

dental:spiegel

Das Magazin für das erfolgreiche Praxisteam



Lupenbrillen & Mikroskope – Der Zahnarzt und die Präzision



WIRTSCHAFT + RECHT

**Teilzeitbeschäftigung in der
Zahnarztpraxis**



ANWENDERBERICHT

**Gesünder sitzen, besser sehen,
effizienter behandeln**



Paronormal Activity. SF10, die Schallspitze einer neuen Art.

Die neue Schallspitze SF10 von Komet sorgt für ein fast übernatürlich neues Arbeitsgefühl bei der Paro-Behandlung. Präzise, minimalinvasiv und dabei gleichzeitig mit großflächigem Abtrag und exzellentem Ergebnis. Das Geheimnis liegt in der Ösenform

der SF10: Eine abgerundete Spitze, die mit der Innenseite abträgt. Das Arbeitsteil schmiegt sich optimal an jede Wurzelform und minimiert das Verletzungsrisiko. Die neue SF10. Machen Sie sich bereit für eine paronormale Erfahrung.



Optische Sehhilfen machen Fortschritte in „Endo“ und „Resto“ sichtbar

Die visuelle Begutachtung nimmt im Zuge jeder zahnärztlichen Behandlung eine zentrale Rolle ein. Besonders gut lässt sich dies am Beispiel der Endodontie verdeutlichen, denn hier müssen bei jedem einzelnen Schritt immer wieder sehr klein strukturierte Areale erfasst werden, damit ein perfektes Ergebnis von der Wurzelbehandlung bis zur restaurierten Krone erzielt wird.

So müssen nach der Eröffnung der Pulpenkammer die Kanäleingänge lokalisiert werden.

Als Faustregel für optimale Sicht lässt sich die folgende Empfehlung festhalten: Lupenbrille mit Achtfach-Vergrößerung (mindestens) und konfokaler LED-Beleuchtung, für den Spezialisten zusätzlich ein OP-Mikroskop. Dieses gehört heute immer häufiger zum selbstverständlichen „Handwerkszeug“.

Anschließend gewinnt der Behandler eine unmittelbare Vorstellung von der Wurzelkanalanatomie beim Anlegen des Gleitpfades, das heute statt rein manuell auch mit rotierendem Instrumentarium erfolgen kann – sogar im Ein-Feilen-Verfahren. Als weitere „Sehhilfen“ kommen Röntgenaufnahmen hinzu.

Bei der eigentlichen Aufbereitung der Wurzelkanäle, wahlweise mit kontinuierlich oder reziprok arbeitenden maschinengeführten Feilen, steht zur Bestimmung der Arbeitslänge neben der Option „Röntgen“ auch die endometrische Messung zur Verfügung. Diese lässt sich insbesondere dank der heute verfügbaren Multi-Frequenz-Technologie jederzeit präzise, verlässlich und mit ausgesprochen handlichen Apex-Lokatoren durchführen. Dabei schaffen optische und akustische Signale maximale Anwendungssicherheit durch eine doppelte Überwachung der Feilenbewegung.

Die Aufbereitungsfeilen lassen sich sogar durch ein Drehmoment-Monitoring in Echtzeit (RTTM = „real time torque monitoring“) kontrollieren. Dies ermöglicht es bei bestimmten Systemen auch, das Drehmoment, das auf jede einzelne Feile ausgeübt wird, über die Zeit zu visualisieren. Ein Beispiel dafür stellen vom iPad Mini gesteuerte Endo-Motoren dar. Unter Verwendung der Maillefer IQ App, die für Apple iOS verfügbar ist, eröffnet sich darüber hinaus eine „360-Grad-Unterstützung“. Sie hilft unter anderem, dem Patienten die Behandlung zu erklären, und enthält darüber hinaus verschiedene Anwendungen für die Aufzeichnung und Übergabe patientenspezifischer Notizen zur Therapie sowie eine große und individualisierbare Datenbank mit allen Dentsply Sirona Endodontics-Feilen-Systemen und -Sequenzen.

Nach der Obturation und Versiegelung kommt wiederum die Lupenbrille zum Einsatz, um den dichten Verschluss zu kontrollieren. Damit ist die endodontische Behandlung im engeren Sinne beendet, doch der Therapieerfolg lässt sich



erst durch einen perfekten (Wieder-)Aufbau der Krone sicherstellen.

Dazu eignen sich moderne Bulkfüll-Werkstoffe, insbesondere das Original (SDR). Es ermöglicht eine unerreicht stressarme Aushärtung und fließt besonders gut an den Kavitätenboden und die Wandungen bzw. an die verwendeten Matrizen an. Damit vermeidet es Randspalten von vornherein. Mit der Lupenbrille oder unter dem Mikroskop lassen sich diese Fortschritte der restaurativen Zahnheilkunde während dieser Behandlungsphase nachvollziehen.

Für die optische Vervollkommnung des Post-Endo-Verschlusses kann neuerdings auf ein ästhetisches Komposit mit SphereTEC-Technologie zurückgegriffen werden. Es vereint endlich eine hohe mechanische Festigkeit mit einfachem Handling und guter Polierbarkeit sowie mit einer treffsicheren Farbgebung auf der Basis von fünf „CLOUD“-Farben.

Der ästhetische Erfolg lässt sich bereits mit bloßem Auge erkennen. Bei vielen anderen Schritten im Zuge einer endodontischen Behandlung sind optische Sehhilfen hilfreich bis unerlässlich. Dies umfasst insbesondere Lupenbrillen und intraoperativ verwendbare Mikroskope auf dem Stand der Technik. Oft zeigen sie, dass es „nichts“ zu sehen gibt: zum Beispiel keine Undichtigkeiten nach der Versiegelung und keine Randspalten nach der Restauration der Krone mit Komposit.

Die Sicherheit und Schnelligkeit, mit der sich eine endodontische Behandlung heute durchführen lässt, ist einerseits auf Fortschritte bei einzelnen Produkten zurückzuführen. Dazu zählen zum Beispiel maschinengeführte Feilen aus thermisch „veredeltem“ m-wire-Nickel-Titan (GOLD-Wärmebehandlung) oder Bulkfüll-Komposite mit ausgezeichnetem Anfließverhalten. Einen weiteren wesentlichen Punkt stellt die Vernetzung all dieser Komponenten zu kompletten Behandlungssystemen dar (z.B. das DENTSPLY Endo-Resto System).

Manche der Fortschritte aus den letzten Jahren sieht man mit bloßem Auge, andere mit der Lupenbrille oder unter dem Mikroskop. Diese wiederum haben ihren eigenen Anteil an einer leistungsfähigen Diagnostik und schaffen damit eine wesentliche Voraussetzung für den Therapieerfolg.

Sebastian Böttcher, Zahnarzt
Marketingleiter Deutschland/Österreich
Dentsply Sirona Restorative & Endodontics

RUBRIKEN

- 03 EDITORIAL
- 06 WIRTSCHAFT + RECHT
- 20 AKTUELLES THEMA
- 24 ANWENDERBERICHTE
- 34 SYMPOSIUM
- 36 IDS 2017
- 38 FIRMENPORTRAITS
- 42 VOCO-TIPP
- 43 KOMET-TIPP
- 44 HERSTELLERINFORMATIONEN
- 60 IMPRESSUM
- 62 REISE-TIPPS

Seite 20



Seite 24



Seite 66



THEMEN

- Sebastian Böttcher
- 03 Optische Sehhilfen machen Fortschritte in „Endo“ und „Resto“ sichtbar
Matthias Draschka
- 06 Der Zahnarzt und die Umsatzsteuer
Robert Sebastian Koch
- 10 Teilzeitbeschäftigungen in der Zahnarztpraxis
Anna Stenger
- 14 Praxismietverträge werden in Ihrer Bedeutung oft unterschätzt
- 16 ZFA suchen, einstellen und binden – Teil 2
Gesuche, Bewerbungen und das Vorstellungsgespräch
- 20 **Aktuelles Thema**
Lupenbrillen & Mikroskope – Der Zahnarzt und die Präzision
Thorsten Wegner
- 24 Man sieht nicht nur mit dem Herzen gut
Diane Beier
- 26 Gesünder sitzen, besser sehen, effizienter behandeln
Mauricio Watanabe
- 30 Minimalinvasive Veener-Versorgung mit keramisch basierendem Füllungsmaterial
- 34 Die Bedeutung von Prophylaxe für das Biofilmmangement
- 36 IDS 2017: Hervorragender Zusagestand zum offiziellen Anmeldeschluss
- 38 Jubiläum! Dr. Kaschny PR gibt es seit 20 Jahren – und hat noch viel vor
- 40 Die Natural Dental Implants AG und das REPLICATE™ System
- 42 „Pure Silicate Technology“: Admira Fusion jetzt auch als Flow!
- 43 Freie Sicht auf die Zugangskavität
- 44 SIDEXIS 4-Update bietet Usern viele neue Funktionen und technische Verbesserungen
- 46 95 Jahre Kompetenz in Befestigungsmaterialien
- 48 Fortschrittlichste Augmentation mit 4MATRIX von MIS
- 50 Aufklärung und Dokumentation im Handumdrehen
- 52 Eine „praxisorientierte“ Lösung für die Lagerverwaltung
- 53 A-Silikonlinie PRESIDENT
- 62 „Runde“ Urlaubserlebnisse mit den Wanderhotels
- 64 Frische Brise, frische Erdbeeren – Frühsommer am Timmendorfer Strand
- 65 Ein Wachauer Sommertraum: Die Marillengenussreise

Die wahre Evolution!

Beachten Sie
unsere aktuellen Angebote!*

Jetzt
auch als Flow



DIE ERSTE KERAMIK ZUM FÜLLEN

- Das weltweit erste rein keramisch basierte Füllungsmaterial
- Niedrigste Polymerisationsschrumpfung (1,25 Vol.-%) und besonders niedriger Schrumpfungsstress**
- Inert, somit hoch biokompatibel und extrem farbstabil
- Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Hervorragendes Handling, einfache Hochglanzpolitur sowie hohe Oberflächenhärte garantieren erstklassige Langzeit-Resultate
- Mit allen konventionellen Bondings kompatibel

* Alle aktuellen Angebote finden Sie unter www.voco.de oder sprechen Sie bitte Ihren VOCO-Außendienstmitarbeiter an.

** im Vergleich zu herkömmlichen Füllungscomposites





Der Zahnarzt und die Umsatzsteuer

Umsatzsteuerbefreit sind gemäß § 4 Nr. 14 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) ambulante und stationäre Leistungen, die der medizinischen Betreuung von Menschen durch das Diagnostizieren und Behandeln von Krankheiten oder anderen Gesundheitsstörungen dienen. „Ärztliche Heilbehandlungen“ und „Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin“ sind also Tätigkeiten, die zur Vorbeugung, Diagnose, Behandlung und Heilung von Krankheiten bei Menschen vorgenommen werden. Sie dienen dem Schutz der Gesundheit des Einzelnen.

Matthias Draschka



Matthias Draschka

Dies bedeutet für den Zahnarzt, dass die konkrete Behandlungstätigkeit, also die Ausübung der Zahnheilkunde, umsatzsteuerbefreit ist. Als Ausübung der Zahnheilkunde ist die berufsmäßige, auf zahnärztlich wissenschaftliche Kenntnisse gegründete Feststellung und Behandlung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten anzusehen. Ausübung der Zahnheilkunde ist nach Ansicht der Finanzverwaltung auch der Einsatz einer intraoralen Videokamera eines CEREC-Gerätes für diagnostische Zwecke. Entscheidend für die Steuerfreiheit ist daher die Einordnung der konkreten Tätigkeit als Heilbehandlung.

/// Umsatzsteuerpflichtige Leistungen

Folgende zahnärztliche Tätigkeiten sind keine Heilbehandlungsleistungen und daher nie von der Umsatzsteuer befreit:

- die schriftstellerische oder wissenschaftliche Tätigkeit, auch soweit es sich dabei um Berichte in einer ärztlichen Fachzeitschrift handelt;
- die Vortragstätigkeit, auch wenn der Vortrag vor Ärzten im Rahmen einer Fortbildung gehalten wird;
- die Lehrtätigkeit;
- die Lieferungen von Hilfsmitteln (z.B. Verkauf von Zahnpflegeprodukten) und ästhetisch-plastische Leistungen, soweit ein therapeutisches Ziel nicht im Vordergrund steht (mehr dazu siehe Beitrag zum Bleaching weiter unten).

Daneben ist die Lieferung oder Wiederherstellung von Zahnprothesen, anderen Waren der Zahnprothetik sowie kieferorthopädischen Apparaten und Vorrichtungen von der Steuerbefreiung ausgeschlossen, soweit die bezeich-

neten Gegenstände im Unternehmen des Zahnarztes hergestellt oder wiederhergestellt werden (sogenanntes Eigenlabor). Dabei ist es unerheblich, ob die Arbeiten vom Zahnarzt selbst oder von angestellten Personen durchgeführt werden.

Die Leistung des Fremdlabors ist als umsatzsteuerfreier durchlaufender Posten zu behandeln. Leistungen aus dem Eigenlabor einer kieferorthopädischen Praxis unterliegen nicht der Umsatzsteuer, wenn hierbei die kieferorthopädische Heilbehandlung im Vordergrund steht (Grundsatz der Einheitlichkeit der Leistung). Dies ist zum Beispiel bei Überlassung von Zahnspangen, die der Fehlbildung des Kiefers entgegenwirken, der Fall.

Der Grundsatz der Einheitlichkeit der Leistung gilt auch bei der Herstellung von Aufbisschienen durch den Zahnarzt. Diese sind als Teil der therapeutischen Behandlung in der Regel ebenfalls umsatzsteuerbefreit.

/// Folgen aus der Erbringung umsatzsteuerpflichtiger Leistungen

- **Ausweis der Umsatzsteuer und Abführung an das Finanzamt:** Betreibt der Zahnarzt ein Eigenlabor oder erbringt er andere umsatzsteuerpflichtige Leistungen (z.B. aus rein kosmetischen Gründen durchgeführte Maßnahmen, Anbringen von Zahnschmuck, o.Ä.), so hat er die Umsatzsteuer separat in seiner Rechnung auszuweisen und an das Finanzamt abzuführen.
- **Steuersatz:** Für die Lieferung oder Wiederherstellung von Zahnprothesen und kieferorthopädischen Apparaten gilt, sofern der Zahnarzt sie selbst hergestellt hat, ein ermäßigter Steuersatz von 7%. Für alle anderen steuerpflichtigen Leistungen beträgt der Steuersatz 19%.



Vereinbaren Sie jetzt eine kostenlose **Demonstration** in Ihrer Praxis!

Gern wird Ihnen einer unserer geschulten Außendienst-Mitarbeiter in Ihrer Praxis die ZOOM-Technologie live vorführen!

Rufen Sie an unter: **+49 (0)40 2899 1509** oder senden Sie eine Mail an: **sonicare.deutschland@philips.com**

Deutliche Zahnaufhellung auch bei starken Verfärbungen!



Vorher A3

Nachher B1*

*Die klinischen Ergebnisse sind abhängig von der Wasserstoffperoxidkonzentration und den individuellen Voraussetzungen des Patienten.

www.philips.de/zoom

PHILIPS ZOOM!



- **Vorsteuerabzug aus Rechnungen, die steuerpflichtigen Umsätzen zugeordnet werden:** Die Erbringung umsatzsteuerpflichtiger Ausgangsleistungen hat aber nicht nur Nachteile. Zahnärzte können die Umsatzsteuer aus Anschaffungen, die eindeutig zu den steuerpflichtigen Umsätzen zugeordnet werden können, als Vorsteuer abziehen. Das bedeutet, Zahnärzte erhalten die Umsatzsteuer vom Finanzamt zurück.

/// Beispiel: Kauf der Ausstattung für Eigenlabor

Zahnarzt A erwirbt für sein Eigenlabor neue Möbel und Geräte für insgesamt 59.000,- Euro. Die Gesamtsumme enthält eine Umsatzsteuer von $19/119 \times 59.000,- \text{ Euro} = 9.000,- \text{ Euro}$. Diese kann sich A vom Finanzamt als Vorsteuer erstatten lassen. Er muss also nur eine Nettoinvestition von 50.000,- Euro finanzieren. Ebenfalls erstattet wird die anteilige (auf das Labor entfallende) Umsatzsteuer auf Materialaufwendungen.

- **Formalitäten bei Umsatzsteuerpflicht:** Aus der Umsatzsteuerpflicht ergeben sich auch gewisse Formalitäten. Der Zahnarzt muss zunächst monatlich, später gegebenenfalls vierteljährlich, bei seinem Finanzamt Umsatzsteuervoranmeldungen abgeben. Dies wird regelmäßig vom Steuerberater übernommen.
- **Ausnahme, Kleinunternehmer:** Hat der Zahnarzt umsatzsteuerpflichtige Ausgangsumsätze von weniger als 17.500,- Euro, gilt er steuerlich als Kleinunternehmer. Er muss dann keine Umsatzsteuer ausweisen und abführen, kann im Gegenzug aber auch keine Vorsteuer geltend machen und auch die Verpflichtung zur Abgabe der Voranmeldungen entfällt.

Auf die Kleinunternehmerregelung kann gegenüber dem Finanzamt verzichtet werden. Dieser Verzicht bindet den Zahnarzt jedoch für fünf Jahre. Im Einzelfall ist es ratsam, das konkrete Vorgehen mit dem Steuerberater zu besprechen, um die wirtschaftlich sinnvollste Lösung zu finden.

Achtung: Weist ein Kleinunternehmer auf seinen Rechnungen Umsatzsteuer aus, schuldet er diese dem Finanzamt. Ein Ausweis der Umsatzsteuer darf also beim Kleinunternehmer keinesfalls erfolgen.

/// Umsatzsteuerpflicht bei Bleaching-Behandlungen

Zahnaufhellungen (Bleaching), die ein Zahnarzt zur Beseitigung behandlungsbedingter Zahnverdunkelungen vornimmt, sind umsatzsteuerfreie Heilbehandlungen. So hat es der Bundesfinanzhof (BFH) in einem Urteil aus 2015 entschieden (V R 60/14 vom 19.3.2015).

So weit, so gut. Nur bedeutet dies nicht, dass automatisch jede Bleaching-Behandlung umsatzsteuerfrei ist. Kernpunkt der Entscheidung ist, dass bei Durchführung der Behandlung eine (zumindest überwiegend) medizinische Indikation vorliegt.

Der konkreten Entscheidung liegt folgender Sachverhalt zugrunde: Im Anschluss an eine medizinisch indizierte

Wurzelkanalbehandlung traten Zahn-Verdunkelungen auf. Deshalb wurden durch den Zahnarzt bei einigen Patienten eine Zahnaufhellung der betroffenen Zähne durchgeführt. Für die Leistungen der Zahnaufhellung berechnete der Zahnarzt den betroffenen Patienten ein Entgelt, ohne die Umsatzsteuer gesondert in Rechnung zu stellen und auszuweisen. In den Umsatzsteuererklärungen wurden diese Leistungen als steuerfreie Umsätze gemäß § 4 Nr. 14 Umsatzsteuergesetz (UStG) behandelt.

Das Finanzamt war der Auffassung, dass es sich bei Bleaching-Behandlungen nicht um steuerbefreite Heilbehandlungen handelt. Es handele sich vielmehr um umsatzsteuerpflichtige Leistungen. Gegen diese Entscheidung klagte der Zahnarzt mit Erfolg.

Als steuerfreie Heilbehandlung sind auch solche medizinische Maßnahmen anzusehen, die ästhetischer Natur sind und zur Beseitigung der negativen Folgen einer Vorbehandlung dienen. Voraussetzung ist allerdings, dass ein sachlicher Zusammenhang mit der vorherigen steuerfreien Zahnbehandlung besteht.

Die Steuerbefreiung ist nämlich gerade nicht nur auf solche Leistungen beschränkt, die unmittelbar der Diagnose, Behandlung oder Heilung einer Krankheit oder Verletzung dienen. Sie erfasst ebenfalls Maßnahmen, die erst als Folge einer solchen Behandlung erforderlich werden (sog. Folgebehandlung). Dies gilt selbst dann, wenn die Folgebehandlung ausschließlich ästhetischer Natur ist und insbesondere, wenn die medizinische Maßnahme dazu dient, negative Folgen der Vorbehandlung zu beseitigen.

