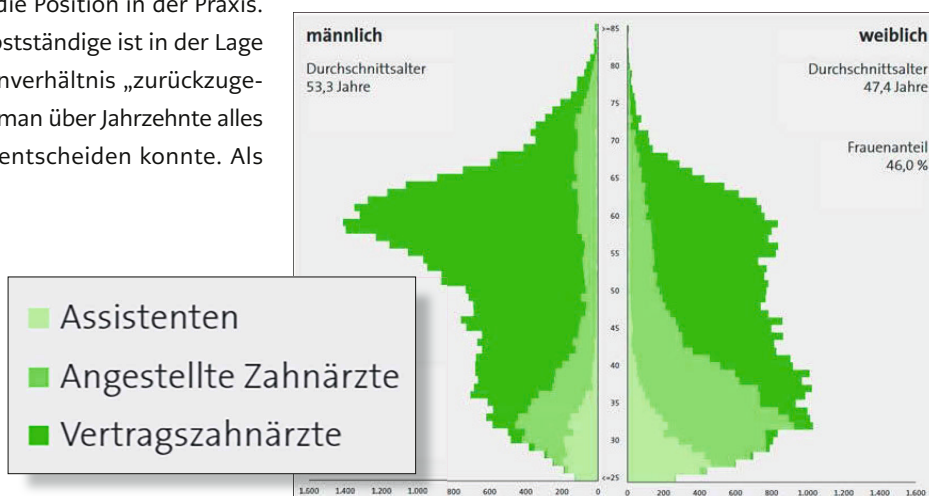
Aber ist das wirklich alles? Jeder Abgeber sollte sich frühzeitig überlegen,

- welches Knowhow,
- welche Kontakte,
- welche Patientenmehrwerte etc. noch „mitverkauft“ werden können.

Vieles ist für Praxisabgeber ganz selbstverständlich. Das muss es aber nicht für einen Übernehmer sein. Alles, was einem Praxiskäufer hilft, die zu übernehmende Praxis noch erfolgreicher werden zu lassen, ist ein Mehrwert – und damit ggf. ein zusätzlicher Grund, diese Praxis zu kaufen.

Übergangsphase richtig einschätzen

Dazu zählt auch, dass zwischen Praxisabgeber und -übernehmer in der Regel eine Übergangsphase vereinbart wird. Dabei geht es beispielsweise um folgende Fragen: Wie lange wird der Praxiskäufer schon vor der Übergabe bei dem Abgeber in der Praxis angestellt? Und/oder wie lange wird der Abgeber nach der Übergabe



01
Zahl der Zahnärzte nach Altersjahren, Zahnarzttyp und Geschlecht im Jahr 2022, Quelle : KZBV-Jahrbuch 2023 – Abb. 6D – Seite 149

„Es ist sinnvoll, alle Vorteile der eigenen Praxis zu kennen, um diese dem potenziellen Käufer gegenüber gut darstellen zu können.“

Michael Kreuzer, Inhaber und Geschäftsführer von BestPraxis

be der Praxis noch vom Praxiskäufer angestellt?

Praxisinhaber, die sich hier kooperativ zeigen, erhöhen zumeist ihre Chancen für einen Praxisverkauf. Jedoch ist der emotionale Faktor einer Anstellung in der eigenen Praxis zu beachten.

In der Praxis hat sich die gegenseitige Anstellung von jeweils drei Monaten – also insgesamt sechs Monaten – als guter Zeitraum herausgestellt. Individuellen Gegebenheiten geschuldet, kann es aber auch viel kürzer oder viel länger sein.

Den Verkaufspreis richtig einschätzen

Wie Abgeber ihren Wunschpreis festlegen ist vielfältig bis sogar abenteuerlich: Keine gute Idee ist es beispielsweise, den Kaufpreis an den noch offenen privaten und beruflichen Schulden auszurichten. Auch von rein emotionalen „Luftschloss-Kaufpreisen“ sollten sich Praxisinhaber frühzeitig verabschieden.

Zwar können sie versuchen, das Potenzial mit zu verkaufen, das ihre Praxis birgt, aber im Wesentlichen richtet sich der Kaufpreis nach der Summe aus dem aktuellen immateriellen und materiellen Wert. Andererseits: Eine Praxis ist immer so viel wert, wie jemand bereit ist, dafür zu zahlen.

Deshalb ist es sinnvoll, alle Vorteile der eigenen Praxis zu kennen, um diese dem potenziellen Käufer gegenüber gut darstellen zu können.