/// Fazit

Ästhetische Maßnahmen, die aufgrund einer medizinisch indizierten und damit umsatzsteuerfreien Heilbehandlung erforderlich werden, sind ebenfalls umsatzsteuerfrei. Bleaching von gesunden Zähnen, um ihnen ein helleres Aussehen zu geben, ist keine Heilbehandlung. Dies gilt auch für das Entfernen von Verfärbungen durch Nikotin, Tee oder Ähnlichem. Umsätze aus professionellen Zahnreinigungen sind umsatzsteuerfreie Heilbehandlungen, da sie zur zahnmedizinischen Prophylaxe gehören.

AUTOR

Matthias Draschka, M.A., Steuerberater, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

KONTAKT

Dr. Otto & Kollegen GmbH
Rechtsanwaltsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Theatinerstraße 15
80333 München
Telefon: 089/203 00 20 10
Telefax: 089/203 00 20 30
E-Mail: info@otto-kollegen.com
Internet: www.otto-kollegen.com



ZIRKONOXID, EINFACH SCHNELLER.

NUR MIT CEREC: VOLLKONTUR-ZIRKONOXID-RESTAURATIONEN IN EINER SITZUNG.

Überraschen Sie Ihre Patienten mit einer schnelleren und angenehmeren Behandlung. Ab sofort können Sie die Vorteile von Zirkonoxid mit dem erprobten CEREC Workflow verbinden. Ihre Patienten erhalten damit langlebige, präzise Restaurationen in einer Sitzung – ohne unangenehme Abdruckmasse, ohne lästige Provisorien und mit nur einer Betäubungsspritze. So werden Sie höchsten qualitativen Ansprüchen gerecht und Ihre Patienten bekommen die bestmögliche Behandlung. **Erfahren Sie mehr unter CEREC.com/Zirkonoxid**





Teilzeitbeschäftigungen in der Zahnarztpraxis

Viele Zahnarztpraxen beschäftigen Ihre Helferinnen sowohl in Vollzeit als auch in Teilzeit. Sei es um längere Öffnungszeiten abzudecken oder einer Mitarbeiterin den Wiedereinstieg z.B. nach einer Schwangerschaft zu ermöglichen und sie durch Herabsetzung ihrer Stunden an die Praxis zu binden.

Teilzeitbeschäftigungen werden meist als Minijob (Monatsgehalt bis 450,00 €), als Midijob (Monatsgehalt von 450,01 € bis 850,00 €) oder als normales Beschäftigungsverhältnis (Monatsgehalt ab 850,01 €) ausgeübt. Den Midijob bezeichnet man auch als Gleitzonebeschäftigung. Da dieser Themenbereich sehr umfassend ist, können wir hier nur einen Auszug zum Einstieg in das Thema wiedergeben. In zwei noch folgenden Artikeln wollen wir auf weitere Vorteile und Möglichkeiten von Teilzeitbeschäftigungen eingehen.

Robert Sebastian Koch

/// Die Gleitzone (§ 20 (2) SGB IV)

In der Gleitzone zahlen Angestellte proportional weniger Sozialabgaben als Arbeitgeber. Ziel ist ein höherer Auszahlungsbetrag.

Interessant ist, dass ab einer regelmäßigen Monatsvergütung von 450,01 € eine eigene Krankenversicherungspflicht (§ 5 (1) SGB V) entsteht. Die in den Versicherungszweigen der Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung geltenden Regeln werden angewendet. Der Arbeitnehmer muss sich selber gesetzlich krankenversichern. Eine Familienversicherung über den Ehegatten oder eine Privatversicherung greifen grundsätzlich nicht mehr. Hier bieten sich auch Möglichkeiten, z.B. ohnehin mitarbeitende Familienangehörige aus teuren Privatversicherungen zu lösen.

Es gibt aber auch Einschränkungen. Die Gleitzone kann bspw. nicht für Auszubildende angewendet werden¹.

a) Versicherungsrechtliche Einstufung

Zu Beginn der Beschäftigung erfolgt die versicherungsrechtliche Einstufung des Arbeitnehmers durch den Zahnarzt bzw. seinen Steuerberater. Dabei wird die Monatsvergütung, z.B. 800 €, aber auch Einmalzahlungen, wie Weihnachtsgeld², beispielsweise in Höhe von 400 € herangezogen und auf das jeweils Jahr hochgerechnet ((800 € x 12 Monate = 9.600 € + 400 € = 10.000 €): 12 = 833,34 € im Durchschnitt). Ergebnis: Die Gleitzoneregelung wird angewendet.

Startet der gleiche Mitarbeiter zum 01.07. des Jahres sieht das Ergebnis anders aus: (800 € x 6 Monate = 4.800 € + 400 € = 5.200 €): 6 Monate im Beschäftigungsjahr = 866,67 € im Durchschnitt. Ergebnis: Keine Gleitzone im Erstjahr. Im Folgejahr hingegen schon, weil der Durchschnittsverdienst dann wieder unterhalb von 850 € liegt.



Robert Sebastian Koch

b) Wie funktioniert die Gleitzone?

Bei einer „normalen“ Beschäftigung beträgt der Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung rund 20% der Monatsvergütung. Dazu zahlt der Zahnarzt nochmal 19,33% als Arbeitgeberanteil.³

Bei einem Verdienst von 450,01 €, also innerhalb der Gleitzone, liegt der Arbeitnehmeranteil gerade mal bei rund 11% der Monatsvergütung. Der Anteil steigt, je näher sich das

Monatsentgelt Richtung 850,00 € bewegt. Bei 850,00 € liegt der Arbeitnehmeranteil wieder im Normalbereich von rund 20%.

Dabei bleiben die Beitragssätze der Sozialversicherung identisch. Um trotzdem weniger Sozialabgaben zu zahlen, wird das Bruttogehalt zur Bemessung der Beiträge mittels einer in § 163 (10) SGB IV festgelegten Formel verringert. Formel zur Gleitzone: $F \times 450 + [(850 : (850 - 450)) - [450 : (850 - 450)] \times F] \times (\text{Arbeitsentgelt} - 450)$

Der Faktor F wird jedes Jahr vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales bekanntgegeben und liegt für 2016 bei 0,7547.

Um das ganze etwas zu vereinfachen, ein Fallbeispiel:

Eine ZFA (32 J., ein Kind, Lohnsteuerklasse 1, keine Kirchensteuer, AOK-versichert) verdient monatlich 500 € brutto. Ihr Auszahlungsbetrag liegt bei 435,06 €.

Für Arbeitnehmer und Zahnarzt fallen insgesamt 161,57 € an Sozialabgaben für Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung an. Diese Beiträge werden zwischen Arbeitnehmer und Zahnarzt aufgeteilt. Allerdings werden der ZFA von Ihrem Gehalt nur rund 13% oder 64,94 € an Sozialabgaben abgezogen. Die Kosten des Zahnarztes bleiben proportional zu einer „normalen“ Be-

¹ Vgl. BSG vom 15.07.2009, Az.: B 12 KR 14/08

² Vgl. analog BSG vom 20.02.1984 – 12RK 21/83 -, USK 8401

³ Vgl. § 168 (1) Nr. 1d SGB VI

1. LASERKONGRESS

FRANKFURT, 17. & 18. JUNI 2016

POWER
OF
LIGHT

FÜR LASER-INTERESSIERTE UND LASER-ANWENDER IN DER ZAHNHEILKUNDE

DIE REFERENTEN

Dr. Michael Hopp, Berlin
Prof. Dr. Giovanni Olivi M. Sc., Rom
Dr. Kresimir Simunovic M. Sc., Zürich
Prof. Dr. Gerd Volland M. Sc., Heilsbronn
Dr. Alexander Kelsch, Karlsruhe
Thorsten Wegner, Stadthagen
Dr. Ralf Schlichting, Passau
Dr. Volker Beltz M. Sc., Dresden
Dr. Frank Herdach, Leonberg
Jeanette Deumer M. Sc., Berlin
Dr. Thorsten Kuypers M. Sc., Köln

DAS ERWARTET SIE

Viele spannende Vorträge und Workshops rund um das Thema Laser – von den Einsatzmöglichkeiten über Behandlungsmethoden bis hin zu wirtschaftlichen Aspekten.

Kommen Sie zu informativem Austausch mit Experten zu unserem zentral gelegenen Veranstaltungsort **10 km südlich von Frankfurt am Main** in das **NH Hotel Mörfelden-Walldorf**.

FreeTel: 0800-140 00 44 oder FreeFax: 08000-40 44 44

Anmeldung und weitere Informationen:

www.henryschein-dental.de/laserkongress

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL



schäftigung gleich und belaufen sich auf 96,63 € bzw. 19,33% monatlich.

Für den Zahnarzt macht es zumindest prozentual gesehen keinen Unterschied ob er jemanden in der Gleitzone oder „normal“ beschäftigt.

c) Rentenversicherungsbeiträge in der Gleitzone

Für die spätere Rentenhöhe der Arbeitnehmer sind die eingezahlten Beiträge maßgebend. Wurde das Bruttogehalt mit Hilfe der Gleitzoneformel rechnerisch herabgesetzt, geht das zu Lasten der Rentenanwartschaften. Soll die Rente später höher sein, kann der Arbeitnehmer schriftlich erklären, dass für die Beitragsberechnung in der Rentenversicherung das tatsächliche Arbeitsentgelt zu Grunde gelegt werden soll⁴. Dadurch verringert sich allerdings der laufende Auszahlungsbetrag.

/// Der Minijob (§ 8 (1) Nr. 1 SGB IV)

Mit diesem Beschäftigungskreis wird wohl jeder Selbständige irgendwann mal konfrontiert und sei es nur, um eine Reinigungskraft anzustellen. Der Minijob bietet den Beschäftigten den Vorteil, dass das was, sie mit Ihrem Chef brutto vereinbart haben auch netto ausgezahlt wird. Es sei denn, sie verzichten nicht auf die Beitragsbefreiung in der Rentenversicherung. Der Minijob ist unkompliziert und eine beliebte Möglichkeit, sich etwas hinzuzuverdienen. Minijobs können sowohl in der Zahnarztpraxis als auch im Privathaushalt abgerechnet werden. Wir behandeln hier aber nur die Zahnarztpraxis. Minijobs sind nicht sozialversicherungspflichtig. Sie begründen somit keine eigene Krankenversicherung. Minijobber sind z.B. über eine Familienversicherung (§ 10 SGB V) oder über eine „normale“ Hauptbeschäftigung krankenversichert.

a) Befreiung von der Rentenversicherungspflicht gem. § 6 (1) SGB IV?

Anders als bei der Gleitzone, wo ein Antrag auf höhere Beiträge gestellt werden muss, müssen Minijobber sich von der Beitragszahlung befreien lassen. Machen sie das nicht, führt der Arbeitgeber 3,7% des Gehaltes an die Minijobzentrale ab (auf den Mindestbeitrag wird aus Vereinfachungsgründen nicht eingegangen). Bei einem Verdienst von 450,00 € werden 16,65 € einbehalten. Für diese 16,65 € erwirbt der Arbeitnehmer vollwertige Pflichtbeitragszeiten in der Rentenversicherung. Hat der Arbeitnehmer z.B. noch nicht alle Mindestversicherungszeiten erfüllt, kann der Minijob so helfen. Weitere Vorteile ergeben sich z.B. aus einem früheren Rentenbeginn oder der staatlichen Förderung für die private Altersvorsorge mit Riesterprodukten für den Minijobber aber auch für den Ehegatten!

b) Versicherungsrechtliche Einstufung (§ 8 (2) SGB IV)

Häufig kommt es vor, dass Arbeitnehmer mehrere Minijobs nebeneinander ausüben. Das ist grundsätzlich auch in Ordnung, solange man insgesamt nicht mehr als 450 €

verdient. Beachten Sie aber, dass neben einer Hauptbeschäftigung nur ein Minijob ausgeübt werden darf!

Problematisch ist es, wenn jemand z.B. 2 Minijobs (ohne Hauptbeschäftigung) ausübt und insgesamt mit beiden Minijobs zusammen die 450 €-Grenze überschreitet. Dann werden beide Anstellungen sozialversicherungspflichtig und sind für die Beitragsbemessung zusammenzurechnen.

c) Aufzeichnungspflichten (§ 17 MiLoG)

Ab dem 01.01.2015 gibt es den branchenunabhängigen Mindestlohn von 8,50 €/Stunde. Damit dessen Einhaltung überprüft werden kann, sind bestimmte Aufzeichnungspflichten zu erfüllen. Dabei müssen Beginn und Ende sowie die Dauer der täglichen Arbeitszeit von allen Minijobbern zeitnah aufgezeichnet werden. Einzig Ehegatten, eingetragene Lebenspartner sowie Kinder und Eltern des Zahnarztes brauchen ab 08/2015 keine Aufzeichnungen mehr zu machen.

d) Was kostet ein Minijob?

Fallbeispiel: Eine Reinigungskraft erhält monatlich 450 €. Sie hat auf die Rentenversicherungspflicht verzichtet und bekommt somit 450 € ausbezahlt. Für den Zahnarzt entstehen folgende Kosten: Gehalt: 450 €; pauschale Kranken- und Rentenversicherungsbeiträge sowie pauschale Lohnsteuer = 30,00% = 135 €. Hinzu kommen noch 1,3% Beiträge zur Umlage 1 und 2 sowie 0,12% Insolvenzgeldumlage = 6,39 €. Auf den Gesamtverdienst der Reinigungskraft muss der Arbeitgeber somit nochmals 31,42% an Beiträgen abführen.

/// Fazit

Die Gleitzonebeschäftigung und der Minijob bieten gute Möglichkeiten, den Praxisalltag flexibel zu gestalten und den Mitarbeitern immer noch einen (finanziellen) Anreiz zum Arbeiten bei kalkulierbaren Kosten zu ermöglichen. Fragen Sie Ihren Steuerberater!

Das Thema des zweiten Teils der Serie werden die Möglichkeiten der Gleitzone bei der Beschäftigung von Familienangehörigen im dental:spiegel vom 16. September sein.

AUTOR

Dipl.-Kfm. (FH), Dipl.-Wirt.-Jur. (FH)
Robert Sebastian Koch, Steuerberater

KONTAKT

Janetta & Koch
Steuerberater Partnerschaft mbB
Steuerberater für Zahnärzte
und Dentallabore
Lustheide 85
51427 Bergisch Gladbach
Telefon: 02204/98 71-190
Telefax: 02204/98 71-191
E-Mail: kontakt@janetta-steuerberatung.de
Internet: www.janetta-steuerberatung.de



⁴ vgl. § 163 (10) S. 6 ff. SGB IV

SO EINFACH GEHT ENDO HEUTE!

ENDO
EASY
EFFICIENT

AUFBEREITUNG



RECIPROC®

Feilensystem
Endomotor
Apexlokator

SPÜLUNG



EDDY™

Schallaktivierte
Spülspitze

FÜLLUNG



GUTTAFUSION®

Warme
Obturation

POST-ENDO



DT POSTS

Quarzfaserstifte

VDW begleitet Sie mit mehr als 140 Jahren Expertise als Endodontie-Spezialist in die Zukunft. Innovative, aufeinander abgestimmte Produkte in Form einer ganzheitlichen Systemlösung steigern Ihre Behandlungsqualität und vereinfachen Arbeitsabläufe. Profitieren Sie dabei von unserer Leidenschaft für perfekten Service.

Endo Easy Efficient ist unser Antrieb und Versprechen an Sie und Ihre Patienten. Erleben Sie mit VDW eine neue Leichtigkeit und Effizienz in Ihrer täglichen Endo-Behandlung!



Praxismietverträge werden in ihrer Bedeutung oft unterschätzt

Der Standort der Praxis ist für die Bindung der Patienten von immenser Bedeutung. Daher stellen die angemieteten Praxisräumlichkeiten einen wichtigen Faktor bei der Bestimmung des ideellen Wertes der Praxis dar. Die Konditionen des Mietvertrages sind deshalb für jeden Praxisinhaber sowohl während der eigenen Praxistätigkeit als auch im Falle eines Praxisverkaufs entscheidend. Dennoch zeigt die Erfahrung, dass Mietverträge häufig nahezu ungelesen unterschrieben werden.

Anna Stenger

Oft wägen Praxisinhaber vor dem Kauf eines medizinisch-technischen Gerätes für einen niedrigen vierstelligen Betrag lange den Nutzen des Gerätes ab, holen Vergleichsangebote ein, u. ä.. Doch bei der Bindung an einen Mietvertrag von 10 Jahren und mehr geht es schnell um höhere sechsstelligen Beträge, so dass Praxisinhaber hier mindestens die gleiche Sorgfalt an den Tag legen sollten, bevor sie sich langfristig binden.

Nachteilige Klauseln in Mietverträgen können für den Praxisinhaber eine erhebliche Risikoquelle darstellen, zumal im gewerblichen Mietrecht nicht die gleichen Schutzrechte zugunsten von Mietern greifen wie bei der Miete von Wohnraum. Viele der aus der Wohnraummiete bekannten Rechte gelten bei gewerblichen Mietverträgen von vornherein nicht oder können vertraglich ausgeschlossen werden.

Daher sind bei Praxismietverträgen viele Klauseln Verhandlungssache. Aus diesem Grund sollten Praxisinhaber wissen, worauf es für Sie beim Abschluss von Mietverträgen ankommt.

Muss der Praxisinhaber nach Ablauf der Festlaufzeit des Mietvertrages aktiv werden, um weiter in den Räumlichkeiten zu bleiben? Kann ein neuer Praxispartner in den Mietvertrag mit aufgenommen werden? Was ist für den Fall vorgesehen, dass der Praxisinhaber verstirbt oder berufsunfähig wird? Sind im Mietvertrag automatische Miet-



Anna Stenger

erhöhungen vorgesehen? Kann im Falle der Nachfolge ein Käufer den Mietvertrag ohne weiteres übernehmen? Muss der Praxisinhaber Kosten für Reparaturen an der Mietsache tragen? Hat der Praxisinhaber eine Handhabe dagegen, dass der Vermieter im gleichen Haus Räumlichkeiten an einen Konkurrenten vermietet?

Finden die berufsrechtlichen Besonderheiten im Mietvertrag Berücksichtigung?

Dies sind nur ein Bruchteil der Fragen, die sich Praxisinhaber vor dem Abschluss eines Mietvertrages stellen sollten. Dabei sollten sie nicht vergessen, dass Vermieter von Gewerbeimmobilien in aller Regel anwaltlich beraten sind. Daher ist es nur natürlich, dass der Mietvertrag Regelungen enthält, die vor allem für die Vermieterseite günstig sind. Deswegen sollten vom Vermieter vorgelegte Mietverträge grundsätzlich vor der Unterzeichnung geprüft werden. Solche Verträge ungeprüft oder gar ungelesen zu unterschreiben stellt ein großes Risiko dar.

Aus diesem Grund sollten sich Praxisinhaber für die Prüfungszeit nehmen und sich nicht von der Vermieterseite zu einer vorschnellen Unterzeichnung drängen lassen. Ist der Mietvertrag erst einmal unterschrieben, sind Änderungen nicht mehr durchsetzbar.

Da hilft in aller Regel auch kein noch so gutes Verhältnis zum Vermieter.

Dabei sollten Praxisinhaber bedenken, dass Sie, sobald die Praxis an einem Standort etabliert ist, faktisch darauf angewiesen sind, die Praxis an diesem Standort fortzuführen. Eine Verlegung des Praxissitzes ist neben dem bürokratischen Aufwand einer Sitzverlegung auch immer eine finanzielle Belastung. Dies betrifft zum einen den Rückbau der alten und den Ausbau der neuen Räumlichkeiten sowie den Umsatzausfall für die Zeit des Umzugs. Zum anderen geht ein Praxisumzug in aller Regel auch mit einem Verlust von Patienten einher.

Letztlich hängen auch vom Mietvertrag der Wert und die Attraktivität der Praxis für einen Nachfolger ab. Wer eine Praxis übernimmt, legt zu Recht großen Wert darauf, die Praxis in den bestehenden Räumlichkeiten fortführen zu können. Ist dies nicht oder nicht zu gleichen Konditionen möglich, verringert das den ideellen Wert der Praxis, wenn nicht sogar viele potentielle Nachfolger von einem Kauf der Praxis absehen werden.

/// FAZIT

Praxisinhaber sollten daher sicherstellen, dass im Mietvertrag vom Einzug bis zur Nachfolge ihre Interessen angemessen Berücksichtigung finden. Gerade bei Umbaumaßnahmen vor dem Bezug der Räumlichkeiten sind Praxisinhaber häufig auf die Genehmigung und Mitwirkung des Vermieters angewiesen.

Stellt sich der Vermieter quer und fehlen eindeutige Regelungen im Mietvertrag, leidet das Verhältnis schon vor dem Einzug.

Sind beispielsweise automatische Mieterhöhungen vorgesehen oder lauern an anderer Stelle Kosten, kann dies gegenüber der ursprünglich kalkulierten Miete eine erhebliche finanzielle Mehrbelastung zur Folge haben. Spätestens ein Nachfolger wird sich die mietvertraglichen Regelungen genau ansehen. Deswegen empfiehlt es sich Mietverträge vor der Unterzeichnung von einem Fachanwalt für Medizinrecht überprüfen zu lassen.

AUTOR

Anna Stenger, LL.M.
Rechtsanwältin und Fachwältin für Medizinrecht

KONTAKT

LYCK+
PÄTZOLD.
healthcare . recht

Lyck & Pätzold healthcare.recht
Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
Telefon: 06172/13 99 60
Telefax: 06172/13 99 66
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de
Internet: www.medizinanwaelte.de



AERA®

Seit 1993

**einfach,
clever,
bestellen!**

Jetzt neu:

Lager LE*

* Garantiert frei von Inventur, Ein- und Ausbuchungen oder anderen Nebenwirkungen.

www.DAS-KONZEPT.com



Wie üblich – kostenlos:
www.aera-online.de



ZFA suchen, einstellen und binden – Teil 2

Gesuche, Bewerbungen und das Vorstellungsgespräch

Die Arbeitslosenquote unter ausgebildeten Zahnmedizinischen Fachangestellten erreicht Tiefststände. Die Bereitschaft zum Wechsel des Arbeitgebers sinkt. Die Zahl der neu geschlossenen Ausbildungsverträge stagniert seit Jahren auf nahezu gleichem Niveau und die Abbrecherquote ist überdurchschnittlich. Es herrscht Fachkräftemangel. Einstellungswillige Zahnärzte locken mit „Bonuszahlungen“, „Extrarlaub“ oder „guten Arbeitsbedingungen“. Dennoch: Das Anwerben Zahnmedizinischer Fachangestellter ist eine Herausforderung. Zahnärzte müssen die ZFA suchen, einstellen und im besten Fall an die Praxis binden – und im schlechtesten Fall ein Arbeitszeugnis ausstellen. Das sind die Themen einer vierteiligen Serie.

Teil 2: Welche Möglichkeiten Praxisinhaber haben, auf offene Stellen aufmerksam zu machen, wie sie eine gute Stellenanzeige verfassen und wo sie viele Stellengesuche finden, waren die Themen des ersten Teils der Serie. Wenn jedoch die ersten Bewerbungen eintreffen, warten weitere Herausforderungen: Welche Bewerbungen wurden aus Verlegenheit verschickt und welche aus wirklichem Interesse? Wie sollten sich Zahnärzte im Vorstellungsgespräch verhalten? Und was unterscheidet ein gutes von einem schlechten Stellengesuch? Antworten darauf gibt der zweite Teil der Serie.

Redaktion

Stellengesuche können für Zahnärzte ein attraktives Mittel sein, wenn sie auf der Suche nach Zahnmedizinischen Fachangestellten¹ sind. Alleine der Stellenmarkt der Bundesagentur für Arbeit listet, etwa für München, 200 Stellengesuche von ausgebildeten ZFA (Stand: 01.06.2016). Auch die Stellengesuche auf den Seiten der Landes Zahnärztekammern sollten Zahnärzte nicht außer Acht lassen. Wer zuerst die Gesuche durchforstet, spart unter Umständen nämlich Zeit und Geld, die sonst in Konzeption und Veröffentlichung einer Anzeige investiert werden müssen. Und: ZFA's, die aus eigener Motivation ein Gesuch schalten, sind vielleicht eher bereit, sich eigeninitiativ in den Praxisalltag einzubringen. Klar ist aber: Nicht jedes Gesuch ist auch ein gutes Gesuch. Was unterscheidet ein gutes Gesuch von einem schlechten?

/// Schlechte Stellengesuche

Generell gilt: Der Inhalt muss berufliche und gegebenenfalls charakterliche Kompetenzen der Arbeitssuchenden vermitteln. Der Anzeigentext „ZFA, 30, sucht neues Tätigkeitsfeld im Raum München“ ist daher nicht aussagekräftig. Zu hoch ist in diesem Fall die Wahrscheinlichkeit, dass die Stellensucherin nicht mit dem Nachdruck eine Stelle sucht, die sich ein Arbeitgeber wünscht. Es könn-

te der Eindruck entstehen, dass die Arbeitnehmerin den Aufwand sparen wollte, Zeit und Geld in ein gelungenes Gesuch zu investieren.

/// Gute Stellengesuche

Es gibt Kerninformationen, die in Print- und Online-Gesuchen nicht fehlen dürfen. Wichtig sind zuerst berufliche Informationen: Wie lange arbeitet die Stellensuchende als ZFA? Hat sie Aufstiegsfortbildungen absolviert? Ferner sollte aus dem Gesuch hervorgehen, was die Anzeigstellerin sucht: ‚Nur‘ eine Anstellung als ZFA? Vollzeit? Teilzeit? Möglichkeiten, Aufstiegsfortbildungen zu absolvieren? Je konkreter, desto besser: Damit vermittelt die ZFA, dass sie klare Vorstellungen von ihrer beruflichen Zukunft hat.

Darüber hinaus sind persönliche Informationen wichtig: Wie alt ist die Arbeitssuchende? Wo wohnt sie und wo will sie arbeiten? Ist sie bereit, für eine neue Stelle umzuziehen?

Der Text eines guten Stellengesuchs könnte beispielsweise so lauten: „Zahnmedizinische Fachangestellte, 30, mit sechs Jahren Berufserfahrung in einer Fachpraxis für Oralchirurgie und Aufstiegsfortbildung zur ZMP sucht im Raum München ein neues Wirkungsfeld, ebenfalls in oralchirurgischer Praxis und Vollzeit. Bei Interesse freue ich mich, wenn Sie unter der E-Mail-Adresse musterfrau@stellensuche.de in Kontakt mit mir treten.“

¹ Im Text wird der Einfachheit wegen nur die weibliche Form verwendet.

/// Erste Bewerbungen kommen

Sind Stellengesuche durchforstet, Stellenanzeigen veröffentlicht, Kollegen und Mitarbeiter befragt, flattern die ersten Bewerbungen in die Praxis – und damit neue Herausforderungen für Zahnärzte. Woran erkennen sie eine Alibi-Bewerbung? Hinter welcher Bewerbung steckt wirkliches Interesse?

Eine Bewerbung kann nur bewertet werden, wenn Zahnärzte vorab festlegen, was die neue Mitarbeiterin ausmachen sollte. Das schriftlich fixierte Anforderungsprofil kann als Checkliste gestaltet werden, auf der einzelne Anforderungen abgehakt werden.

/// Formale Bewertungskriterien

Zahnärzte sollten zunächst darauf achten, ob die Unterlagen den formellen Anforderungen entsprechen. Beispiele hierfür: Ist die Bewerbung vollständig? Sind Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse, Arbeitszeugnisse/Bescheinigungen enthalten? Wenn nicht: Begründet die Bewerberin das Fehlen bestimmter Unterlagen? Ein weiteres formelles Kriterium ist korrekte Rechtschreibung. Wenn zu viele Fehler vorkommen, sollten Zahnärzte aufhorchen. Flüchtigkeitsfehler können auf mangelnden Sinn für Gewissenhaftigkeit und Sorgfalt im Praxisalltag hinweisen, sind aber per se kein Ausschlussgrund.

/// Inhaltliche Bewertungskriterien

Jede Bewerbung beginnt mit dem Anschreiben. Die potenzielle Mitarbeiterin sollte darin vermitteln, dass sie über ihren künftigen Arbeitgeber gut informiert ist. Erste Leitfrage: Geht eine Bewerberin im Anschreiben auf Stellenanzeige und Arbeitgeber oder auf die Einladung nach eigener Anzeige ein? Wird das verneint, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass das vorliegende Anschreiben ein Serienbrief ist. Damit wird schnell deutlich, ob eine ZFA nur irgendeinen neuen Arbeitsplatz sucht, an dem sie Dienst nach Vorschrift erledigen kann oder ob sie ernsthaftes Interesse hat.

Lebenslauf: Arbeitgeber sollten eine Struktur erkennen können, nach der sich die einzelnen Stationen gliedern. Diese kann chronologisch sein (auf- oder absteigend), aber auch sortiert nach Themen. Doch ein Lebenslauf sollte mehr als die bloße Darstellung des Berufslebens sein: Er muss Antworten auf die Frage geben, was hinter den einzelnen beruflichen Stationen steckt. Bei welcher Praxis war die Bewerberin angestellt? Welche Aufgaben verantwortete sie? Welche Kompetenzen hat sie erworben? Welche konkreten Erfolge kann sie vorweisen? Jede Station im Werdegang muss belegt werden. Vorsicht ist bei Lücken im Lebenslauf geboten, wenn sie die Bewerberin nicht begründet oder sie sich nicht aus dem Zusammenhang erschließen.

Ein guter Lebenslauf enthält darüber hinaus folgende Inhalte: Persönliche Daten, Name und Anschrift; höchster Schulabschluss und Qualifikationen. Auch auf die Hobbys sollten Zahnärzte achten: Haben diese einen Bezug zum Job? Aufpassen sollte man, wenn es aufwendige Freizeitaktivitäten sind, welche die Bewerberin stark beanspruchen. Solche Informationen könnten Eindrücke verdich-

ten, dass der potenzielle Job eine eher untergeordnete Rolle spielt.

/// Eine Auswahl für das Vorstellungsgespräch treffen

Zahnärzte, die viele Unterlagen vor sich haben, stehen vor der Frage wen sie einladen. In diesem Fall empfiehlt sich, die Bewerbungen zu kategorisieren. In die erste Kategorie kommen alle Interessenten mit formell und inhaltlich korrekten Unterlagen; der zweiten Kategorie werden die B-Kandidaten zugeordnet, welche die eine oder andere Voraussetzung nicht erfüllen und die Einladung zum Gespräch ggf. etwas später erhalten; die Bewerberinnen der dritten Kategorie bekommen eine Absage. Bewerbungen können Zahnärzte zwar nach Inhalten und Formalia bewerten, Motivation und Charakter lassen sich aber nur in einem persönlichen Gespräch beurteilen. An dieser Stelle kann ein Telefongespräch helfen, die Auswahl weiter einzuzugrenzen.

/// So verhalten sich Arbeitgeber im Vorstellungsgespräch

Zahnärzte sollten einer Kandidatin immer zu zweit gegenüber sitzen: Vier Augen sehen mehr als zwei, außerdem fällt die Nachbereitung des Gesprächs leichter. Geführt

Anzeige



OCO-Präparate®

NEU – CALXYL® Dentin 10

Die bewährte Calciumhydroxid-Paste – jetzt mit verbessertem Wirkstoff und artifiziellem Dentin angereichert.

- wirkt bakteriostatisch
- Langzeitschutz vor Mikroleakage, Förderung der Pulpaheilung und Pulpavitalität – höhere klinische Erfolgsrate.
- nachhaltige Versiegelungseigenschaften, bessere Adhäsion und höhere mechanische Stabilität.
- bildet Tertiärdentin
- radiopaque, frei von Zusatzstoffen – sehr gute Biokompatibilität

Zur definitiven Behandlung von Caries profunda, indirekter und direkter Überkappung, Pulpotomie, Apexifikation sowie zur temporären Wurzelkanalfüllung.

OCO Präparate GmbH · D-67246 Dirmstein · Tel.: +49 6238-926 81-0

www.oco-praeperate.de



wird es jedoch nur von einem. Beide Teilnehmer müssen sich vergegenwärtigen, dass die Bewerberin unter Umständen aufgeregt ist. Ein Vorstellungsgespräch ist zwar keine Prüfung, aber sowohl aus Arbeitnehmer-, als auch aus Arbeitgeber-Perspektive entscheidend.

Es gibt typische Eingangsfragen, welche helfen, die Atmosphäre aufzulockern. Beispiele: „Unsere Praxis liegt ja ganz versteckt, haben Sie den Weg gleich gefunden?“ oder „Sind Sie mit dem Auto oder den öffentlichen Verkehrsmitteln gekommen?“. Damit erleichtern Zahnärzte einer Bewerberin nicht nur ins Gespräch zu finden, sie geben ihr auch eine erste Gelegenheit, sich im Rahmen eines oberflächlichen Small Talks positiv zu präsentieren. Auf die Begrüßung und das erste Kennenlernen folgt der Hauptteil. Einen großen Fehler machen einstellungswillige Zahnärzte, wenn sie zu viel reden. Damit nehmen sie sich die Chance, mehr über die Bewerberin zu erfahren. Daher sollten Zahnärzte zu Beginn nur kurz von sich, von der Praxis und vom späteren Tätigkeitsfeld berichten. Danach wird das Wort übergeben. Dies geschieht meist in Form einer Frage, zum Beispiel: „Erzählen Sie von Ihrem Werdegang. Welche beruflichen Stationen haben sie besonders geprägt?“. Ein wichtiges Merkmal dieser Frage ist, dass sie keine Kurzantworten, wie „ja“ oder „nein“, zulässt, sondern die Bewerberin offen antworten muss.

/// Zuhören und Nachfragen gezielt stellen

Die Frage nach dem Lebenslauf ist für Vorstellungsgespräche absolut typisch. Das weiß auch die Bewerberin. Daher kann man diese Frage mit der Erwartungshaltung stellen, dass sie flüssig und durchdacht beantwortet wird. Arbeitgeber können an der Antwort ablesen wie gut sich eine Bewerberin auf das Gespräch vorbereitet hat. Wichtig: Zahnärzte sollten darauf achten, ihrem Gegenüber nicht ins Wort zu fallen – diese zehn Minuten gehören der potenziellen neuen Mitarbeiterin. In dieser Situation empfiehlt sich, gut zuzuhören und Notizen zu machen: Aufgeschrieben werden Punkte, die Anlass zur Nachfrage darstellen. Solch ein Anlass können etwa häufige Arbeitsplatzwechsel oder Zeiten längerer Arbeitslosigkeit sein. Beispiele für Fragen sind zum Beispiel: „Sie sagten, dass Sie beim Kollegen „Dr. Dentin“ eine gute Ausbildung bekommen haben. Warum haben Sie danach den Arbeitsplatz gewechselt?“ oder „Sowohl an Ihrem Lebenslauf, als auch an Ihren Ausführungen fällt mir auf, dass Sie nicht auf diese Lücke eingegangen sind. Daher meine Nachfrage: Was hat Sie zu dieser Auszeit veranlasst?“.

/// Faktenwissen abfragen

Schon vor dem Gespräch sollten sich Zahnärzte noch einmal vergegenwärtigen welche Informationen über ihre Praxis öffentlich zugänglich sind (etwa auf Homepage und Facebook-Fanpage), um direkt danach zu fragen. Beispiele: „Wissen Sie schon seit wann es unsere Praxis gibt?“, „Welche Behandlungs-Methoden wenden wir an?“ oder „Wie viele Mitarbeiter haben wir?“. All das sind Fragen, auf die sich Bewerber vorbereiten können. Ganz leicht kann man so nachprüfen wie eingehend sich eine Kandidatin mit der neuen Arbeitsstelle befasst hat. Um noch mehr über Charakter und Eigenschaften zu

erfahren, müssen Zahnärzte kritischere Fragen stellen, zum Beispiel: „Was sind Ihre größten Stärken und Schwächen?“ oder „Wenn ich Ihre ehemaligen Kollegen/Vorgesetzten fragen würde, wie würden sie Ihren Charakter beschreiben?“. An dieser Stelle empfiehlt es sich, nachzuhaken. Beispielsweise so: „Können Sie eine Situation beschreiben, in der Sie mit dieser Eigenschaft Schwierigkeiten hatten?“. Praxisinhaber werden an der Reaktion der Bewerberin auch erkennen, wie souverän sie mit Drucksituationen umzugehen wissen: Bleibt die Kandidatin freundlich? Wird sie patzig?

/// Fragen der Kandidatin an die Zahnarztpraxis

Am Ende des Gesprächs sollte der Bewerberin die Möglichkeit eingeräumt werden, ihrerseits Fragen zu stellen. Auch an den Fragen können Zahnärzte ablesen wie gut sich ihr Gegenüber auf das Gespräch vorbereitet hat. Erst danach werden Position, Arbeitszeiten und Gehalt angesprochen. Ein Vorstellungsgespräch kann bis hier gute 45 Minuten gedauert haben. Insbesondere introvertiertere Bewerberinnen brauchen ein wenig Zeit, um sich in das Gespräch und die Situation einzufinden.

/// Wer erhält eine Zusage?

Bei der Entscheidung sollten auch emotionale Kriterien berücksichtigt werden: Passt die Kandidatin in das bestehende Team? Wird die Zusammenarbeit mit den Kollegen/Kolleginnen auf menschlicher Ebene funktionieren? Wer Pech hat, verschickt eine Zusage und die Bewerberin sagt ihrerseits ab. Es ist daher lohnenswert, mit einer Rangliste zu arbeiten. Zieht die A-Kandidatin nicht, erhält die B-Kandidatin die Zusage.

/// Fazit

Die Auswahl geeigneter Kandidaten gliedert sich in einen dreistufigen Prozess.

1. Zahnärzte, die keine Stellenanzeige schalten wollen, sollten die Stellengesuche in der Lokalzeitung oder im Internet durchforsten und nach einer Auswertung die Inserenten gezielt um eine Bewerbung bitten. Wer auf diesem Wege zu neuem Praxispersonal kommt, kann Zeit und Geld sparen. Leitfragen: Was ist für gute Stellengesuche kennzeichnend?
2. Wenn alle Bewerbungen eingetroffen sind, prüfen Praxisinhaber diese nach Inhalten und Formalia. Anschließend sollten die Bewerbungen nach A-, B- und C-Kandidatinnen kategorisiert werden. Leitfrage: Welche Bewerbung erfüllt inhaltliche und formelle Voraussetzungen?
3. Die A-Kandidatinnen erhalten eine Einladung für das Vorstellungsgespräch. Dieses beginnt mit lockerem Small Talk und endet bei Fragen nach Gehalt und Arbeitszeiten. Auch hier können sich Zahnärzte mit Ranglisten behelfen. Leitfrage: Wie verhalten sich Zahnärzte gegenüber der Bewerberin?

Nicht zu vergessen: Wer es geschafft hat, eine ausgebildete ZFA zu finden und einzustellen, muss die neue Mitarbeiterin auch binden. Das wird das Thema des dritten Teils der Serie im dental:spiegel vom 16. September 2016 sein. (All/Ka)

I.C.LERCHER

Ihr Partner für besseres Sehen



Gestochen scharf!

Sehen. Diagnostizieren. Behandeln.