Praxisbewertung

Eine Praxisbewertung kann zur Kaufpreisbestimmung ein Hilfsmittel sein. Es ist aber zu beachten, dass keine Praxis einen eindeutigen Wert hat - wie beispielsweise ein Gemälde. Verschiedene „Praxisbewerter“ errechnen unterschiedliche Werte. Deshalb ist auch eine Marktanalyse wichtig. Was für Praxen werden zurzeit am Markt angeboten und was wird für sie verlangt. Daran kann man sich orientieren. Sollte eine Praxisbewertung erstellt

werden, ist es wichtig, jemanden zu wählen, der langjährige Erfahrungen in dem Thema mitbringt.

Fazit

Der Markt für Praxisabgeber wird in den nächsten Jahre immer schwieriger werden. Deshalb sollten sich verkaufswillige Praxisinhaber frühzeitig Gedanken machen über den Übergabezeitpunkt, Übergabezeitraum und eine mögliche Anstellung bei dem Nachfolger.

Mit einem möglichst realistischen und fairen Kaufpreis werden die Chancen für einen Verkauf erhöht. ■

Teil 2 mit wertvollen Tipps für die konkrete Durchführung der Praxisabgabe folgt in der nächsten Dental Magazin.



Michael Kreuzer

ist Geschäftsführer und Inhaber der ZahnÄrzteBeratung BestPraxis in München. Seit über 25 Jahren ist der Diplom-Kaufmann auf die Beratung von Mandanten aus dem Bereich der akademischen Heilberufe spezialisiert.

www.bestpraxis.de

Foto: privat



Der einfache Weg zu zertifizierten CME Punkten

Bequem von überall aus fortbilden

Ihre Dental Online College Vorteile:

- ✔ Mehr als 450 zertifizierte CME Tests
- ✔ Über 1300 Lernvideos
- ✔ Über 300 Top-Experten aus allen Bereichen der Zahnmedizin
- ✔ Zertifizierungskurse, Operationen und Webinare

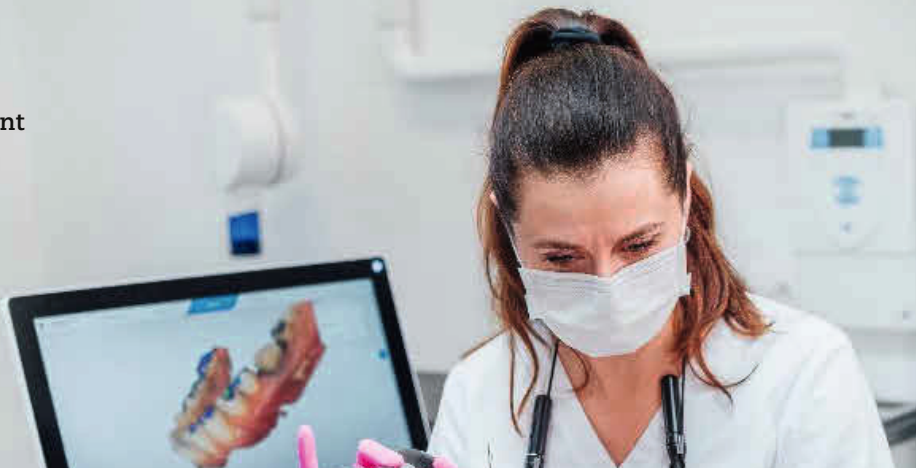
Illustration: © shuttergun - stock.adobe.com

Zu den Angeboten

Jetzt starten!



[www.dental-online-college.com/
produktauswahl](http://www.dental-online-college.com/produktauswahl)



Fachkräfte finden und binden dank digitaler Tools

Digitale Tools gegen Fachkräftemangel?

Michaela Sehnert ist nicht nur erfolgreiche Praxisinhaberin aus Halle, sondern auch Expertin, wenn es um digitale Tools für den Praxisalltag geht. Im Interview erzählt sie, wie es ihr gelingt, mithilfe digitaler Technologien Fachkräfte für ihre Praxis zu gewinnen und zu halten.

Frau Sehnert, Sie sind seit 2016 Inhaberin der Praxis „gesundeweiss“ in Halle (Saale) und nutzen seit jeher digitale Tools in Ihrem Arbeitsalltag. Inwiefern können diese Technologien dabei helfen, dem Fachkräftemangel zu begegnen?

Michaela Sehnert: Zunächst müssen wir uns als Praxisinhaber die Frage stellen, wie und wo wir Fachkräfte finden können. Wir müssen die potenziellen Azubis und Mitarbeitenden dort abholen, wo sie sich die meiste Zeit des Tages aufhalten: online, im Internet und auf Social Media.

Deswegen setzen wir als Praxis auf digitales Mitarbeitenden-Recruiting. Wir arbeiten hier mit einer Agentur zusammen, die uns bei Social Media-Werbung, -Recruiting und Performance Marketing unterstützt. Solche spezialisierten Recruiting-Agenturen verfügen häufig über

umfangreiches Wissen und Tools, die uns helfen, gezielt die richtigen Zielgruppen mit passenden Inhalten anzusprechen. Und der Erfolg gibt uns recht: Wir waren in der Lage, in den vergangenen Jahren immer wieder neue Fachkräfte und Auszubildende zu finden, die zu uns passen.

Digitale Technologien haben das Berufsbild von ZFA und Co. vielfältiger gemacht als es noch vor ein paar Jahrzehnten der Fall war. Es ist abwechslungsreicher und damit auch attraktiver für die junge Generation geworden. Insbesondere die Möglichkeit, an innovativen Behandlungen und modernen Technologien teilzuhaben, spricht junge Talente an.

Wenn es uns gelingt, das genauso nach außen zu kommunizieren, wirkt sich das natürlich auch positiv

auf unsere Mitarbeitendenwerbung aus.

Fachkräfte zu finden ist ja die eine Seite. Viele stellt es auch vor Herausforderungen, ihre Mitarbeitenden dauerhaft an ihre Praxis zu binden ...

Sehnert: Zunächst einmal müssen sich Praxisinhaber klarmachen, warum Arbeitnehmer oft unzufrieden sind. Viele nennen mangelnde Wertschätzung und Anerkennung als Gründe. Auch hier bin ich der Überzeugung, dass digitale Tools dabei helfen können.

Das fängt schon an der Rezeption an: Terminbuchungen per App, digitale Anamnesebögen, die die Patienten per Tablet ausfüllen oder auch Elektronische Patientenakten ermöglichen schnellen und einfachen Zugriff auf alle notwendigen Informationen.



01 Großen Wert legt die Zahnärztin Michaela Sehnert darauf, die Erfolge ihrer Mitarbeitenden regelmäßig zu feiern, um die Teamkultur zu stärken und die Bindung an die Praxis zu fördern.

Im Behandlungszimmer selber folgen wir einem strikten digitalen Behandlungsablauf: Ich arbeite seit 2017 mit dem Invisalign System, habe drei iTero Intraoral-scanner und bin somit sehr eng mit dem Align Digital Workflow verbunden, der es uns ermöglicht, präzise und zeitsparende Behandlungen anzubieten.

Bei uns steht in jedem Behandlungsraum ein Scanner und jeder Behandelte wird mindestens einmal im Jahr durch meine Mitarbeiterinnen gescannt. Durch die digitale Bildgebung und Visualisierungstools des Scanners werden nicht nur Routine-Tätigkeiten wie die Abformung für mein Praxispersonal wieder spannender, meine Mitarbeiterinnen treten motivierter und mit mehr Selbstbewusstsein und Eigeninitiative in die Patientenkommunikation und -aufklärung. So sind sie aktiv beteiligt – das macht den Unterschied!

Zudem beeinflussen digitale Tools auch die Wahrnehmung unserer Arbeit durch die Patienten erheblich. Wenn diese sehen, wie wir digitale Abdrücke mit einem

Intraoralscanner erstellen oder Röntgenbilder sofort analysieren, sind sie beeindruckt und geben positives Feedback. Diese Anerkennung motiviert nicht nur das Team, sondern stärkt das Vertrauen der Patienten in unsere Fähigkeiten.

Ein weiterer Grund für die Unzufriedenheit von Mitarbeitenden sind schlechte Arbeitsbedingungen, wie hohe Arbeitsbelastung, fehlende Weiterbildungsmöglichkeiten und mangelnde Autonomie. Digitale Tools erleichtern den Arbeitsalltag erheblich, da sie einfachere und schnellere Arbeitsabläufe ermöglichen. Das reduziert den Stress und erhöht den Spaß an der Arbeit. Regelmäßige Schulungen zu neuen digitalen Features fördern zudem die persönliche und berufliche Entwicklung des Teams.