Lupenbrillen



Diagnostik Set



Intraorale Kamera



Lupenbrillen & Mikroskope – Der Zahnarzt und die Präzision

Auch wenn die Honorare gleich geblieben bzw. (rechnet man die Inflation ein) gesunken sind – vom Zahnarzt wird immer mehr Präzision verlangt. War es früher mal ausreichend, wenn die Sonde bei ZE nicht gehakt hat, nimmt der Gutachter im Zweifel heute bereits die Hakensonde und das Röntgenbild mit hoher Auflösung zur Hand, um die Qualität zahnärztlicher Arbeit zu kontrollieren. Und das hat sich jetzt ausgebreitet: nicht nur ZE wird so geprüft, auch andere zahnärztliche Gebiete, z.B. die Endodontie. Hat es mal vor langer Zeit – so scheint es einem, dabei sind grad mal ein paar Jahre ins Land gegangen – gereicht, wenn eine Wurzelfüllung „ungefähr“ bis zum Apex reichte und das Füllmaterial „ungefähr“ das Kanallumen ausgefüllt hat, so schauen die Gutachter heute schon ganz genau hin. Ermöglicht wurde das durch den Fortschritt der Technik. Röntgenbilder liefern heute eine früher unvorstellbare Präzision und Darstellungsschärfe, und was man mal mit Einzelaufnahmen dargestellt hat (mit Überlagerungen, Verzerrungen, etc.), das wird heute mit Volumentomographie abgebildet. Da können die Implantologen ein Lied davon singen – die mussten und müssen heftig investieren um die neuen Geräte anzuschaffen. Ohne geht man jedoch unwägbare Risiken ein.

Redaktion

Das Ganze hat für die Patienten ungeheure Vorteile, das darf man nicht leugnen. Und, die Präzisionsgeräte sind ja auch billiger geworden. Und der Zahnarzt kann eben auch mit viel höherer Trefferquote Prognosen zum Erfolg seiner Arbeit abgeben.

/// Kariesdiagnostik und Füllungstherapie

Weniger bekannt ist der Einsatz des OP-Mikroskops in der Diagnostik von Hartgewebsdefekten. Ein spezielles Problem stellt dabei die Fissurenkaries dar: eine bloße Verfärbung muss nicht invasiv behandelt werden, eine Initialkaries kann mit Hilfe der Versiegelung dauerhaft therapiert werden – jedoch ist der Einsatz der Sonde hier fraglich. Wendet man Druck an, so provoziert der Untersucher den Einbruch der Deckschicht (bei Initialkaries) und setzt so Schäden, die dann invasiv behandelt werden müssen. Das Mikroskop erlaubt nun minimal invasiv vorzugehen, indem eine Differentialdiagnostik möglich wird, ohne die Sonde substanzschädigend einzusetzen.

Weiterhin kann das Dentalmikroskop bei allen Zweitversorgungen (Redentistry), wertvolle Hilfe bieten. Randspalte können von Verfärbungen unterschieden werden, die problematische Abgrenzung Zahnschmelz/zahnfarbener Füllungsmaterial wird durch das Mikroskop deutlich erleichtert.

Auch bei der Randgestaltung der Präparationsgrenzen wird eine besondere Präzision erreichbar, beispielsweise kann der für eine adhäsive Füllungsverankerung geforderte Bevel mit Hilfe des Mikroskops kontrolliert werden, was für das bloße Auge kaum mehr möglich ist.

Damit wird das Therapieergebnis entscheidend verbessert.

/// Zahnersatz

Im Dentallabor ist das schon längst Gewohnheit: der Randschluss zwischen Modell und Restauration wird mit dem Mikroskop kontrolliert. Wenn es dann im Mund trotzdem nicht so exakt passt, dann hat eben die Abformung nicht

gestimmt. Hat der Zahnarzt deshalb schlecht gearbeitet? Nein! Die konventionelle Abformung ist, das haben alle bisherigen wissenschaftlichen Studien gezeigt, an sich nicht sonderlich zuverlässig. Und genau da kommt jetzt die nächste „Revolution“: es wird immer weniger abgeformt, es wird zunehmend digital per Scan und CAD (Computer Aided Design) gearbeitet. Die letzte IDS hat da deutliche Zeichen gesetzt. Das Labor bekommt dann nur noch Datensätze geliefert, das geht ohne Fahren per DSL. Ist schneller und präziser. Denn, wenn die Abformung nicht gestimmt hat – es kann auch der Fahrer gewesen sein, der die Abformung auf der Konsole im Auto bei starker Sonneneinstrahlung hat liegen lassen, war ja keiner dabei...

Die Videoaufnahmen (was anderes ist ja der Scan auch nicht) zeigen jetzt aber in aller Deutlichkeit, wie die Präparation aussieht. Unscharfe Ränder werden ebenso gnadenlos dargestellt wie Unterschnitte (die kann man noch per Design korrigieren und muss nicht ausblocken, aber Unterschnitte an der Präparationsgrenze, das geht nicht). Da erhält der Zahnarzt aber auch eine Chance: er kann unmittelbar korrigieren und muss nicht warten, bis der Techniker anruft und Probleme meldet.

Um mit der Präzision solcher Scans mithalten zu können bleibt gar nichts anderes als schon beim präparieren die Lupenbrille aufzusetzen – beim Mikroskop sind wir Gottlob noch nicht angelangt. Wir müssen uns der Situation stellen: der Zahnarzt, der heute noch ohne Lupenbrille arbeitet, wird Patienten verlieren, die sind es anders gewohnt...

/// Endodontie

Auch hier hat es wesentliche Veränderungen gegeben. Internationaler Standard ist heute der Einsatz eines Mikroskops bei der Endo-Behandlung. Das fängt schon beim Aufsuchen der Kanäleingänge an. Rumstochern mit der Sonde, das war einmal. Unter dem OP-Mikroskop findet man rasch und unkompliziert alle Kanäleingänge, und wenn sie noch so obliteriert oder schlitzförmig sein mögen. Ebenfalls

NeoGen™

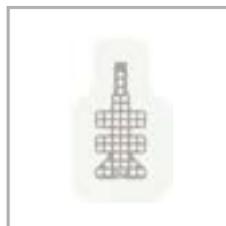
eine neue Generation
titanverstärkter Membranen



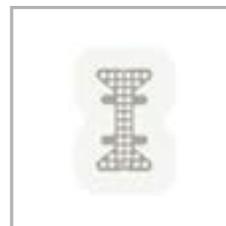
Membran - S I
Klein Interproximal
29 x 14 mm



Membran - M I
Mittel Interproximal
30 x 19 mm



Membran - L I
Groß Interproximal
36 x 21 mm



Membran - M
Mittel
32 x 22 mm



Membran - L
Groß
34 x 25 mm



mit Hilfe des Mikroskops werden dann die Kanäleingänge richtig dargestellt bzw. erweitert und zur Kanalaufbereitung vorbereitet. Kann man ohne Vergrößerung (also, Lupenbrille ist mindestens gefordert) gar nicht richtig umsetzen. Die Aufbereitung wird ebenfalls viel präziser: da ist die Röntgenaufnahme schon veraltet, neue Geräte erlauben es, sehr präzise die Striktur vor dem Apex zu finden, wo immer die sich auch versteckt haben mag. Die Faustformel „1 mm vor dem röntgenologischen Apex“, nun ja, konnte sich ja nicht anders behelfen. Die Aufbereitung geschieht natürlich maschinell, wobei die manuelle Bearbeitung der Kanäle mit Stopps heute auch mega-out sein sollte. Bedenken wir nur, dass die Stopps ja nie wirklich fixiert sind auf der Feile, die können auch rutschen. Und dann? Bei modernen Geräten zur elektromechanischen Aufbereitung ist die Länglenkontrolle integriert, da kann man sicher sein, dass die Arbeitslänge auch wirklich eingehalten wird. Nach dem Abfüllen erlauben die digitalen Röntgengeräte mit der heute sehr guten Auflösung – das war mal ganz

anders! – eine exakte Beurteilung, unmittelbar, ohne Abwarten der Filmentwicklung, und man kann ggfls. sofort korrigieren.

/// Parodontologie

Die Parodontalchirurgie ist im Prinzip eine mikrochirurgische Disziplin – je präziser z.B. die Konditionierung der gereinigten Wurzeloberflächen gelingt, Membranen eingebracht und positioniert sowie Parodontalnähte gelegt werden können, desto höher die Erfolgswahrscheinlichkeit. Auch die Kontrolle der Maßnahmen gelingt mit Hilfe des OP-Mikroskops viel besser, und letztlich hat sich die Parodontologie ja auch mit den Spätfolgen der Implantation, der Periimplantitis, in zunehmendem Maße auseinanderzusetzen. Alleine die Dekontamination der Gewindegänge von Implantaten gestaltet sich enorm schwierig, da hilft es, wenn man besser sehen kann was man tut.

/// Chirurgie

Die Zeiten der „ungefähren“ Chirurgie sind auch überwunden. PAR-OP's werden unter dem OP-Mikroskop ebenso vorgenommen (da sieht man auch die Auflagerungen auf den Wurzeloberflächen viel besser und muss sich nicht nur auf das Tastgefühl verlassen) wie z.B. Resektionen (Wurzelspitze) oder Kieferhöhlenoperationen. Das unbewaffnete Auge ist für die geforderte Präzision einfach nicht geeignet. Stichwort Wurzelspitzenresektion: unter dem Mikroskop sieht man ganz genau, was abgetragen werden muss und wo die starken Ramifikation aufhören, die eine konventionelle orthograde WF scheitern ließen. Da wird nicht zu viel geopfert und nicht zu wenig weggenommen. In der PAR wird mittlerweile sogar genäht unter dem Mikroskop, ebenso bei augmentativen Maßnahmen. Da wird ja ein absolut dichter Nahtverschluss gefordert, Dehiszenzen, so weiß man heute, machen alle Anstrengung zunichte. Auch bei einer Eröffnung eines zuvor augmentierten Kieferareals nutzt der Einsatz des Mikroskops: man kann viel besser sehen, ob das Augmentationsmaterial integriert worden ist oder nicht. In ein Gebiet, das noch nicht in Knochen eingebautes Augmentationsmaterial enthält, sollte man besser kein Implantat setzen...

/// Fazit

Die Beispiele könnte man fortsetzen, hier wurden nur die wichtigsten Innovationen dargestellt. Da kann sich ja Jeder seine eigenen Gedanken machen – und der Fortschritt hat eine rasante Geschwindigkeit angenommen, im Moment der Berichterstattung ist das Wissen schon wieder überholt. Nur: gegen den Trend kann man nicht arbeiten, da gerät man hoffnungslos ins Hintertreffen. Und, die Berufsregeln verlangen „Therapie nach wissenschaftlichen Kriterien und aktuellem Stand der Technik“, das ist ultimat und kann nicht diskutiert werden.

Deshalb sollte im Rahmen des QM auch darauf Bezug genommen werden – es sind aktuelle Therapieprotokolle zu erstellen, die den technischen Fortschritt auf dem Gebiet der Präzision implementieren. Beim QM ist ja auch gefordert, dass eine permanente Weiterentwicklung stattfindet und dass diese dokumentiert werden soll...

m/s



Unabhängige Studien belegen:
Einfacher, erfrischender, gründlicher und doppelt so wirksam wie Zahnseide*

waterpik® Mundduschen



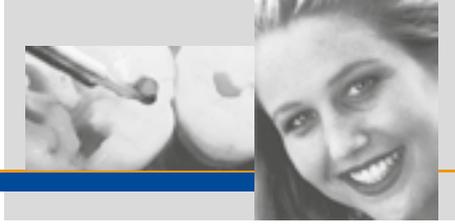
**Säubern nachhaltiger auch dort,
wo Zahnbürste und Zahnseide nicht hinkommen**

Verkauf und kompetente Beratung nur in Zahnarztpraxen, in Prophylaxe-Shops, in Apotheken oder direkt bei


intersanté GmbH
Wellness, Health & Beauty

Berliner Ring 163 B
D-64625 Bensheim
Tél. 06251 - 9328 - 10
Fax 06251 - 9328 - 93
E-mail info@intersante.de
Internet www.intersante.de





„Man sieht nur mit dem Herzen gut. Das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar.“

(Antoine de Saint-Exupéry)

Die Entscheidung ein Mikroskop anzuschaffen war für mich an verschiedene Ziele gekoppelt. Zum einen sollte die mögliche, erreichbare handwerkliche Qualität unterstützt und voran gebracht werden, gleichzeitig wollte ich die Abläufe der Dokumentation optimieren und die Möglichkeiten für die Kommunikation mit meinen Patienten vergrößern. Der Wunsch nach einem ergonomischen Arbeiten war dabei nicht so stark ausgeprägt, da ich mir nach verschiedenen Kursen bei Herluf Skovsgaard nicht vorstellen konnte, hier noch eine deutliche Verbesserung erreichen zu können.

Thorsten Wegner

Vor fünf Jahren habe ich damit begonnen, mich ernsthaft mit der Anschaffung eines OP-Mikroskops auseinander zu setzen. Auf Grund der Vielzahl der Hersteller habe ich mir zunächst 4 Geräte im dentalen Fachhandel und auf Messen angesehen und anschließend zwei davon in der Praxis für jeweils eine Woche ausprobiert. Mir wurde dabei ziemlich schnell klar, dass die Lernkurve für den Einsatz des Mikroskops im Praxisalltag steil ansteigt, dann aber auch sehr schnell abflacht. Der Zugewinn an Übersicht und Kommunikation waren vom ersten Tag an spürbar. Erste Erfolge beim Erlernen des Handlings stellten sich bei Durchführung von Grunduntersuchungen mit dem Mikroskop ein. Für die Patienten ist es ein neues Erlebnis, mit einem Mikroskop untersucht zu werden – und – über neue Erlebnisse wird auch gern gesprochen. Da ich bei der Probestellung im Leica Mikroskop auch eine



Thorsten Wegner

integrierte Kamera hatte, konnte ich die Untersuchungsergebnisse sofort dokumentieren und anschließend direkt mit dem Patienten besprechen. Diese Art von Dokumentation funktioniert im Übrigen schneller als die im Anschluss an eine Untersuchung vorgenommene Foto-Dokumentation mit einer intraoralen Kamera. Ein zusätzlicher Vorteil gegenüber einer externen, seitlich über einen

Beamsplitter am Mikroskop montierten Kamera, ist das geringere Gewicht bei der Justierung über dem Patientenkopf und die, aus meiner Sicht, bessere Möglichkeit für die Praxishygiene am Arbeitsplatz. Durch die erstklassig einstellbare LED Beleuchtung wurde hier eine Möglichkeit geschaffen während der Behandlung unter idealen Lichtverhältnissen zu arbeiten und dementsprechend auch eindrucksvoll zu dokumentieren. Anfänglich habe ich damit begonnen Frontzahnfüllungen mit Unterstützung des Mikroskops zu legen, habe mich dann immer mehr in den Seitenzahnbereich hinein bewegt und immer mehr mit Spiegeln unterschiedlicher Größe gearbeitet. Bedenkt man, dass die Spitze einer neuen zahnärztlichen Sonde einen Durchmesser von ca. 50 Mikrometer hat und die Größe vieler Bakterien bei 0,5-5 Mikrometer liegt, dann ergibt sich hier ein erster Ansatz für die Frage: „Will ich sehen was ich tue, oder reicht es, zu fühlen?“

Zum Thema „Kronenrand“ informiert die Techniker Krankenkasse hierzu auf ihrer Internetseite: „Bedenkt man, dass die Karies auslösenden Bakterien nur eine Größe von 0,5 bis 2 Mikrometer (ein Mikrometer ist ein Tausendstel Millimeter) haben, so zeigt sich erst recht die Bedeutung des Randes für eine gute Versorgung des erkrankten Zahnes. Die erwünschte Genauigkeit liegt etwa bei 30 bis 50 Mikrometer, in der Realität aber meist nur bei 200 bis 300 Mikrometer.“ (<http://m.tk.de/tk/mobil/zahnersatz/die-krone/kronenrand/153266>) Es findet sich in dieser Patienteninformation leider kein Hinweis darauf, dass das



Erreichen dieser Genauigkeit durch ein OP-Mikroskop unterstützt werden könnte. Bei der Frage nach dem Nutzen in der Endodontie bekommt man schnell die Antwort, dass man nun endlich sieht, was man tut. Bisher war die Situation, im Seitenzahnbereich nach Kanälen zu tasten, anstatt sie zu sehen die Normalität im Praxisalltag, heute kann ich sehen, was ich tue und dabei wesentlich effektiver endodontisch arbeiten. Der „zusätzliche Kanal“ ist nicht die Regel, kommt aber öfter vor, als man denkt. Selbst im Frontzahnbereich ergeben sich Situationen, die ich ohne Mikroskop nicht beherrscht hätte. Bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einer solchen Investition, kann ich feststellen, dass hier nicht nur die Abrechnung des Zuschlages in der GOZ (nur bei Privatpatienten, niemals bei Kassenpatienten), sondern auch die Reduzierung von Fehlern und die Nachfrage der Patienten, das Mikroskop zu einer positiven Honorar-Investitions-Bilanz führen. Eine Praxis ist in der Wahrnehmung immer nur das, was wir selbst den Patienten präsentieren. Mit dem Mikroskop ist sie tatsächlich und in der Wahrnehmung der Patienten, stets ein bisschen mehr qualitätsorientiert, als die Praxen, die ohne Mikroskop arbeiten. Zusammenfassend kann ich sagen, dass das Leica M320 heute DAS

Gerät in der Praxis ist, auf das ich nicht mehr verzichten möchte. Die universellen Einsatzmöglichkeiten in allen Disziplinen der Zahnmedizin, gepaart mit den Möglichkeiten der Dokumentation und der deutlich erweiterten Patientenkommunikation machen es zu einem integralen Bestandteil meines Arbeitsalltags. Und dabei war alles so viel einfacher als ich gedacht hatte.

AUTOR

Thorsten Wegner, Zahnarzt

KONTAKT

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach / Riss
Telefon: 07351/56-0
Telefax: 07351/56-71104
E-Mail: info@kavo.com
Internet: www.kavo.com



Anzeige

Bausch Arti-Fol® 8µ

Bausch Arti-Fol® Occlusionsfolien sind besonders gut zur Darstellung der statischen und der dynamischen Occlusion in mehreren Farben geeignet. Für eine präzisere Darstellung der dynamischen Occlusion werden vier Farben verwendet.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website www.bausch.net oder folgen Sie unserer Facebook Seite auf www.facebook.com/baushdental

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG
Oskar-Schindler-Str. 4
D-50769 Köln - Germany
Phone: +49-221-70936-0
Fax: ++49-221-70936-66
E-Mail: info@baushdental.de
Web: www.baushdental.de





Ergonomie in der Zahnarztpraxis

Gesünder sitzen, besser sehen, effizienter behandeln

Eine präzise Sicht auf das Arbeitsfeld ist eine elementare Voraussetzung für die Ausübung einer qualitativ hochwertigen Zahnheilkunde. Um diese zu gewährleisten, sind vergrößernde Sehhilfen in vielen Fällen unerlässlich. Lupenbrillen und Dentalmikroskope kommen dabei nicht nur dem Behandlungserfolg sondern auch der Gesundheit des Behandlers zugute.

Diane Beier

26

Ich sehe etwas, was Du nicht siehst – dies soll nicht etwa die Aufforderung zu einem Ratespiel sein. Vielmehr soll diese bekannte Floskel den bedeutenden Unterschied zwischen Zahnmedizinern veranschaulichen, die Sehhilfen, wie beispielsweise Lupenbrillen oder Dentalmikroskope benutzen und jenen Behandlern, die sich diesen Hilfsmitteln noch nicht bedienen. Denn ja: Letzteren bleiben die Details verborgen, die nur unter Zuhilfenahme von Vergrößerungssystemen sichtbar werden und deren Erkennen nicht selten über den Behandlungserfolg entscheidet⁴.

/// Begrenztes Auflösungsvermögen des menschlichen Auges

Eine Person im Alter zwischen 40 und 50 Jahren ist ohne vergrößernde Sehhilfe und bei guten Beleuchtungsverhältnissen in der Lage, zwei Punkte mit einem Mindestabstand von 70 µm zueinander, bei einem 25 cm betragenden Arbeitsabstand, noch getrennt wahrzunehmen. Eine, den Anforderung der Zahnmedizin entsprechende, Detailerkennung ist demnach ohne ein Vergrößerungssystem nicht möglich². Natürlich kann man mithilfe der Verringerung des Arbeitsabstandes, also durch Annäherung der Augen an das Objekt bzw. den Patienten, bereits eine Vergrößerung erlangen, allerdings sollte man aus ergo-

nomischen, psychologischen und auch aus hygienischen Gesichtspunkten einen Arbeitsabstand von 25 cm zum Patienten nicht unterschreiten².