Häufig führt auch eine unzureichende Bezahlung zu Frustration im Job. Durch die digitalen Prozesse arbeiten wir effizienter, ziehen mehr Patienten an und können unseren Umsatz steigern. Ein klar strukturiertes Bonussystem, basierend auf den

erzielten Ergebnissen, ermöglicht es uns, unser Team angemessen zu entlohnen, was die Motivation unserer Mitarbeitenden stark erhöht.

Darüber hinaus legen wir großen Wert darauf, die Erfolge unserer Mitarbeitenden regelmäßig zu feiern, was die Teamkultur stärkt und die Bindung an die Praxis fördert.

Durch die Schaffung eines modernen und attraktiven Arbeitsumfeldes ist unsere Praxis zu einem Ort geworden, an dem unser Praxisteam nicht nur arbeitet, sondern auch wachsen kann. Dies ist meines Erachtens nach der Schlüssel zu einer erfolgreichen und zukunftssicheren Zahnarztpraxis.

Vielen Dank für das informative Gespräch.

Weitere Informationen unter:
www.itero.com



Michaela Sehnert

ist Inhaberin der Praxis „gesundesseiss“ in Halle/Saale. Ihre Leistungen sind z. B. Invisalign, Implantologie, Prophylaxe, Bleaching, Parodontologie, Endodontie und Zahnersatz.

www.gesundesweiss.de

Foto: privat



Ivoclar

Lösung für ein einheitliches Befestigungsprotokoll

Seit über 30 Jahren unterstützt Variolink Esthetic von Ivoclar Zahnärzte weltweit dabei, mit adhäsiven Befestigungsverfahren ästhetische und verlässliche Ergebnisse zu erzielen.

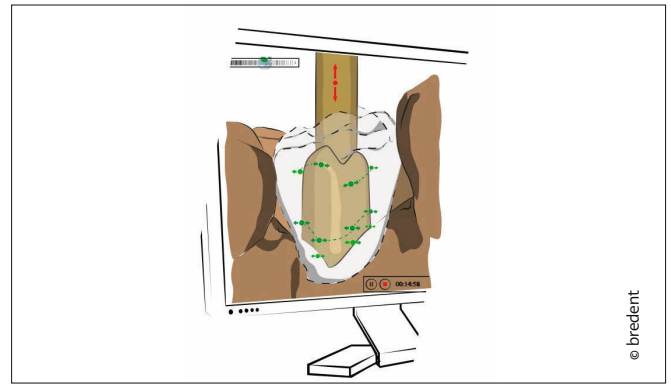
Laut einer internationalen Umfrage sind 96 Prozent der Variolink Esthetic-Anwender mit dem Produkt sehr zufrieden [1]. Zuverlässige, konstante Befestigungsergebnisse sind das, was die adhäsive Befestigung mit Variolink Esthetic so einzigartig und beliebt macht.

Die letzten Neuheiten können nun entdeckt werden, darunter Variolink Esthetic mit der zusätzlichen Farbe „White opaque“ für die effiziente Abdeckung verfärbter Zahnhartsubstanz. Zudem können Anwender von der optimierten Konsistenz im LC-Bereich im gratis erhältlichen Testpack profitieren.

www.ivoclar.com

Literatur:

[1] Ivoclar Vivadent AG, customer survey (approx. 700 participants) in Europe/USA, September 2016.



bredent

360° Implantologie – „more than implants“

Von der Auswahl des Implantats über das Behandlungsverfahren bis hin zur Nachbehandlung des Patienten, bredent begleitet seine Kunden bei jedem einzelnen Schritt.

So sorgen digitale Workflows für eine individuelle und effiziente Behandlung, da viele Schritte bereits im Vorfeld geplant werden können und so im Ergebnis vereinfacht werden.

Als kompetenter Partner verfügt bredent über ein umfangreiches Sortiment an Produkten, Geräten und Dienstleistungen. Von CAD/CAM-Maschinen und Intraoralscanner bis hin zu einer rechtlich gesicherten Auftragsplattform für die Fertigung von Bohrschablonen und Provisorien. Das Produktportfolio von bredent bietet die Flexibilität eines offenen Systems, kombiniert mit erfahrenen Systemberatern und einem jahrelang gepflegten Netzwerk mit Zahntechnikern.

Zudem überzeugen die Produkte und Geräte von bredent auch durch einen erstklassigen Service, welcher die Zahnärzte und Praxen bei jedem Schritt betreut und so eine optimale Behandlung ermöglicht. Der Hersteller hat dafür ein Motto: „360° Implantologie – more than implants.“

www.bredent.com



Amann Girrbach

Schulungen und Workshops in der AG.Academy

Amann Girrbach eröffnet ein neues Schulungszentrum in der Firmenzentrale in Mäder (Österreich). Hier können Zahntechniker und Zahnärzte den Umgang mit den Produkten des Herstellers erlernen und einen Einblick in die neuesten Techniken und Technologien rund um Artex, Ceramill & Co. erhalten.

Kontinuierliche Weiterbildung und eine fundierte Basis an Know-how von Anfang an sind wesentliche Bestandteile der Unternehmensphilosophie. Mit Schulungen und Workshops gibt der Spezialist für CAD/CAM-Technik Zahntechnikern, Zahnärzten, internationalen Key Opinion Leadern wie auch eigenen Mitarbeitern Einblick in das Amann Girrbach Produktportfolio und vermittelt den korrekten Umgang mit den Geräten, Systemen und Werkstoffen der weltweit bekannten Marken Artex, Ceramill, und Zolid. Nun hat das Ausbildungskonzept in dem Anfang 2024 bezogenen Headquarter in Mäder ein neues Zuhause gefunden. Mit dem Firmensitz an der Grenze zu Deutschland und der Schweiz ist es dem Dentalhersteller gelungen, alle Vorarlberger Standorte, wie Fertigung, Lager, Forschung und Entwicklung bis hin zu Administration und Training auf insgesamt rund 20 000 m² wieder zu vereinen. „Die neuen Räumlichkeiten verfügen über mehrere Schulungsräume mit einer Kapazität von bis zu 16 Plätzen, dazu gehört auch ein CAD/CAM-Praxisraum, ein Dentallabor sowie zukünftig ein Behandlungsraum, um Zahnärzten eine umfassende Ausbildung zu ermöglichen“, berichtet Stephan Domschke, Director Global Training & Education bei Amann Girrbach. Für einen bestmöglichen Know-How-Transfer greift Amann Girrbach auf eigene Trainer und Produktspezialisten als auch auf renommierte Referenten zurück.

www.amanngirrbach.com



DMG

Langzeitprovisorium für längere Heilungsphasen

Extreme Stabilität, exzellente Ästhetik und einfaches Handling – und die komplette provisorische Zahnversorgung gelingt in nur einer Sitzung.

Wird ein Material zur Erstellung von Langzeitprovisorien gesucht, das in vielerlei Hinsicht neue Maßstäbe setzt und dabei wirtschaftlich überzeugt, empfiehlt DMG Luxatemp MaxProtect.

Dem Heilungsprozess Zeit geben

Mit Luxatemp MaxProtect können längere Ausheilungsphasen überbrückt werden. Anwender profitieren von der hohen Belastbarkeit und dem langzeitstabilen, in seinen mechanischen Eigenschaften optimierten Material. Der Patient erhält eine hoch ästhetische Versorgung und die Möglichkeit, die Zeit bis zur definitiven Versorgung kosteneffizient zu überbrücken. Die Haltbarkeit von einem Jahr ist klinisch bewiesen [1].

www.dmg-dental.com/luxatemp-maxprotect

Literatur:

[1] Quelle: klinische Studie, Reg.-Nr. NCT03160950



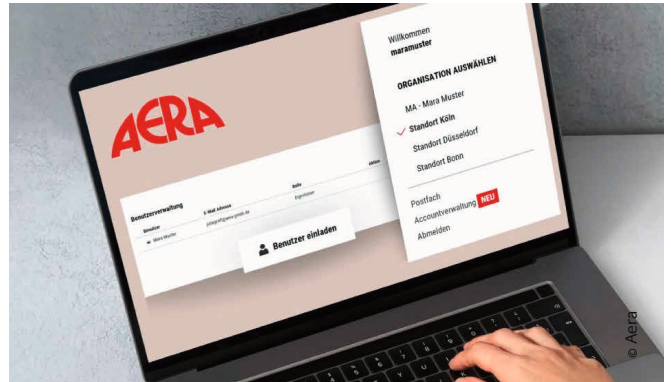
Sicat

Sicat und Morita starten Kooperation

Sicat, Anbieter von 3D-Analyse und -Planungssoftware, Bohrschablonen und Therapieschienen und Morita, Pionier auf dem Feld der Diagnostik und Bildgebung, kündigen eine Kooperation an. Die Kombination der fortschrittlichen Bildgebungsgeräte von Morita mit den benutzerfreundlichen Softwarelösungen von Sicat eröffnet Zahnmedizinern neue Möglichkeiten in der digitalen Zahnmedizin.