/// Handlich und vielseitig: Die Lupenbrille

Dank ihrer vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und der vergleichsweise günstigen Anschaffungskosten sind Lupenbrillen die gängigsten optischen Vergrößerungshilfen in Zahnarztpraxen^{5, 9}. Trotzdem verzichten noch immer viele Behandler auf deren Einsatz², was mitunter daran liegen mag, dass die Wahl des richtigen Vergrößerungssystems verwirrend sein kann. Bei der Auswahl des geeigneten Vergrößerungssystems sollten diverse Kriterien beachtet werden: Neben qualitativen Gesichtspunkten wie der Hochwertigkeit der optischen Systembausteine sollte die vergrößernde Sehhilfe u.a. einen Mindest-Arbeitsabstand von 30 cm ermöglichen, über ein großes Sehfeld verfügen und an die individuellen Bedürfnisse anpassbar sein². Die Wahl richtet sich zudem nach den Einsatzgebieten und den damit einhergehenden Anforderungen an das System. Galilei-Lupensysteme (Abb. 1) ermöglichen eine freie Wahl des Arbeitsabstandes, verfügen allerdings durch ihre Optik über einen vordefinierten Vergrößerungsfaktor³. Dieser liegt bei den Modellen aus dem Hause Univet bei 2,0 bis 3,5. Die Univet Galilei-Lupen sind echte Allrounder und zeichnen sich durch ihr breites und helles Sehfeld, ihre besondere Leichtigkeit und den angenehmen Tragekomfort aus.

Für Spezialanwendungen, die einer höheren Vergrößerung bedürfen, empfehlen sich Prismatik-Lupensysteme (Abb. 2). Im Vergleich zu Galilei-Lupen kann bei Prismatik-Lupen neben dem Arbeitsabstand auch der Vergrößerungsfaktor individuell eingestellt werden³. Allerdings sind diese aufgrund der höheren Leistung größer und schwerer. Univet hat mit der neuen Prismatik XS Lupe jedoch endlich ein Prismatiklupensystem auf den Markt gebracht, das bei einer bis zu 5-fachen Vergrößerung erstaunlich leicht und daher angenehm zu tragen ist. Für eine optimale Ausleuchtung des Arbeitsfeldes empfiehlt sich zudem die Verwendung einer Lichtquelle, die direkt an die Lupenbrille angebracht wird und die Sicht zusätzlich verbessert⁶.

Abb. 1:
Galilei-Lupe „Techne“ Black Edition (Univet). Galilei-Lupensysteme sind an ihrer Kegelform zu erkennen.





Abb. 2:
Die „Techne“ XS Prisma-Lupe (Univet) bietet eine bis zu 5-fache Vergrößerung und ist dabei erstaunlich leicht.

/// Für eine ausgezeichnete Detailsicht: Das Dentalmikroskop

Das Dentalmikroskop kann in fast alle zahnärztlichen Behandlungsabläufe integriert werden⁴ und ist besonders in jenen Fachbereichen von herausragender Bedeutung, in denen eine ausgezeichnete Detailsicht unerlässlich für die Diagnose, Therapie und Kontrolle ist, allen voran in der Endodontie, der Parodontologie und der minimalinvasiven Implantologie^{4, 7}. Es erlaubt dem Behandler die Wahl einer bis zu 25,6-fachen Vergrößerung mittels eines 6-stufigen Vergrößerungswechslers (hier anhand des Zumax LED-Dentalmikroskops beschrieben, Abb. 3). Mithilfe des VarioDist Objektivs (Zumax) lässt sich der Arbeitsabstand von 190 mm bis 300 mm frei wählen und kann so der Körpergröße individuell angepasst werden. Diverse Systembausteine, wie beispielsweise der Balanced Arm



Abb. 3:
Zumax LED-Dentalmikroskop.

oder die Winkeloptik (beides Zumax) ermöglichen eine stufenlose Einstellung bzw. Ausrichtung des Mikroskops und fördern dadurch zusätzlich eine entspannte, aufrechte Sitzhaltung.

Die im Mikroskop integrierte Lichtquelle ermöglicht eine koaxiale Lichtzufuhr für eine optimale, schattenfreie Ausleuchtung, die kleinste Gewebestrukturen sichtbar macht^{1, 5}. Beim Dentalmikroskop der Firma Zumax kann man dafür zwischen einer Halogen- oder einer LED-Lichtquelle wählen und das System zudem durch diverse Farbfilter für eine bessere Erkennbarkeit ergänzen.

/// Lupenbrille oder Dentalmikroskop?

• Optische Aspekte

Sowohl Lupenbrillen als auch Dentalmikroskope verbessern die Sicht und machen auch kleinste Details erkennbar, die mit dem bloßen Auge kaum oder gar nicht zu sehen sind⁸. Aufgrund der höheren Vergrößerung und Präzision ist das Dentalmikroskop der Lupenbrille jedoch in dieser Hinsicht deutlich überlegen. Ein direkter Vergleich von Lupenbrille und Dentalmikroskop (jeweils mit integrierter Lichtquelle) bei der Suche von Füllungs- und

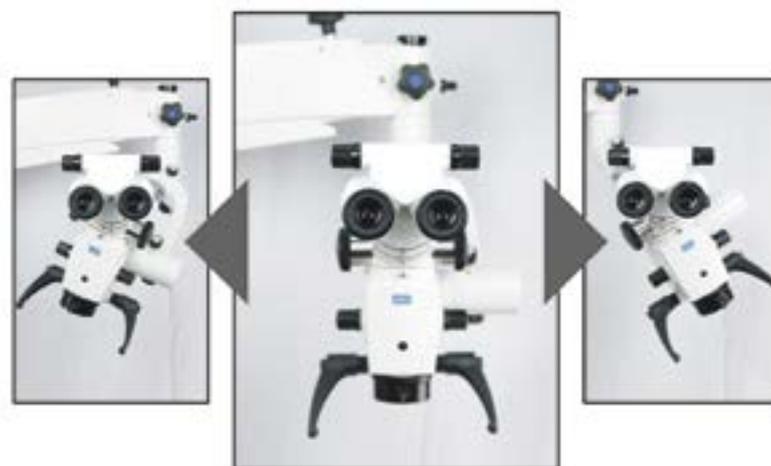


Abb. 4:
Die Winkeloptik ermöglicht eine optimale Ausrichtung des Mikroskops (Zumax).

Präparationsfehlern an einem Patientenphantom zeigte, dass die Mikroskop-Benutzer signifikant mehr Fehler fanden, als jene Kollegen, die eine Lupenbrille benutzten. Allerdings benötigten diese auch mehr Zeit bei der Fehlersuche als die Lupenbrillen-Benutzer⁹. Zudem sollte beachtet werden, dass sich das Sichtfeld verkleinert, wenn sich die Vergrößerung erhöht, was wiederum eine Verringerung der Übersicht nach sich ziehen kann².

• Ergonomische Aspekte

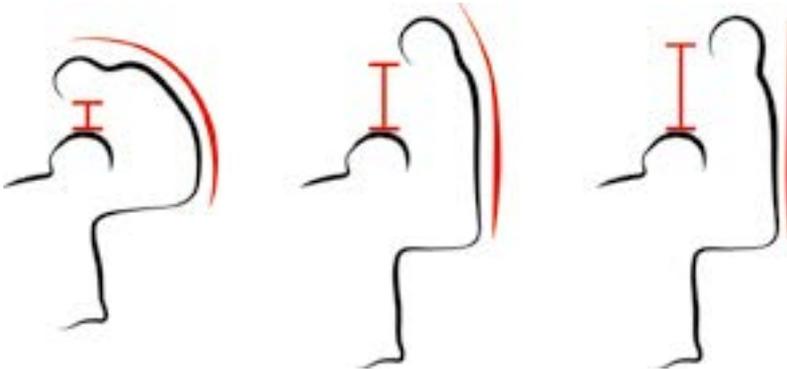
In Sachen Ergonomie am Arbeitsplatz profitieren sowohl Lupenbrillen-Anwender als auch Dentalmikroskop-Benutzer von den Vorteilen der Vergrößerungshilfen^{3, 9}.



Durch die häufige Nahakkommodation der Augen, die bei der zahnärztlichen Tätigkeit ohne vergrößernde Sehhilfe erforderlich ist, können Ermüdungssymptome sowie mitunter auch Schmerzen auftreten. Wird eine Lupenbrille oder ein Mikroskop verwendet, übernehmen diese die Nahakkommodation, wodurch die Ziliarmuskeln der Augen entlastet und geschont werden^{2, 4}. Des Weiteren wirkt sich die Verwendung einer Lupenbrille oder eines Dentalmikroskops positiv auf den Rücken des Behandlers aus^{3, 9}. Denn je weiter der Zahnarzt während der Behandlung bei schlechter Sicht näher an den Patienten heranrücken muss, desto kleiner wird der Arbeitsabstand und desto größer die Belastung der Wirbelsäule des Behandlers. Eine solche falsche Arbeitshaltung kann zu Verspannungen im Bereich der Schultern und des Nackens führen, die sich u.a. in chronischen Rückenschmerzen manifestieren können⁶. Durch die Benutzung einer vergrößernden Sehhilfe kann der Behandler den Arbeitsabstand erhöhen, eine aufrechte und lockere Sitzhaltung einnehmen und so die Rückenmuskulatur entlasten. Zudem schafft der erhöhte Arbeitsabstand eine angenehme Distanz zwischen Zahnarzt und Patient⁴.

Da das Dentalmikroskop eine höhere Vergrößerung und größeren Arbeitsabstand ermöglicht als die Lupenbrille, kann damit eine aufrechtere, ergonomischere Arbeitshaltung eingenommen werden, wie in Abbildung 5 zu sehen

Abb. 5: Arbeitsposition ohne Vergrößerungssystem (links), mit Lupenbrille (mitte), mit einem Dentalmikroskop (rechts)¹.



ist³. Folglich sind die sich auf den Behandler positiv auswirkenden ergonomischen Aspekte bei der Verwendung eines Dentalmikroskops ausgeprägter als bei der Verwendung einer Lupenbrille⁹. Laut Dr. Robert Kalla und Dr. Viktoria Kalla betreibt der Behandler umso mehr Gesundheitsprävention, je öfter er das Dentalmikroskop benutzt⁴.

/// FAZIT

Lupenbrillen und Dentalmikroskope eröffnen dem Behandler eine neue Welt. Sie machen kleinste dentale Strukturen sichtbar und zeigen Defekte auf, die mit dem bloßen Auge nicht erkennbar sind. Mit ihrer Hilfe können neue Wege in der Therapie beschrritten und innovative Behandlungsverfahren ermöglicht werden. Neueste Ent-

wicklungen im Bereich der Mikroskopie erlauben dem Behandler seit kurzem sogar eine dreidimensionale Sicht auf das Behandlungsfeld. Neben der Verbesserung der Sicht trägt die Verwendung einer Lupenbrille oder eines Dentalmikroskops auch zur Verbesserung der Ergonomie in der Zahnarztpraxis bei. Mit ihrer Hilfe kann der Behandler die Augen- und Rückenmuskulatur entlasten und somit Ermüdungssymptomen und Schmerzen vorbeugen. Angesichts der vielen Vorteile dieser vergrößernden Sehhilfen sollten diese somit, nicht zuletzt zum Wohle der eigenen Gesundheit, in keiner Zahnarztpraxis fehlen.

Literatur

1. Arnold M. Das Dentalmikroskop – Grundlagen für bewährte und neue Verfahren bei der Wurzelkanalbehandlung. *Endodontie* 2007;16(2):105-114
2. Betz W. Unterstützende Sehhilfen in der Zahn- Mund- und Kieferheilkunde. *Wissenschaftliche Stellungnahme der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Dtsch Zahnärztl Z* 1998; 53
3. Eichenberger M, Perrin P, Jacky D, Lussi A. Sinn und Unsinn von Vergrößerungshilfen in der restaurativen Zahnmedizin, in: *Fortschritte der Zahnerhaltung*, hrsg. V. Lussi A, Schaffner M. Berlin, 2010: 87-94
4. Kalla R, Kalla V. Das Mikroskop in der Zahnarztpraxis (I). *Quintessenz* 2005;56(3):281-289
5. Krastl G, Filippi A. Optische Vergrößerungshilfen im Rahmen periradikulärer Chirurgie. *Endodontie* 2008;17(2):123-131
6. Reitemeier B, Arnold M, Scheuch K, Pfeifer G. Arbeitshaltung des Zahnarztes. *Zahnmedizin up2date* 2 2012; 147-170; DOI <http://dx.doi.org/10.1055/s-0031-1298403>
7. Shakibaie B. Einsatzgebiete des Operationsmikroskops im Rahmen der minimalinvasiven
8. Sonntag D. Grundpfeiler der zeitgemäßen endodontischen Therapie. *Quintessenz* 2013;64(5):575-580
9. Zaugg B, Stassinakis A, Hotz P. Einfluss von Vergrößerungshilfen auf die Erkennung nachgestellter Präparations- und Füllungsfehler. *Schweiz Monatsschr Zahnmed* 2004; 114:890-896

Abbildungen

Eichenberger M, Perrin P, Jacky D, Lussi A. Sinn und Unsinn von Vergrößerungshilfen in der restaurativen Zahnmedizin, in: *Fortschritte der Zahnerhaltung*, hrsg. V. Lussi A, Schaffner M. Berlin, 2010: 89

AUTOR

Diane Beier

KONTAKT

American Dental Systems GmbH
Johann-Sebastian-Bach-Straße 42
85591 Vaterstetten
Telefon: 08106/30 03 00
Telefax: 08106/30 03 10
E-Mail: info@ADSystems.de
Internet: www.ADSystems.de



Das perfekte Zusammenspiel
aus Schweizer Präzision, Innovation
und funktionalem Design.

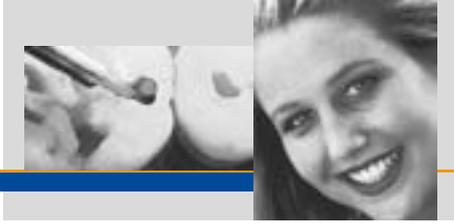


Das Thommen Implantatsystem – hochpräzise, durchdacht und funktional designed. Eine aussergewöhnliche Produktkomposition dank langjähriger Erfahrung, Kompetenz und permanentem Streben nach Innovation. Eine ausgezeichnete Erfolgsrate und höchste Sicherheit in der Anwendung werden

Ihren Praxisalltag spürbar erleichtern und die Zufriedenheit Ihrer Patienten garantieren. Entdecken Sie eine Thommen Welt der besonderen Note. Wir freuen uns auf Sie.

Infos unter www.thommenmedical.com





Minimalinvasive Veneer-Versorgung mit keramisch basiertem Füllungsmaterial

Ästhetik ist ein Aspekt, der in der modernen Zahnmedizin mittlerweile eine große Rolle spielt. Weil immer mehr Patienten ein „perfektes Lächeln“ wünschen, sind Zahnärzte zunehmend gefordert, hochästhetische Versorgungs- und Optimierungen der natürlichen Situation zu leisten. Um ein schöneres und harmonischeres Lächeln zu erzielen, sind Formveränderungen an Zähnen ein sicheres Verfahren mit vorhersehbarem Ergebnis, das routinemäßig durchgeführt werden kann. Hierfür ist allerdings eine entsprechende Diagnostik und Behandlungsplanung unter Berücksichtigung der ästhetischen und funktionellen Aspekte erforderlich. Ebenso notwendig ist die Anwendung von minimalinvasiven Techniken unter Schonung der Zahnschubstanz und angrenzenden Strukturen sowie die Verwendung von Dentalmaterialien von möglichst hoher Stabilität und Biokompatibilität. Eine Möglichkeit besteht in der Versorgung mit indirekten Komposit-Veneers.

Mauricio Watanabe (São Paulo)

/// Klinischer Fall

Ein 20-jähriger Patient wünschte die Ästhetik seines Lächelns zu verbessern. Bei der klinischen Untersuchung zeigte sich ein Diastema zwischen den oberen mittleren Schneidezähnen. Der Patient war an einer schnellen Lösung ohne die Notwendigkeit einer kieferorthopädischen Behandlung interessiert. Durch die Analyse von Gesichts-

fotos stellten wir fest, dass die Linie, die entlang der Inzisalkanten und Eckzahnspitzen der oberen Frontzähne verläuft, keine harmonische Kurvature aufweist. Um ein ansprechendes Lächeln zu erhalten, war es daher notwendig, die Form aller vier oberen Inzisivi in der Weise zu verändern, dass eine positive Lachlinie entsteht. Bei den Lateralbewegungen gab es keinen Kontakt der unteren



Abb. 1: Ein 20-jähriger Patient begab sich aus ästhetischen Gründen wegen des Vorliegens eines Diastemas zwischen den oberen Einsern in zahnärztliche Behandlung.



Abb. 2: Die Herstellung indirekter Restaurationen auf einem Silikonmodell wurde hier als Behandlungsmethode ausgewählt. Dies hat Vorteile gegenüber der Verwendung von vorgefertigten Facetten, da wir bei der eigenhändigen Herstellung individualisieren können und einen besseren Randschluss erzielen.



Abb. 3: Bereits in der ersten Sitzung wählten wir die zu verwendende Farbe aus, indem wir eine kleine Menge des Materials auf den Zahn auftragen, die Oberfläche mit einem großen Metallspatel glätten und dann polymerisieren. Im vorliegenden Fall fiel die Wahl auf die Farbe A1.



Abb. 4: Das Füllungsmaterial (Admira Fusion, VOCO) wurde direkt auf das angefertigte Silikonmodell aufgetragen. Mit Spateln wurden die Zähne gemäß der Morphologie der entsprechenden Zahngruppe modelliert. In diesem Fall sollte durch die Anfertigung der Veneers die Linie, die die Eckzahnspitzen und die Schneidekanten verbindet, den richtigen Kurvenverlauf erhalten.



Abb. 5: Auftragen von 37%iger Orthophosphorsäure und Einwirken für 15 Sekunden an jedem Zahn. Der Nachbarzahn wird mit einem Polyester-Separierstreifen geschützt.



Abb. 6: Nach Applikation und Verblasen des Adhäsivs kam das fließfähige Komposit GrandioSO Flow (VOCO) in der Farbe A1 zum Einsatz.



Abb. 7: Ansicht nach dem Einsetzen der Versorgung. Noch vor dem Polymerisieren entfernten wir den Materialüberschuss mit einer Sonde Nr. 5.



Abb. 8: Unterschiedliche Ansichten der Veneer-Versorgungen nach deren Fertigstellung.



NEUGIERIG?

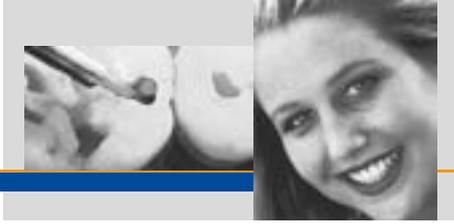


Abb. 9: Bilder der Veneers unter indirekter Beleuchtung. Details lassen sich erkennen.



Abb. 10: Blick auf die Front mit harmonischer Zahnkurve von vestibulär und von palatinal.

Frontzähne mit den oberen Inzisivi, sodass die Möglichkeit zu deren Verlängerung gegeben war.

Da es sich um einen jugendlichen Patienten handelte, war eine minimalinvasive Technik gefragt, und so entschieden wir uns für ein Verfahren, bei dem das Präparieren der Zähne entbehrlich ist. Unsere Wahl fiel auf eine indirekte Technik, bei der die Restaurationen mit Admira Fusion (VOCO) hergestellt wurden, einem Material, welches nicht die klassischen Monomere auf Metacrylatbasis aufweist, sondern eine Keramikmatrix, die es in hohem Maße biokompatibel macht. Der Einsatz von vom Zahnarzt hergestellten indirekten Veneers ist eine Alternative zu vorgefertigten Veneers. Die Veneers selbst herzustellen hat Vorteile, wie etwa die niedrigen Kosten, die Möglichkeit die Zahnform zu individualisieren, die geringere Stärke der Zementschicht und der bessere Randschluss.



Abb. 11 u. 12: Beim Vergleich der pre- und post-operativen Ansichten ist eine klare Verbesserung der Ästhetik der Zähne erkennbar.

Für eine ebenso einfache wie schnelle Herstellung indirekter Restaurationen eignet sich die Verwendung eines Mock-up, dessen Basis hier mit Modellsilikon (VOCO) gefertigt wurde. Bereits in der ersten Sitzung wählten wir auch die passende Farbe des Restaurationsmaterials aus. Dazu wurde je eine kleine Menge der infrage kommenden Farben auf die Vestibulärfläche eines der zu restaurierenden Zähne aufgetragen und polymerisiert. Durch diesen Farbabgleich fiel die Wahl auf die Farbe A1.

Zur Herstellung des eigentlichen Mock-Up und damit auch für die Veneers wurde das Füllungsmaterial mit einem Metallspatel auf das Silikonmodell aufgetragen. In dieser Phase muss man versuchen, sich an die Planvorgaben zu halten, die nach den Fotoanalysen erstellt wurden. Demnach galt es die oberen Schneidezähne zu verlängern. Nach der Lichthärtung folgten die Ausarbeitung und Politur mit Gummipolierern. Anschließend fotografierten wir das Modell und überprüften durch Überlagerung dieses Bildes mit einem Foto des lächelnden Patienten,

ob Größe und Anordnung der Zähne entsprechend gelungen waren.

Die Verblendschalen wurden direkt an den Zähnen des Patienten angepasst. Ein großer Vorteil besteht hierbei in der Möglichkeit, vor dem Abschluss der Behandlung zu überprüfen, ob das Ergebnis die Erwartungen erfüllen wird. Auch der Patient kann die probeweise eingesetzten Restaurationen betrachten und mögliche Änderungswünsche äußern. Nachdem der Randschluss überprüft worden und der Patient mit der erzielten Ästhetik zufrieden war, wurde das Einsetzen der indirekten Veneers vorbereitet. Für die Befestigung wählten wir das Adhäsiv Futurabond U (VOCO) in Kombination mit dem fließfähigen Komposit GrandioSO Flow (VOCO) in der Farbe A1.

Der Gingivalsaum wurde mit einem Faden der Stärke 000 verdrängt und 37%ige Orthophosphorsäure für 15 Sekunden auf die Zähne aufgetragen. Nach Abspülen mit Wasser und Trocknen der geätzten Vestibulärflächen wurde das Adhäsiv appliziert, das Lösungsmittel verblasen und anschließend 10 Sekunden lichtgehärtet. Die Innenseiten der Veneers wurden mit Aluminiumoxid (90 µm) bei einem Druck von 60 psi abgestrahlt, um die Oberfläche zu reinigen und anzurauen. Beim Betrachten gegen das Licht erkennt man die homogene, saubere Oberfläche der Innenseite. Im nächsten Schritt wurde auf selbige Adhäsiv aufgetragen und anschließend mit leichtem Luftstrahl verblasen. Anschließend verteilten wir dort eine kleine Portion fließfähiges Komposit und setzten das Veneer auf den entsprechenden Zahn auf. Der beim Einsetzen ausgetretene Kompositüberschuss wurde entfernt und die Licht-Polymerisation durchgeführt.

Nach dem Einsetzen aller Veneers wurden die Füllungs-ränder mit einem Skalpell Nummer 15C ausgearbeitet und mit Gummipolierern poliert. Direkt nach der Fertigstellung begutachteten wir das Ergebnis. Durch entsprechendes Einschleifen sollten für die Protrusionsbewegung gleichmäßige Kontakte zwischen den unteren Schneidezähnen und den oberen Einsern hergestellt werden. Durch Einschleifen sollten auch alle Kontakte zwischen den Veneers und unteren Zähnen bei Lateralbewegungen eliminiert werden. Beim Blick unter indirekter Beleuchtung sowie von vestibulär und palatinal ließ sich gut feststellen, dass Details gut herausgearbeitet wurden und sich die indirekten Restaurationen harmonisch in die angrenzenden Strukturen einfügen. Beim Vergleich der pre- und post-operativen Ansichten ist eine klare Verbesserung der Ästhetik der Zähne erkennbar – und wie diese das Lächeln des Patienten positiv beeinflusst.

AUTOR

Mauricio U. Watanabe
Rua Sao Jose, 648
Centro Birigui-SP
São Paulo
Brasilien

dental:spiegel

Das Magazin für das erfolgreiche Praxisteam



FRANZMED!EN GROUP



JETZT ABONNIEREN UND SPAREN!

Praxis

Name

Vorname

Straße

PLZ, Ort

Ja, ich abonniere den **dental:spiegel** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,50 inkl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (abonnement@franzmedien.com).

Datum

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Diesen Aboauftrag kann ich – ohne Begründung – binnen 14 Tagen ab Bestelldatum beim dental:spiegel, Maistraße 45, 80337 München schriftlich widerrufen.



Interdisziplinäre Perspektiven

Die Bedeutung von Prophylaxe für das Biofilmmangement

Anlässlich der id infotage dental Hamburg fand am 30. April 2016 die von der Johnson & Johnson GmbH veranstaltete Expertendiskussion zum Thema „Interdisziplinäre Perspektiven – Die Bedeutung von Prophylaxe für das Biofilmmangement“ statt. In einem informativen Austausch erörterten Prof. Dr. Ralf Rößler (Professor für interdisziplinäre Parodontologie und Prävention an der praxisHochschule Köln), Dr. Nicolas Rode (niedergelassener Zahnarzt, Kriftel) und Klaudia Dietrich (Praktizierende Dentalhygienikerin, B.Sc., sowie Gastdozentin an der praxisHochschule Köln) die Notwendigkeit sowie die verschiedenen Methoden der Biofilmkontrolle. Da die häusliche Mundhygiene der Patienten ein wesentlicher Bestandteil der Biofilmkontrolle und der Prophylaxe ist, standen vor allem die langfristigen Vorteile der 3-fach-Prophylaxe (Putzen, Interdentalraumreinigung, antibakterielle Mundspülung) im Fokus des Gesprächs.

34

Im Rahmen einer interdisziplinären Diskussionsrunde zu den Themenbereichen Prophylaxe und Biofilmmangement wurde ein umfassender Überblick über die Möglichkeiten zur Verbesserung des Biofilmmangements mithilfe der 3-fach-Prophylaxe gegeben. Die Experten Prof. Dr. Ralf Rößler, Dr. Nicolas Rode und Klaudia Dietrich betonten unter anderem die zahn- und mundgesundheitliche Relevanz der Entfernung des dentalen Biofilms. Eine mangelnde Biofilmkontrolle werteten die Experten als eine der Hauptursachen von gingivalen, parodontalen und dentalen Schädigungen. Ein umfassendes Biofilmmangement betrachteten sie als wesentlichen Teil der parodontalen Infektionskontrolle.

In Bezug auf systemische Auswirkungen parodontaler Erkrankungen sowie auf Zusammenhänge zwischen Parodontitis und allgemeingesundheitlichen Erkrankungen erklärte der niedergelassene Zahnarzt Dr. Rode: „Die Entgleisung des Biofilms führt zur Störung des Gleichgewichts zwischen bakterieller, viraler und mechanischer Vernetzung und der lokalen Immunabwehr.“ Zentral sei es, die Patienten über die Wichtigkeit der Biofilmkontrolle aufzuklären und sie für eine effektive Prophylaxe zu gewinnen. Daher gingen die Diskutanten im Laufe des Gesprächs auch auf das Thema Patientenaufklärung und Motivationsstrategien für eine optimale Mundhygiene ein. Aus der Praxis berichtete hierzu Frau Dietrich: „Es ist sinnvoll, durch Anfärben von Biofilm und mithilfe einer intraoralen Kamera MH-Indizes und parodontale Befunde für den Patienten zu visualisieren, um pathologische Folgen des subgingivalen Biofilms aufzuzeigen.“ Diese Erfahrung bestätigte auch Dr. Rode: „Patienten müssen die Ursachen für mögliche Zahn- und Zahnfleischprobleme kennen und verstehen – erst dann kann eine aktive, effektive Mundhygienepraxis in der Häuslichkeit erwartet werden.“

Die tägliche 3-fach-Prophylaxe stellt dabei ein ideales Instrument zur Kontrolle des dentalen Biofilms dar. In diesem Zusammenhang betonte Prof. Dr. Rößler: „Es ist bekannt, dass gründliches Zähneputzen und die Reinigung der Zahnzwischenräume für eine gesunde Mundhöhle nicht immer ausreichen. Ergänzend zur mechanischen Zahnreinigung angewendet können Mundspülungen mit ätherischen Ölen, wie Listerine, die schädlichen Bakterien beseitigen und zugleich die Neubildung von Belag zeitlich verzögern.“





/// Listerine Mundspülungen mit ätherischen Ölen

Listerine Mundspülungen enthalten bis zu vier lipophile ätherische Öle: Thymol, Menthol, Eukalyptol und Methylsalicylat. Diese bekämpfen ein breites Spektrum von Bakterien und dringen darüber hinaus tief in den Biofilm ein. Die Struktur des Biofilms wird zersetzt, indem die ätherischen Öle Zellwände von Keimen im Biofilm durchdringen und zerstören.^{1,2} Die Bakterien des Biofilms werden inaktiviert, auch an Stellen, an die Zahnbürste und Zahnseide nicht ausreichend hinkommen. Außerdem wird durch die ätherischen Öle eine erneute Bakterienaggregation erschwert. Sie verlangsamen die bakterielle Vermehrung und vermindern die Plaqueakkumulation. Die zweimal tägliche Anwendung von Listerine zusätzlich zur mechanischen Zahnreinigung mit Zahnbürste und Interdentalflege trägt so zu einer optimalen Mundhygiene bei.

Literatur

1 Fine DH et al. Effect of rinsing with an essential oil-containing mouthrinse on subgingival periodontopathogens. *J Periodont* 2007; 78: 1935–1942.

2 Lux R et al. data on file, Confocal laser scanning microscopy evaluation of biofilm kill activity of representative global mouthrinse, 2005.

KONTAKT

Johnson & Johnson GmbH
Johnson & Johnson Platz 2
41470 Neuss
Telefon: 02137/936-0
Telefax: 02137/936-2333
E-Mail: info@listerine.de
Internet: www.listerineprofessional.de



MIS V3

Mehr Knochen.
Mehr Ästhetik.
Mehr Performance.



V3_{By MIS}

Mehr über das neue V3 Implantat erfahren Sie unter mis-implants.de

MIS Implants Technologies GmbH
Simeons carré 2 · D-32423 Minden
Tel.: 0571-972762-0 · Fax: 0571-972762-62



IDS 2017: Hervorragender Zusagenstand zum offiziellen Anmeldeschluss

Alle zwei Jahre ist die IDS – Internationale Dental-Schau – in Köln das Spitzenereignis für den internationalen Dentalmarkt und in knapp elf Monaten ist es wieder soweit: Der gesamte globale Dentalmarkt trifft sich zur IDS 2017. Die Veranstaltung repräsentiert wieder das umfassende Spektrum der dentalen Welt – vom zahnärztlichen und zahntechnischen Bereich, Infektionsschutz und Wartung, bis hin zu Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationssysteme sowie Organisationsmittel.

36

Die Vorbereitungen für die 37. Auflage der IDS laufen schon heute auf Hochtouren. Aktuell haben zum Anmeldeschluss Ende März bereits über 1.400 Unternehmen aus 50 Ländern ihre Teilnahme bestätigt. Da der Anmeldeschluss der IDS 2017 vorgezogen wurde, kann das Zwischenergebnis der Vorveranstaltung bereits zwei Monate früher bestätigt werden.

Erwartet werden wieder zahlreiche ausländische Gruppenbeteiligungen, so beispielsweise aus Argentinien, Brasilien, China, Großbritannien, Israel, der Republik Korea, Russland, Taiwan und auch den USA. Die stärksten Ausstellerbeteiligungen stellen Italien, die USA, die Schweiz, China, Frankreich, Großbritannien und die Republik Korea. Daher sind die Hallen des Kölner Messegeländes mit einer Brutto-Ausstellungsfläche von 157.000 Quadratmeter schon jetzt bestens gefüllt.

Insgesamt werden sich zur IDS 2017 vom 21. bis 25. März 2017 über 2.200 ausstellenden Unternehmen aus aller Welt, darunter alle internationalen Marktführer, beteiligen. Die GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, das Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), und die Koelnmesse äußern in einem gemeinsamen Statement: „Die Erfolgsgeschichte der IDS als führende Business- und Kommunikationsplattform der internationalen Dentalbranche geht weiter. Die Vorzeichen lassen ein erneutes Wachstum auf Aussteller- und Besucherseite erwarten.“. Der Anmeldeschluss der IDS wurde erstmalig auf den 31. März vorgezogen, um den Herausforderungen des

Marktes noch mehr gerecht zu werden und eine frühzeitige Planung für die teilnehmenden Unternehmen sicher zu stellen. Zudem kann die Veranstaltung ihre Aussteller und Fachbesucher deutlich früher mit Dienstleistungen und Serviceangeboten zur erfolgreichen Messeteilnahme ansprechen und unterstützen.

Im März 2015 konnte die IDS mit 2.199 Anbietern aus 59 Ländern und einem Auslandsanteil von 70 Prozent sowie rund 139.000 Fachbesuchern aus mehr als 150 Ländern (51 Prozent) in allen Messekennzahlen neue Bestmarken aufstellen.

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln.

— KONTAKT

VDDI e.V.
Aachener Str. 1053-1055
50858 Köln
www.vddi.de

koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln
www.koelnmesse.de



IDS[®] 2017

37. Internationale Dental-Schau
37th International Dental Show

Nächster Termin · Next Date:

Köln · Cologne

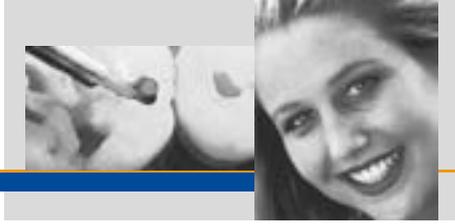
21.-25.03.2017

21. März: Fachhändlertag · March 21: Trade Dealer Day

Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln

Telefon +49 180 677-3577* · ids@visitor.koelnmesse.de

* 0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz



Jubiläum! Dr. Kaschny PR gibt es seit 20 Jahren – und hat noch viel vor

Gutes bewahren und konsequent weiterentwickeln: Die Agentur für Öffentlichkeitsarbeit Dr. Kaschny PR GmbH (KPR) besteht seit 1996 und geht jetzt mit erfahrener Mannschaft die nächsten 20 Jahre an. Das Unternehmen aus Bad Homburg blickt zum Jubiläum auf eine Erfolgsgeschichte auf dem Gebiet der nationalen und internationalen Gesundheits-PR zurück – und ganz im Sinne des kürzlich verstorbenen Firmengründers voller Tatendrang in die Zukunft.

Die Agentur im Bad Homburger Kapersburgweg an den Hängen des Taunus hat sich im Lauf der vergangenen 20 Jahre als Top-Adresse speziell in der dentalen Öffentlichkeitsarbeit etabliert. Dr. Kaschny PR (kurz: KPR) gilt weithin sogar als Pionier und Schrittmacher der Dental-PR für die Segmente Zahnmedizin und Zahntechnik. KPR hat dieses



Feld für eine ganze Reihe renommierter Unternehmen erschlossen und trägt seit Gründung maßgeblich zur Vielfalt der Angebote in den Dentalfachmedien bei. Daneben hat die Agentur in weiteren Bereichen der Gesundheits-PR sowie in der Ansprache der Öffentlichkeit über Publikumsmedien vielfältige Erfahrung und Erfolge vorzuweisen.

Zu einem zentralen Merkmal der Agentur zählt dabei seit jeher die Zusammenführung von Mitarbeitern mit sowohl wissenschaftlichem als auch journalistischem Know-how unter einem Dach. Stets fließen beide Aspekte in die Arbeiten aus dem Hause KPR ein. Die Agentur verfügt über

hervorragende über die Jahre gewachsene Beziehungen zu den Fach- und Publikumsverlagen. Zu den Leistungen von KPR zählen die medienübergreifende Konzepterstellung für zielgruppenorientierte PR-Maßnahmen ebenso wie die Recherche und Erstellung von Berichten zu Dental- und weiteren Gesundheitsthemen. Auch die Organisation von Presse- und Fachveranstaltungen, KOL-Management, die Durchführung von Fokusgruppen sowie Monitoring und Clipping der Fach- und Publikumsmedien zählen zum Leistungsportfolio der Agentur. Zudem plant KPR in einer global zusammenrückenden Health-Care-Welt für die kommenden zwanzig Jahre eine Öffentlichkeitsarbeit, die sich über die Grenzen der deutschsprachigen und europäischen Region hinaus an ein globales Publikum richtet.

Unverändert wird auch in Zukunft der eigene Anspruch an die Qualität und den Mehrwert der Arbeit sein. „Im Sinne des kürzlich verstorbenen Unternehmensgründers Dr. Peter Kaschny wird die Agentur mit ihrer erfahrenen Mannschaft auch in den nächsten Jahren ihre Kompetenzen und Leistungen konsequent ausbauen, um insbesondere den Bereich der Zahnheilkunde weiter zu fördern“, so Geschäftsführer Thomas Hammann anlässlich des Jubiläums. „Gleichzeitig möchte ich mich im Namen der gesamten Agentur bei unseren Kunden und langjährigen Partnern auf Medienseite für das Vertrauen bedanken.“

KONTAKT

Dr. Kaschny PR GmbH
Kapersburgweg 5
61350 Bad Homburg
Telefon: 06172/684 81-0
Telefax: 06172/684 81-60
E-Mail: redaktion@kaschnypr.de
Internet: www.kaschnypr.de



JETZT LESER WERDEN UND KOSTENLOSES JAHRESABO SICHERN.



8 Mal pro Jahr das Beste aus PraxisZahnmedizin und PraxisManagement: Aktuelles kontrovers diskutiert.

- Experten im Interview
- Neue Therapieansätze
- Abrechnungstipps
- Praxisführung

Jetzt Probeheft bestellen. Fax: 02234 7011-6314, E-Mail: abo-service@aezrteverlag.de

Ja, ich möchte 8 Ausgaben DENTAL MAGAZIN (über einen Zeitraum von 12 Monaten) kostenlos abonnieren. Das kostenlose Abonnement verlängert sich nach Ablauf eines Jahres automatisch, wenn es nicht vorher schriftlich gekündigt wird. Durch die Verlängerung entstehen keine Kosten.

.....
Praxis

.....
Name/Vorname

.....
Straße/Hausnr.

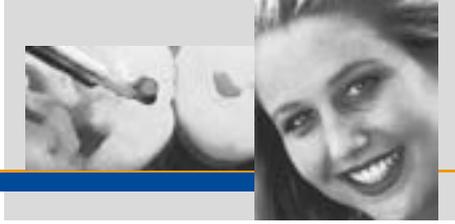
.....
PLZ/Ort

.....
E-Mail

.....
Datum, Unterschrift

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass der Deutsche Ärzteverlag meine hier angegebenen personenbezogenen Daten nutzt, um mich über die neuesten Verlagsangebote, Neuigkeiten oder Gewinnspiele zu informieren und beraten zu können. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen. Meine Daten werden nicht an Dritte weitergegeben.

Widerrufsrecht: Sie können Ihre Bestellung innerhalb von einem Monat ohne Angaben von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) oder - wenn Ihnen die Sache vor Fristablauf überlassen wird - durch Rücksendung der Sache widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Eingang der ersten Teillieferung der Ware beim Empfänger und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 i.V.m. § 1 Abs. 1 und 2 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs oder der Sache. Der Widerruf oder die Rücksendung der Sache ist zu richten an: Deutscher Ärzteverlag GmbH, Dieselstraße 2, 50859 Köln, Fax: 02234 7011-6314, E-Mail: abo-service@aezrteverlag.de.