Mit der neuen Kooperation werden die 2D/3D-Kombinationssysteme Veraviewepocs R100 und Veraview X800 von Morita auf Wunsch zukünftig mit den Softwarelösungen der Sicat-Suite ausgestattet. Beide Geräte bieten eine hohe Bildqualität. Dank des Sicat-Workflows profitieren Behandler mit Morita-Geräten ab sofort von Diagnose und Planung in 3D mit den einfach zu bedienenden und neu integrierten Applikationen der Sicat-Suite. „Der Zahnarzt von heute verdient die bestmöglichen Behandlungsmöglichkeiten. Die Integration der Sicat-Suite mit Moritas 3D-Bildgebungsgeräten ermöglicht es Zahnärzten, das Patientenerlebnis zu optimieren. Der Behandler profitiert von einem optimierten, vollständig digitalen Chairside-Workflow, der mit Hilfe der Sicat-Bohrschablonen präzise Ergebnisse liefert“, erklärt Sicat-Geschäftsführer Jochen Kusch. Die Kooperation zwischen Sicat und Morita stellt einen bedeutenden Schritt in der Weiterentwicklung der digitalen Zahnmedizin dar. Beide Unternehmen vereinen ihre Expertise, um innovative und benutzerfreundliche Lösungen zu schaffen, die sowohl Zahnärzten als auch Patienten zugutekommen. Die Wettbewerbsfähigkeit der heutigen Zahnarztpraxis wird nachhaltig gestärkt.

www.sicat.de



Aera-Online

Neue Funktionen verbessern Organisation

Aera-Online bietet ab sofort eine neue Funktion, die besonders für größere Praxisstrukturen wie Praxisgemeinschaften, MVZs und Praxen mit eigenen Laboren interessant ist. Nach intensiver Entwicklungsarbeit stellt Aera die erweiterte Benutzer- und Adressverwaltung vor.

Die erweiterte Benutzer- und Adressverwaltung auf Aera-Online ermöglicht eine effiziente, und wenn gewünscht, zentrale Verwaltung von größeren Praxen oder Organisationen mit mehreren Standorten. Praxisleiter können ab sofort eine oder mehrere Organisationen über einen Zugang verwalten, Teammitglieder als Benutzer hinzufügen, welche dann Rollen mit entsprechenden Berechtigungen innehaben. Zusätzlich können Nutzer jetzt weitere Rechnungs- und Lieferadressen für den Materialeinkauf hinterlegen und so flexibler nach den eigenen Bedürfnissen handeln. „Mit der neuen Funktion vereinfachen wir die Materialwirtschaft sowohl organisatorisch als auch aus Controlling-Sicht. Praxis und Eigenlabor, Praxisgemeinschaften oder große Strukturen mit mehreren Standorten können auf Aera-Online ab sofort sauber voneinander getrennt und dennoch zentral verwaltet werden. Das gilt für den kompletten Materialworkflow über Aera-Online – vom Einkauf, über den Wareneingang bis hin zur Lagerverwaltung, Statistiken und dem Postfach“, sagt Aera-Vertriebsleiter Steffen Schütz. Die neue erweiterte Benutzer- und Adressverwaltung steht ab sofort allen Plattform-Nutzern zur Verfügung. Bei Fragen zum Aufbau einer passenden Organisationsstruktur mit der neuen Funktion berät das Aera-Team Interessierte gerne in einem persönlichen Termin.

www.aera-online.de



Hager & Werken

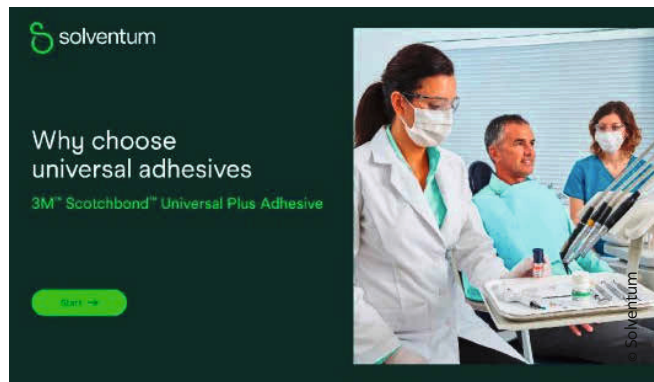
Optimierte Mundhygiene

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 bekannten Mira-2-Ton Produkten (erythrosin- und gluttenfrei) von Hager & Werken gibt es 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 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 Unterstützen-Parodontistherapie (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 ggf. zu optimieren. Einfärbungen lassen sich bei der PZR durch Ultraschall oder Politur sowie durch einfaches Zähneputzen mühelos wieder entfernen.