Neues System zur Einzelzahnversorgung aus Berlin
patientenspezifisch – minimalinvasiv – konkurrenzlos

Die Natural Dental Implants AG und das REPLICATE™ System

Die Natural Dental Implants AG (NDI AG) wurde 2009 mit dem Ziel gegründet, optimal auf den Patienten zugeschnittene Lösungen zur Versorgung nicht erhaltungsfähiger Zähne zu entwickeln. Die Gründer Rüdger Rubbert und Lea Ellermeier Nesbit sowie der Leiter Forschung & Entwicklung, Dr. rer. nat. Ernst-Ulrich Berndt, waren und sind die treibenden Kräfte der NDI AG. Frau Nesbit ist US-Amerikanerin, Diplom-Kauffrau (MBA), Herr Rubbert ist in Berlin aufgewachsen und ist Werkzeugmacher und Diplom-Ingenieur, Herr Dr. Berndt ist Physiker und kommt aus Münster, Westfalen. Die Gesellschaft finanziert sich durch Eigenkapital, das von deutschen und US-amerikanischen Business Angels und von institutionellen Wagniskapitalgebern, sogenannten Venture Capital Fonds, zur Verfügung gestellt wurde.

So war es möglich, das REPLICATE™ System zu entwickeln – ein System zur sofortigen Einzelzahnversorgung unmittelbar nach der Extraktion des nicht erhaltungsfähigen Zahns. Mit einer temporären Versorgung während der Osseointegration wird der REPLICATE™ Zahn vor Überlastung geschützt und nach knöcherner Einheilung überkront. Das System ist seit 2013 im klinischen Einsatz.

/// Die Firma

Die NDI AG ist ein technologieorientiertes Start-Up-Unternehmen aus Berlin, ihre Stärke sind hochqualifizierte Quereinsteiger mit langjähriger Industrieerfahrung und Fachkompetenz. Sie haben das traditionelle Paradigma der schraubenbasierten Implantat getragenen Krone zur Einzelzahnversorgung in Frage gestellt und mit neuesten Softwareentwicklungen und modernsten CAD/CAM-Fertigungstechnologien eine inzwischen patentierte minimalinvasive Alternative entwickelt. Der übliche Baukasten aus Schraubdübeln, Bohrern, standardisierten Aufbauteilen

und speziellen Werkzeugen wird ersetzt durch eine maßgeschneiderte, patientenindividuelle Sonderanfertigung, die die Zahnwurzel und Krone soweit wie möglich anatomisch korrekt nachbildet. Die industrielle Fertigung sorgt für kompromisslose Qualität. Mit diesem Konzept bewegt sich die NDI AG in einem Premiumsegment für Qualität und Leistung, das andere Hersteller, die sich im teilweise extremen Preisdruck für ihre austauschbare Massenware befinden, nicht erreichen. Anders als bei Firmen, die in Billiglohnländern produzieren lassen und zum Beispiel die Implantate in der Schweiz verpacken, um „Made in Switzerland“ aufdrucken zu können, findet die Wertschöpfungskette beim REPLICATE System in Deutschland statt. Mehr „Made in Germany“ geht nicht.

/// Das Motto

Rüdger Rubbert, der Erfinder des REPLICATE Systems, ist der Auffassung, dass etablierte Unternehmen zur Trägheit neigen und lieber kleine Produktverbesserungen oder Modifikationen durch erhöhten Marketingaufwand als Innovation verkaufen, als sich tatsächlich an neue innovative Konzepte zu wagen. Herr Rubbert und Frau Nesbit sind Wiederholungstäter. Sie haben mehrfach technologieorientierte Firmen gegründet und neue Medizinprodukte entwickelt und vertrieben. Mit industriellen Fertigungsverfahren in kompromissloser Qualität innerhalb von wenigen Werktagen für den jeweiligen Patienten individuell optimierte, von dreidimensionalen DVT-Aufnahmen abgeleitete wurzelförmige „Ersatzzähne“ zu konstruieren, herzustellen, im Reinraum doppelt steril zu verpacken und zu liefern, ist mit Sicherheit eine Herausforderung. Sich auf die Qualität und die Leistungsmerkmale des REPLICATE Systems zu verlassen und lieber kräftig in Produktentwicklung zu investieren als in breitangelegte teure Marketingkampagnen ist wagemutig.





Zweiwurziger REPLICATE™ Zahn mit Titanwurzel bzw. in vollkeramischer Ausführung

Insofern verwundert auch nicht das Motto: „Die bessere Lösung wird sich durchsetzen. Wenn es einfach wäre, könnte es ja jeder.“ Zu seinem Produkt sagt Herr Rubbert: „Wenn Sie nichts über Dentalimplantate und dreigliedrige Brücken wissen und Sie sich erklären lassen, dass gesunde Nachbarzähne heruntergeschliffen werden, um die Zahn- lücke in der Mitte mit einer schwebenden Krone zu versorgen, oder dass es als Alternative den Implantatbaukasten mit Schraubdübeln, Aufbauteilen und Bohrer- set oder aber den REPLICATE Zahn gibt, würde meines Erachtens jeder, ob Arzt oder Patient, als erstes die Anwendung des REPLI- CATE Systems erwägen.“

/// Die Entwicklung

Die NDI AG hat bislang 7 Mio. Euro in die Entwicklung und klinische Validierung des REPLICATE Systems investiert. Die Innovation ist durch eine Vielzahl europäischer und US-amerikanischer Patente und Patentanmeldungen geschützt. Eigene Software, Fügetechnologien zur spaltfreien Verbindung von Titan und Keramik, innovative CAD/ CAM-Fertigungsabläufe, neue Verpackungskonzepte zur wirksamen Konservierung der hochreinen super-hydrophilen Implantatoberflächen wurden entwickelt und implementiert. Präklinische Studien, histologische Untersuchungen, vorgeschriebene und freiwillige Untersuchungen zur Biokompatibilität, Rauheit, Reinheit und Dauerfestigkeit wurden durchgeführt. Die Produktionsprozesse wurden nach den einschlägigen Normen durch unabhängige Auditoren auf „Herz und Nieren“ überprüft und zertifiziert. Dann wurden erste klinische Untersuchungen durchgeführt, das Produkt weiter optimiert und die Gebrauchstauglichkeit verbessert. Das REPLICATE System ist in Europa und in der Schweiz erhältlich. Inzwischen kann man auch eine vollkeramische, metallfreie Version bestellen.

/// Das Produkt

Der Fokus auf die Einzelzahnversorgung im direkten Austausch mit dem noch vorhandenen, zur Extraktion anstehenden natürlichen Zahn, ergibt eine eingeschränkte

Indikation. Gleichwohl, der REPLICATE Zahn wird ohne Bohren in das vorhandene natürliche Zahnfach eingesetzt und die Zahn- lücke in derselben Sitzung funktional und ästhetisch versorgt. Damit sind das chirurgische Risiko und die Belastung für den Patienten deutlich minimiert. Der Behandler kann in Abstimmung mit den Technikern der NDI AG seine, auf die individuelle Situation seines Patienten abgestimmten Vorstellungen zum optimierten Design des REPLICATE Zahns, umsetzen. Das einteilige Konzept, vollkeramisch oder durch spaltfreie Verschmelzung von Titanwurzel und keramischem Präparationspfosten, vermeidet abgeschlossene Totvolumen und Bakterienan- siedlung zwischen Implantat und Abutment. Die Kombi- nation mit Knochenaufbau und Gewebetransplantat ist möglich. Der anatomisch gestaltete Querschnitt stützt unmittelbar die periimplantäre Weichgewebsmanschette. Schielding-Effekte werden vermieden. Durch die Nutzung der maximal verfügbaren Oberfläche des Zahn- fachs ist die spezifische Belastung des umgebenden Knochen- verbands pro Quadratmillimeter reduziert. Die Zementierung auf Konchenkammhöhe entfällt. Die Oberflächen sind bis zum Einsetzen des REPLICATE Zahns super-hydrophil, ohne Kompromisse mit Verpackungsflüssigkeiten machen zu müssen. Das anatomische Emergenzprofil ermöglicht konzeptionell eine gute rot/weiße Ästhetik. Als klinische Erfolgsfaktoren sind Primärstabilität und verzögerte Belas- tung zu nennen. Die mitgelieferte temporäre Klebebrücke dient zur ästhetischen Sofortversorgung und als Schutz gegen Überlastung.

Die Erfolgsrate ist vergleichbar zu herkömmlichen Sofor- timplantaten und liegt im klinischen Alltag bei über 95%.

/// Die Mitarbeiter

Ohne die Kreativität, das innovative Talent und das mit- unternehmerische Engagement der Mitarbeiter hätte die NDI AG die Herausforderungen nicht meistern können. Sanfte Medizin und modernste Technologie zu verbinden motiviert ungemein. Bei der NDI AG trifft Patientenori- entierung auf Mitarbeiterkreativität – und das ist äußerst produktiv.

Herr Rubbert berichtet stolz: „Wir sind, verglichen mit den etablierten Herstellern, ein relativ kleines Team. Bei innovativen Lösungen und der Herstellungsqualität spielen wir jedoch ganz vorne mit. Wir setzen darauf, dass wir im Getöse, das die anderen Hersteller verbreiten, gehört werden. Letztlich will doch jeder Arzt und jeder Patient seine Behandlungsoptionen kennen.“

— KONTAKT

Natural Dental Implants AG
Dieffenbachstr. 33
10967 Berlin
Telefon: 030/526 849 320
Telefax: 030/526 849 349
E-Mail: info@replicatetooth.com
Internet: www.replicatetooth.com





„Pure Silicate Technology“: Admira Fusion jetzt auch als Flow!

Fließfähig, biokompatibel, ästhetisch

Sie wissen die besonderen Eigenschaften von fließfähigen Füllungsmaterialien zu schätzen? Dann bietet VOCO Ihnen mit dem Nanohybrid-ORMOCER® Admira Fusion Flow das perfekte Material, um qualitative, ästhetische und biokompatible Restaurationen zu erzielen. Ebenso wie bei dem pastösen Admira Fusion und der Fast Track-Variante Admira Fusion x-tra kommt auch bei Admira Fusion Flow die einzigartige „Pure Silicate Technology“ zum Einsatz. So können Sie sowohl alltägliche als auch spezielle Situationen mit einem rein keramisch basierten Flowable versorgen.



/// Innovativ und praktisch

Durch seine innovative ORMOCER®-Technologie weist Admira Fusion Flow eine besonders niedrige Volumenschumpfung (2,75 %) und einen sehr niedrigen Schrumpfstress (7,27 MPa) auf. Gerade in Kavitäten mit einem hohen C-Faktor ist Admira Fusion Flow folglich eine ideale Grundlage und Ergänzung für das universelle Füllungsmaterial Admira Fusion. Seine hohe Oberflächenhärte und die einfache und gute Polierbarkeit machen das fließfähige Füllungsmaterial darüber hinaus zu einem ästhetischen Problemlöser.

/// Vielseitig und ästhetisch

Das Flowable wird in 12 Farben angeboten, die perfekt auf die Farbpalette von Admira Fusion abgestimmt und extrem farbstabil sind. Mit den Spezialfarben Bleach-Light (BL) und Weiß-Opak (WO) können auch Sonderindikationen bedient werden. Bleach-Light eignet sich nicht nur für gebleichte Zähne, sondern auch für die Kinderzahnheilkunde. Weiß-Opak bildet eine hervorragende Restitutionsgrundlage, z. B. bei verfärbten Dentinbereichen oder Stumpfaufbauten.

/// Cleveres Handling

Admira Fusion Flow ist ein thixotropes Material mit der sogenannten „Flow-on-demand“-Eigenschaft. Diese bietet den Vorteil, dass das Material unter Druck fließt, aber passend zum Lichthärten seine Form behält und dort verbleibt, wo es gewünscht ist. Ausgezeichnete Fließeigenschaften sorgen für eine hervorragende Benetzung der gesamten Kavität. Das Material adaptiert sich perfekt an die Kavitätenwände und selbst Unterschnitte und Tunnelpräparationen können einwandfrei ausgefüllt werden.



Abb. 1: Mesiale Karies an Zahn 12, distopalatinale Karies an Zahn 11



Abb. 2: Vorbereitung der präparierten Kavitäten nach den Regeln der adhäsiven Füllungstherapie



Abb. 3: Einfache Applikation und optimales Anfließverhalten von Admira Fusion Flow



Abb. 4: Hervorragendes Ergebnis mit Admira Fusion Flow/Admira Fusion

Klinische Fotos: Dr. Walter Denner, Fulda

KONTAKT

VOCO
DIE DENTALISTEN

VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1-3
27472 Cuxhaven
E-Mail: info@voco.de
Internet: www.voco.de



Freie Sicht auf die Zugangskavität

Der Fokus dieser Dental Spiegel-Ausgabe liegt auf Lupe und Mikroskop, also der bestmöglichen Sicht auf das Arbeitsfeld. Dieses Ziel kann mit den richtigen Instrumenten maßgeblich unterstützt werden. Schließlich erfordert auch eine Vergrößerung, dass etwaige Strukturen die Sicht nicht behindern. Im Rahmen der endodontischen Behandlung setzt hier der EndoGuard an.

Die Schaffung einer Zugangskavität wird differenziert in die Präparation einer primären Zugangskavität (Zugang zum Pulpakavum) und der sekundären Zugangskavität (Erreichbarkeit der Wurzelkanalsysteme). Der endodontische Erfolg hängt besonders von den einleitenden Arbeitsschritten ab. Mit anderen Worten: Die korrekte Präparation der Zugangskavität ist ein wichtiger Schritt hin zum endodontischen Erfolg und häufig aufwendiger als die anschließende Wurzelkanalaufbereitung!

/// Richtlinien zur Kavitätengröße

Wer die Regeln für eine korrekte Präparation der Zugangskavität kennt, der weiß, dass das Hauptanliegen immer die respektvolle Schaffung von Platz und Sicht für alle folgenden Aufbereitungsschritte sein muss:

- Es dürfen keine Unterschnitte vorhanden sein und es muss möglich sein, das vitale oder nekrotische Gewebe bzw. altes Füllmaterial aus dem Pulpakavum zu entfernen.
- Der Zahnarzt schafft sich quasi die Grundlage dafür, alle Wurzelkanäle sicher aufzufinden.
- Wenn die Präparationsinstrumente in den Kanal geführt werden, so muss dies ohne koronale Interferenzen schnell, problemlos und geradlinig auszuführen sein.
- Vor der Anlage der sekundären Zugangskavität muss das Pulpakavum gereinigt und desinfiziert werden und die Möglichkeit bestehen, die Kavität wieder dicht zu verschließen.

/// Steckbrief EndoGuard

Die meisten Probleme bei der Präparation des apikalen Wurzelkanalbereichs (Stufen, Perforationen, Begradigungen) liegen im Ursprung bereits koronal. Der EndoGuard

begegnet mit seiner Querhieb-Verzahnung den verschiedensten Anforderungen auf ideale Weise: Nach initialer Öffnung der Pulpakammer erleichtert er durch den Abtrag von Dentinüberhängen die Sicht auf die Kavität. Der geradlinige Zugang zum Wurzelkanalsystem minimiert die Gefahr einer Kanaltransportation sowie das Risiko einer Feilenfraktur. Dank seiner glatten, nicht verzahnten Spitze bleibt der Pulpakammerboden unversehrt, ein exzessiver Abtrag von Zahnhartsubstanz wird vermieden. Aufgrund der konischen Instrumentenform kann die Präparation von Unterschnitten weitestgehend vermieden werden, wodurch kein infiziertes Gewebe im Pulpakavum verbleibt.



Abb. 1:
Der Querhieb des EndoGuard sorgt für ein besonders effizientes und ruhiges Arbeiten.



Abb. 2:
Der geradlinige Zugang zum Wurzelkanalsystem ist der Grundstein für eine sichere Wurzelkanalbehandlung.



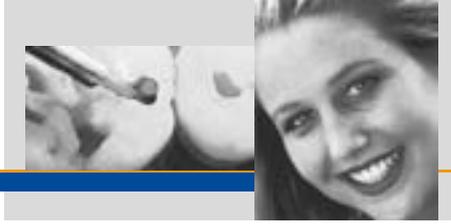
Abb. 3:
Schutz des Pulpakammerbodens für sicheres Präparieren in der Tiefe.

Neben der Standardversion H269QGK.314.016 im 314er Schaft und in Größe 016 gibt es den EndoGuard inzwischen auch in einer kleineren (H269QGK.314.012) und einer längeren Version (H269QGK.315.016). Die Größe 012 eignet sich besonders gut für die Präparation enger Zugangskavitäten. Der längere 315er Schaft erlaubt ein komfortables Arbeiten unter dem Mikroskop. Damit bietet der EndoGuard zu jedem Zeitpunkt ein besonders kontrolliertes, effizientes und ruhiges Arbeiten und damit die beste Prognose für den endodontischen Erfolg.

KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Telefon: 05261/701-700
Telefax: 05261/701-289
E-Mail: info@kometdental.de
Internet: www.kometdental.de





SIDEXIS 4-Update bietet Usern viele neue Funktionen und technische Verbesserungen

Verbesserte Performance, Integration der SICAT Suite oder Fremdkamera-Anbindung:
Das Software-Update ermöglicht dem Anwender viele neue Funktionalitäten.
Mit einem neuen SQL Server, der Kompatibilität mit Windows 10
und weiteren Betriebssystemen wurden auch die technischen Funktionen erweitert.

44



Abb. 1: Mit SIDEXIS 4.1.3 lassen sich Aufnahmen einem anderen Patienten zuordnen.

Abb. 2: Das Update bietet mehr Bildinformationen in der Timeline.



Ende des vergangenen Jahres wurde die Röntgensoftware SIDEXIS 4 für ihre herausragende Nutzerfreundlichkeit mit dem international renommierten Red Dot Award Best of the Best in der Kategorie "Communication Design" ausgezeichnet. Das neue Software-Update 4.1.3 von Dentsply Sirona Imaging kombiniert jetzt zusätzliche Funktionalitäten für Anwender mit technischen Änderungen, die den Praxisworkflow weiter optimieren.

Vor allem in Kombination mit dem ORTHOPHOS SL bildet die SIDEXIS 4 Software eine höchst funktionelle und effiziente Einheit.

Das Update bietet zudem die Vorteile bei der Vernetzung mit Praxisverwaltungsprogrammen sowie implantologischen Planungs- oder kieferorthopädischen Analyseprogrammen.

/// Neue Funktionen erleichtern die Anwendung

Das Software-Update ermöglicht, nun auch Intraoral-Kameras von Fremdanbietern via Windows Driver Model anzubinden.

Wenn importierte Bilder ohne Aufnahmezeitpunkt bereitgestellt werden, kann der Anwender die Information manuell eingeben, um die Bilder chronologisch in der Timeline anzeigen zu lassen. Dem Anwender wird aus sämtlichen Intraoral-, Panorama- und 3D-Röntgenbildern, digitale Kameraaufnahmen und Facescan-Daten eine komplette Patientenhistorie zusammengestellt. Dabei bietet das Update zusätzliche Bild-Informationen: zu jeder Aufnahme werden die anatomische Region und der externe Bildtyp angezeigt.

Eine Erleichterung für die Anwender ist, dass Bilder zukünftig per Copy & Paste in eine andere Applikation wie zum Beispiel die Bildbearbeitung oder die Patientenverwaltung eingefügt werden können. Auch lässt es das Programm zu, Aufnahmen nachträglich zu verschieben, die einem anderen Patienten zugeordnet werden müssen.

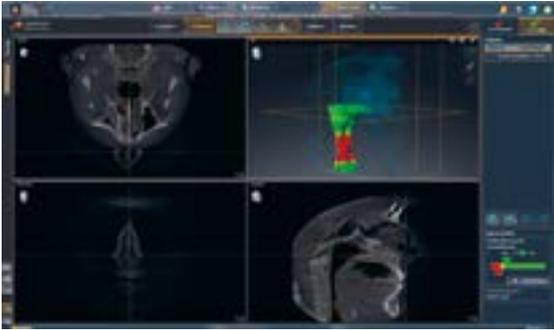


Abb. 3: Einen erheblichen Mehrwert für den Nutzer bietet die Integration des Software-Pakets SICAT Suite in die Oberfläche von SIDEXIS 4.