www.hagerwerken.de



Solventum

Umstieg auf ein Universaladhäsiv

Auch wenn ein Wechsel grundsätzlich nach lästiger Umgewöhnung klingt und mit dem bisherigen Adhäsivsystem gute Ergebnisse erzielt wurden, lohnt sich die Veränderung mit Sicherheit. Die Gründe liefert das neue, englischsprachige eBook „Why choose universal adhesives“.

Auf 27 Seiten – unterteilt in sieben Kapitel – liefert das eBook zahlreiche Argumente für die Verwendung der Ein-Flaschen-Adhäsive. Begründet wurde die Kategorie der Universaladhäsive im Jahr 2011 mit der Einführung von 3M Scotchbond Universal Adhäsiv. Der Nachfolger des ersten Universaladhäsivs – 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv – haftet zuverlässig auf allen Oberflächen, eignet sich für alle gängigen Ätztechniken und fungiert als universeller Primer für verschiedenste Restaurationsmaterialien. Damit ist er ein wertvoller Bestandteil moderner Arbeitsabläufe in der Füllungstherapie und der Prothetik. Wissenschaftliche Studienergebnisse bestätigen inzwischen, dass Universaladhäsive klinisch zuverlässig sind. 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv besticht mit einer geringen Techniksensitivität und hohen Feuchtigkeits- sowie Speicheltoleranz. Speziell in klinischen Situationen, in denen die Trockenlegung schwerfällt, sind diese Eigenschaften Gold wert. Schließlich lässt sich die Haftfestigkeit nicht einfach mit bloßem Auge überprüfen. Ätzgel, Adhäsiv, Primer für Zahnhartsubstanz, Primer bzw. Silan für die Restauration, Dunkelhärtungsaktivator für dualhärtende Komposite stecken in einer einzigen Flasche 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv. Der Prozess ist kosten- und zeitsparend, Abfall wird reduziert und das Ergebnis vorhersagbar.

www.solventum.com

Impressum

DENTAL MAGAZIN

Verlag

mgo fachverlage GmbH & Co. KG
 Betriebsstätte Schwabmünchen
 Franz-Kleinhans-Straße 7
 86830 Schwabmünchen
 Tel. +49 8243 9692-0
 Fax +49 8243 9692-22
 www.mgo-fachverlage.de
 www.dentalmagazin.de

Geschäftsführung

Eva-Maria Bauch, Stephan Behrens

Verlagsleiter

Michael Dietl

Leitung Dental

Daniel Eckert

Redaktionsleitung Zahnmedizin

Natascha Brand (nb)
 n.brand@mgo-fachverlage.de

Redaktion

Eva-Maria Hübner (emh)
 e.huebner@mgo-fachverlage.de

Wissenschaftlicher Beirat

Prof. Dr. Michael Hülsmann, Göttingen
 Dr. Gerhard Iglhaut, Memmingen
 Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer, Gießen
 Prof. Dr. Martin Lorenzoni, Graz
 Prof. Dr. Bernd Wöstmann, Gießen

Fachmedizinische Beratung

Dr. med. dent. Jörg K. Krieger

Anzeigen

Björn Wilbert
 Teamleitung Mediaberatung
 b.wilbert@mgo-fachverlage.de
 Tel. +49 8243 9692-15

Kundenservice

Tel. +49 9221 949-410
 kundenservice@mgo-fachverlage.de

Druck

mgo360 GmbH & Co.KG, Bamberg
 gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

Anzeigenpreisliste

Nr. 43 vom 1.10.2024

Erscheinungsweise

8 x im Jahr

ISSN: 0176-7291 (print) /
 ISSN: 2190-8001 (online)

Bezug

Einzelpreis: 13,00 €
 Jahresbezugspreis Inland: 88,00 €
 Jahresbezugspreis Ausland: 112,00 €

Die Erstlaufzeit eines Abonnements beträgt 12 Monate. Informationen zum Widerrufsrecht, Kündigungsfristen und weitere Verkaufsbedingungen siehe mgo-fachverlage.de/agb

Manuskripthinweise

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Annahme des Manuskriptes gehen das Recht der Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und

Mikrokopien an den Verlag über. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Alle in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von den Autoren nach bestem Wissen erstellt und von ihnen und dem Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt überprüft. Gleichwohl sind inhaltliche Fehler nicht vollständig auszuschließen. Daher erfolgen alle Angaben ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlags oder der Autoren. Sie garantieren oder haften nicht für etwaige inhaltliche Unrichtigkeiten (Produkthaftungsausschluss). Die im Text genannten Präparate und Bezeichnungen sind zum Teil patent- und urheberrechtlich geschützt. Aus dem Fehlen eines besonderen Hinweises bzw. des Zeichens ® oder ™ darf nicht geschlossen werden, dass kein Schutz besteht. Alle namentlich gezeichneten Beiträge geben die persönliche Meinung des Verfassers wieder. Sie muss nicht in jedem Fall mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen.

Copyright

Der Verlag behält sich das ausschließliche Recht vor, die Zeitschrift oder Teile davon in sämtlichen Medien zu verbreiten. Das gilt auch für Übersetzung, Nachdruck, Fotokopie, Speicherung auf elektronischen Medien und Onlineverwertung.

Hinweis

Die Redaktion verwendet aufgrund der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum. Im Sinne der Gleichbehandlung sind alle Geschlechter gemeint.



Auflagenkontrolle durch die IVW – Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

mg^o fach verlage Eine Marke der Mediengruppe Oberfranken

World Vision
 ZUKUNFT HIER KINDER

Kindern eine Zukunft zu schenken ist ein wundervolles Erlebnis

Erlebe die Kraft der Patenschaft.
 Werde jetzt Pate auf worldvision.de

Ein Drittel der Weltbevölkerung lebt in Armut. Patenschaft ist die Lösung. **ENZY** (Einkaufspreis) **SPENDEN** (Zusatzbeitrag) **GEHT** (Einkaufspreis) **GEHT** (Zusatzbeitrag)

Curriculum CAD/CAM

Zertifizierte Fortbildung für
Zahnärzte und Zahntechniker

Mit dem Team der Ludwig-Maximilians-Universität München:

Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Prof. Dr. Jan-Frederik Güth,
PD Dr. Dr. Oliver Schubert M.Sc.,
Prof. Dr. Dipl. Ing. (FH) Bogna Stawarczyk M.Sc.,
Josef Schweiger M.Sc., Ztm. Johannes Trimpl
und Zt. Marlis Eichberger

Modul A: 07./08. Februar 2025

Modul B: 09./10. Mai 2025

Modul C: 10./11. Oktober 2025

Das Curriculum hat zum Ziel, den Teilnehmern einen objektiven Überblick über aktuell am Markt befindliche CAD/CAM-Systeme zu geben.

Die Teilnehmer erarbeiten sich anhand theoretischer Grundlagen und praktischer Übungen die Befähigung zur Anwendung und ein Urteilsvermögen, welches System für welche Indikationen optimal einzusetzen ist.

In den Räumen der Universität München sind zu diesem Zweck elf CAD/CAM-Systeme verschiedener Hersteller vorhanden. Die Fortbildung steht unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Daniel Edelhoff.



Veranstaltungsort

Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der
Ludwig-Maximilians-Universität München
Goethestr. 70, 80366 München

Teilnehmergebühr

Standardpreis: € 3.990,- pro
Gruppen/Teampreis € 3.600,- pro Teilnehmer
Alle Preise zzgl. MwSt.

CME-Fortbildungspunkte

Für den Hands-on-Workshop werden
71 Fortbildungspunkte nach den Richtlinien
der BZÄK/DGZMK vergeben

Weitere Infos und Anmeldung unter:

www.teamwork-campus.de
campus@teamwork-media.de
Tel.: +49 8243 9692-0





Luxatemp MaxProtect

Die perfekte Symbiose aus **Haltbarkeit** und **Ästhetik**

Extreme Haltbarkeit, exzellente Ästhetik und einfaches Handling – das Langzeitprovisorium Luxatemp MaxProtect setzt neue Maßstäbe. Behandeln Sie Notfälle effizient oder überbrücken Sie längere Ausheilungsphasen mühelos und auf höchstem ästhetischem Niveau – in nur einer Sitzung!

Entdecken Sie mehr von DMG auf
www.dmg-dental.com/luxatemp-maxprotect



Mehr über
Luxatemp MaxProtect



Zusammen ein Lächeln voraus