/// Wechsel zwischen SICAT Suite-Applikationen überflüssig

Einen erheblichen Mehrwert für den Nutzer bietet die Integration des Software-Pakets SICAT Suite mit den Applikationen SICAT Function und SICAT AIR in die Oberfläche von SIDEXIS 4. SICAT Function ermöglicht die dreidimensionale Darstellung von Kieferbewegungen zur Diagnose und Behandlung von Craniomandibulären Dysfunktionen (CMD). Mit SICAT Air kann der Anwender Protrusionsschienen zur Behandlung von obstruktiver Schlafapnoe bestellen. Mit den beiden Software-Applikationen erstellte Planungsdaten werden in der Timeline abgebildet und können von dort wieder direkt in der SICAT Suite geöffnet werden.

Das Paket ist dabei mit einer eigenen „Plan & Treat-Phase“ in der Phasenleiste von SIDEXIS 4 integriert. Die Applikationen können somit direkt ausgewählt und die Behandlungsplanung gestartet werden. Die Ladezeiten der notwendigen 3D-Bilddaten konnten um 50 Prozent reduziert werden.

/// SIDEXIS 4 – technisch auf dem neuesten Stand

Auf technischer Seite wurde die Softwareversion SIDEXIS 4.1.3 auf Windows 10 und weitere Betriebssysteme erweitert.

Anstelle des bisher verwendeten Datenbankmanagementsystems SQL Server 2008 R2, wird nun sowohl bei einer Erstinstallation von SIDEXIS 4 als auch im Updatefall der SQL Server 2014 installiert.

KONTAKT

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
A-5071 Wals bei Salzburg
Telefon: +43/662/24 50-0
Telefax: +43/662/24 50-540
E-Mail: contact@dentsplysirona.com
Internet: www.dentsplysirona.com/de



Lupen- und Beleuchtungssysteme



ORASCOPTIC™

Drei
Vergrößerungs-
stufen in einer
Lupenbrille

EyeZoom™ DAS GAB ES NOCH NIE!

Ihre Vorteile

- ✓ Einfacher Wechsel durch Drehen an den Okularen
- ✓ Sofort scharfes Sehen nach jedem Wechsel
- ✓ Mit vielen Orascoptic Brillenfassungen kombinierbar

3x 4x 5x



Sichern Sie sich Ihren persönlichen Beratungstermin!

SIGMA DENTAL OPTICS GMBH

Heideland 22 | D-24976 Handewitt | Germany
Telefon: +49 461-9578827 | servicecenter@sigmadental.de



95 Jahre Kompetenz in Befestigungsmaterialien

Der japanische Dentalspezialist GC feiert 2016 fast ein Jahrhundert Lösungskompetenz im Bereich Zementierung: Bereits bei der Gründung vor 95 Jahren spezialisierte sich das Traditionsunternehmen unter anderem auf Befestigungsmaterialien – und legte damit das Fundament für den bis heute währenden Erfolg. Seitdem hat GC eine Vielzahl innovativer Produktlösungen hervorgebracht und gilt als einer der weltweit führenden Anbieter dentaler Befestigungswerkstoffe. Auch bei den kommenden Produktneuheiten verbindet der Materialspezialist seine Wurzeln mit den Ansprüchen der modernen Zahnheilkunde.

46



Vor 95 Jahren gründeten drei junge Chemiker das GC Chemicals Research Laboratory nahe Tokio. Zwar konnte sich ihre erste Materialentwicklung, ein Standardzement, noch nicht am Markt etablieren – doch dies befeuerte den Innovationstrieb umso mehr. Schon 1925 präsentierten die Forscher einen Kristallin-Zement, der auf der Hauptversammlung der japanischen Zahnärztervereinigung begeistert aufgenommen wurde. Damit war der Grundstein für den bis heute anhaltenden Erfolg von GC im Bereich Zementierung gelegt – der von Klassikern wie der Fuji-Reihe hin zu aktuellen Produktentwicklungen wie G-CEM LinkForce reicht.

Der effiziente, konventionelle Glasionomierzement (GIZ) Fuji I kann über 25 Jahre dokumentierte Anwendung vorweisen, ist als Pulver und in Kapselform erhältlich und stellt ohne Haftvermittler ein praktisches Material für Befestigungen von metallbasierten Restaurationen und (zirkonbasierten) Vollkeramikkronen und Brücken dar. Mit seiner guten Randabdichtung, der hohen Biokompatibilität und einer hervorragenden Röntgensichtbarkeit ist dieser Glasionomierzement von GC immer noch ein wahrer Dauerbrenner. Seine konsequente Weiterentwicklung spiegelt sich in FujiCEM 2 SL wider, einem kunststoffverstärkten GIZ mit modernster Technologie. Er zeichnet sich mit ei-



ner hohen Haftkraft aus und macht als Selbstadhäsiv ein Ätzen oder Bonding überflüssig – zudem treten nach der Zementierung keine Hypersensibilitäten auf. FujiCEM 2 lässt sich entweder per Hand anmischen oder als „Automix“ verwenden.

Das SLIDE & LOCK-System erleichtert zudem das Handling der Aufsätze.

Auf der nächsten Evolutionsstufe steht wiederum der neue, dualhärtende Composite-Zement G-CEM LinkForce: Mit hoher Haftkraft und einer überlegenen Verschleißfestigkeit und langfristigen Farbstabilität ausgestattet, ist dieser einfach anzuwenden und ermöglicht ein stressfreies Entfernen möglicher Überschüsse. Er eignet sich auch für CAD/CAM-Restaurationen und deckt nahezu alle Indikationen ab, wie etwa die Zementierung von Vollkeramik, Hybridkeramik, Composite und metallbasierten Inlays, Onlays, Kronen und Brücken. Auch bei der Befestigung von Glasfaserstiften sowie gegossenen Aufbauten kommt G-CEM LinkForce zum Einsatz ebenso wie bei der permanenten Zementierung von Zahnersatz auf Implantat-Abutments. Je nach Indikation ist eine Lichthärtung – praktisch für alle Veneer-Versorgungen – oder eine effiziente Selbsthärtung des Zements für perfekte Haftung selbst unter opaken oder dicken Restaurationen möglich.

Mit Blick auf 95-jährige Kompetenz von GC bei Befestigungszementen stellt G-CEM LinkForce einen weiteren Höhepunkt der Materialpalette dar und ist seit April 2016 erhältlich.

Detaillierte Informationen zu den Befestigungsmaterialien sowie zum kompletten GC-Produktportfolio sind abrufbar unter: www.gceurope.com/local/germany

KONTAKT

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Telefon: 06172/995 96-0
Telefax: 06172/995 96-66
E-Mail: info@germany.gceurope.com
Internet: www.germany.gceurope.com



Für ein würdevolles Leben bis zuletzt

Christophorus Hospiz Verein München

Unsere Dienste auf einen Blick

AMBULANTER HOSPIZDIENST

Häusliche Begleitung im Stadtgebiet München

PALLIATIVE CARE TEAM

Beratung, Koordination und Behandlung (SAPV)

STATIONÄRES HOSPIZ

Sicherheit und Geborgenheit in der letzten Lebensphase

PALLIATIV-GERIATRISCHER DIENST

Unterstützung für Menschen in den Münchner Pflegeheimen

HOSPIZ- UND PALLIATIVBERATUNGSDIENST

Für Menschen mit Behinderung

UNTERSTÜTZUNG IN DER ZEIT DER TRAUER

Beratung, Einzelbegleitung, Gruppen

BILDUNG UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Information, Schulung, Fortbildung

Bitte helfen Sie uns, damit wir helfen können

Bank für Sozialwirtschaft

Konto: 98 555 00

BLZ: 700 205 00

IBAN DE71 7002 0500 0009 8555 00

BIC BFSWDE33MUE



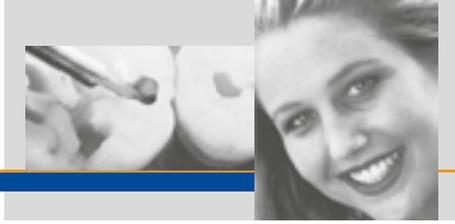
**CHRISTOPHORUS HOSPIZ VEREIN
MÜNCHEN**

Effnerstraße 93
81925 München

Tel: 089 / 13 07 87-0
Fax: 089 / 13 07 87-13

info@chv.org
www.chv.org

Montag bis Freitag 9.00 - 17.00 Uhr



Fortschrittlichste Augmentation mit 4MATRIX von MIS

Im Rahmen der 3. MIS Global Conference präsentierte der israelische Implantatspezialist MIS am 27. Mai 2016 im sonnigen Barcelona erstmals das neue 4MATRIX. Das Knochenersatzmaterial zeichnet sich durch eine besonders fortschrittliche Zusammensetzung, einen optimalen Wirkmechanismus und denkbar einfache Anwendung aus. 4MATRIX eignet sich für nahezu alle Verfahren des dentalen Knochenaufbaus und ist zugelassen von FDA und CE.

Mit 4MATRIX hat MIS ein innovatives All-in-One-Produkt entwickelt, das den dentalen Knochenaufbau für Zahnersatzlösungen und Implantate vereinfacht. Die Zusammensetzung des Verbundmaterials aus purem biphasischem Kalziumphosphat und Hydroxylapatit ermöglicht eine schnelle Knochenregeneration und überzeugt durch optimale raumerhaltende Eigenschaften für eine große Bandbreite von Augmentationsverfahren. 4MATRIX ist biokompatibel, ermöglicht die schnelle Infiltration von Blut und fördert Knochenwachstum, Angiogenese und Zell-

proliferation. „Ich bin davon überzeugt, dass 4MATRIX innerhalb kurzer Zeit zum bevorzugten Augmentationsprodukt für viele Implantologen werden wird. Das Feedback auf der 3. MIS Global Conference war überwältigend“, erklärt Michael Wierz, CEO von MIS Germany.

/// Schnelle Regeneration für stabile Verhältnisse

„4MATRIX vereinigt drei wesentliche Erfolgsfaktoren für eine gelungene Augmentation: optimale Knochenregeneration, Resorptionsgeschwindigkeit und Stabilisation. Und das bei einem denkbar einfachen Anwendungsverfahren“, fasst Wierz zusammen. Bei 4MATRIX bleibt das biphasische Kalziumphosphat während des Augmentations-Prozesses in Verbindung mit Blut und Speichel erhalten und stimuliert das Knochenwachstum bei Kontakt zu Knochen oder Periost. Das Material wird in dem Maße vollständig abgebaut, in dem sich neuer Knochen bildet. Die zweite Komponente von 4MATRIX, das Hydroxylapatit, fördert die raumerhaltenden Eigenschaften, führt zu einer höheren mechanischen Festigkeit und stabilisiert das Ersatzmaterial für den neuen regenerierten Knochen. „Diese Produkteigenschaften sind das Ergebnis des neuartigen Konstruktionsprozesses, der 4MATRIX zugrunde liegt“, so Michael Wierz.

/// Anmischen? Überflüssig!

Das Unternehmensmotto „Make it simple“ zieht sich wie ein roter Faden durch alle Produktentwicklungen und Serviceleistungen von MIS. 4MATRIX macht hier keine Ausnahme: Die innovative Darreichungsform des Materials in einer Automix-Spritze erleichtert Handhabung und Platzierung. Für die Aktivierung des Zements wird ein vorgemischtes Pulver mit der in der Spritze enthaltenen Kochsalzlösung hydratisiert. Danach ist 4MATRIX einsatzbereit – die Mischung kann direkt mit der Sprit-



ze im Defektbereich appliziert werden. Aufgrund seiner Zement-Eigenschaften ist die Verwendung einer Membran-Abdeckung möglich, aber nicht notwendig. Das spart Arbeitszeit und Materialkosten. „4MATRIX ist also sehr einfach anzuwenden und erzielt gleichzeitig optimale Ergebnisse – zur größten Zufriedenheit der Implantatpatienten“, beschreibt Michael Wierz die Vorteile.

/// Produktlaunch auf der MIS Global Conference

Seine Premiere feierte 4MATRIX auf der 3. MIS Global Conference in Barcelona, einem der exklusivsten implantologischen Kongresse der Welt. Hier präsentierten Referenten von Weltrang vom 26. – 29. Mai 2016 in wissenschaftlichen Vorträgen, klinischen Fallpräsentationen und Hands-on-Workshops, wie Weichgewebs- und Knochenvolumen gefördert werden können. „Die 3. MIS Global Conference bot den optimalen Rahmen für den Produktlaunch von 4MATRIX: Hier sind die besten Implantologen der Welt vor Ort. Sie haben uns mit ihrer kritischen Expertenmeinung darin bestätigt, mit 4MATRIX eine echte Innovation im Bereich der Knochenersatzmaterialien entwickelt zu haben“, resümiert Michael Wierz die Premiere von 4MATRIX.

/// MIS – Mehr als ein Implantathersteller

4MATRIX ist ein Ergebnis der engen Vernetzung von Produktentwicklung, -anwendung und Wissenschaft bei MIS, einem weltweit führenden Unternehmen bei der Entwicklung und Fertigung innovativer Produkte zur Vereinfachung der dentalen Implantologie. In den vergangenen 20 Jahren hat es das Unternehmen geschafft, von einem aufstrebenden israelischen Implantathersteller zum Global Player auf dem Implantatmarkt zu werden. Mittlerweile ist MIS der fünftgrößte Implantatanbieter weltweit, vertreibt seine Produkte in über 70 Ländern und beschäftigt mehr als 450 Mitarbeiter. Neben den Implantaten Link, UNO, M4, SEVEN, C1 und V3 bietet MIS mit innovativen Biomaterialien eine eigene Produktlinie für die Knochenaugmentation. MCENTER umfasst vielfältige Dienstleistungen für die digitale, 3D-navigierte Chirurgie und CAD/CAM-gestützte prothetische Versorgung. Seine internationale Spitzenposition möchte das Unternehmen mittelfristig auch am deutschen Markt erreichen. Hier agiert der Implantat-Spezialist mit der Repräsentanz MIS Implants Technologies GmbH in Minden.

KONTAKT

MIS Implants Technologies
Simeons carré 2
32423 Minden
Telefon: 0571/97 27 62-0
Telefax: 0571/97 27 62-62
E-Mail: service@mis-implants.de
Internet: www.mis-implants.de



Fest zementieren,
beschädigungsfrei entfernen!

NEU: röntgenopak

„Mit dieser einfachen Methode ist es dem Behandler zukünftig möglich, unnötigen Komplikationen vorzubeugen.“

Dr. med. dent. Andreas Eichler

implantlink® semi Xray

Der erste semipermanente Implantatzement



- beschädigungsfreies Ausgliedern der Suprakonstruktion
- starke Haftung & Druckfestigkeit, verlängerte Tragedauer
- duales Härtersystem, geruchs- und geschmacksneutral
- höchste Passgenauigkeit, **extrem niedrige Filmdicke** (nur 7 µm!)
- deutlich geringerer Verdrängungswiderstand als herkömmliche Zemente
- Röntgenopazität ca. 200 % !
- kompatibel mit allen Materialkombinationen
- Rückstände lassen sich mühelos entfernen

Der Film!
"Alles Wesentliche
in 2,5 Min."





Full HD LooksCAM: Modernste Technik für anspruchsvolle Zahnmedizin

Aufklärung und Dokumentation im Handumdrehen

Mit der Full HD LooksCAM, einem innovativen Kamera-Licht-System, lassen sich zahnärztliche Behandlungen auf einfache Weise visualisieren und dokumentieren. Es dient der Aufnahme, Übertragung und Speicherung hochwertiger Full-HD-Einzelbilder und -Videos inklusive Audio. LooksCAM ist unabhängig von externen Geräten, verfügt über zahlreiche Adaptionmöglichkeiten und ist einfacher zu bedienen als eine Digitalkamera.



/// Das mobile System

Die Patientendokumentation wird in der modernen Zahnheilkunde immer wichtiger. Gleichzeitig tragen neue technologische Entwicklungen dazu bei, Videos als praktische Hilfsmittel in der Zahnarztpraxis nutzen zu können. Mit der

portablen, sehr kompakten Full HD LooksCAM lassen sich Video- und Filmaufnahmen schneller und leichter machen als mit intraoralen Kameras. Das eigenständige Komplettsystem (Abb. 2 und 3), das alles bis zur SD-Karte integriert, funktioniert völlig autark von externen Geräten wie Computer, Pads oder Smartphones. Die Full HD LooksCAM lässt sich per Adapter auf jedes Lupen- und Trägersystem montieren, so dass der Zahnarzt den großen Vorteil hat, während der Behandlung alle relevanten Schritte dokumentieren zu können – ohne die Arbeit auch nur einmal zu unterbrechen.

/// Neues Kommunikationskonzept

Daraus ergeben sich ganz neue Möglichkeiten der Patientendokumentation. Und darüber hinaus öffnet sich ein innovativer Weg hin zu einer ganzheitlichen Kommunikationsstrategie für den Praxisalltag. Ob bei der Kommunikation mit Patienten, dem Praxisteam, Kollegen, der Versicherung oder im Rahmen von Workshops – das Dokumentationssystem dient allen gleichermaßen. Als kleiner Helfer erzielt die Full HD LooksCAM große Wirkung in sämtlichen Bereichen:

- Qualitätsdokumentation und -sicherung
- Patientenaufklärung und -betreuung
- Schulungsvideos für das Praxisteam
- Livebilder für die Fortbildung
- Video- und Bildaufnahmen für die Website

/// Vielseitige Dokumentation

Mit der Full HD LooksCam können hochwertige Videos (inklusive Ton) und digitale Fotos leicht aufgenommen, angesehen, gespeichert und geteilt werden. Dem Zahnarzt steht somit ein aussagekräftiges Qualitätsdokument pro Patient zur Verfügung, das er jederzeit abrufen und als Hilfsmittel für die Qualitätssicherung in der Praxis heranziehen kann, beispielsweise im Versicherungsfall. Auch als

Abb. 2:
Full HD Kamera mit LED-Licht
und Mikrophon



Abb. 3:
Kontrolleinheit inklusive
Mikro-SD-Karte





Arbeitsgrundlage für den Techniker sind Video- und Filmaufnahmen sehr nützlich (Abb. 4).

/// Detaillierte Patientenaufklärung

Die Full HD LooksCAM erleichtert die Patientenaufklärung um ein vielfaches und erweitert damit das Serviceangebot



der Zahnarztpraxis. Anhand von Videos und Fotos lässt sich die Behandlungssituation anschaulich und verständlich darstellen (Abb. 5). Sie wird für den Patienten nachvollziehbar, was seine Akzeptanz und sein Vertrauen besonders bei

schwierigen Eingriffen steigert. Behandlungsoptionen und Empfehlungen können visuell einfacher erläutert werden.

/// Individuelle Patientenbetreuung

Sogar persönliche Videos für den Patienten mit Tipps zur Mundhygiene für zu Hause macht die Full HD LooksCAM möglich (Abb. 6). Das Resultat sind motivierte, zufriedene Patienten! Per E-Mail, Download oder USB Stick können die individuellen Aufnahmen problemlos versandt und geteilt werden.



/// Mehr Überblick für das Praxisteam

Darüber hinaus profitiert das Praxisteam vom Einsatz der Full HD LooksCAM: Die Assistenz kann während der Behandlung mitbeobachten, sie hat dasselbe Sichtfeld wie der Behandler, was die Teamarbeit enorm erleichtert (Abb. 7). Der Zahnarzt kann die Film- und Fotoaufnahmen



außerdem zur Weiterbildung seiner Mitarbeiter nutzen, indem er beispielsweise Schulungsvideos für sein Team zusammenstellt.

/// Fortbildung mit Live-Streaming

Auch im Bereich der zahnärztlichen Fortbildung ist die Videodokumentation nicht mehr wegzudenken. Für Referenten und Kursteilnehmer ist es gleichermaßen ein großer Gewinn, wenn visuelle Informationen live auf eine Leinwand oder einen Bildschirm übertragen werden (Abb. 8). So erhöhen Livebilder und -videos den Lerner-



folg und heben die zahnmedizinische Fortbildung auf ein neues Level. Besonders vorteilhaft für die Schulung wirkt sich das identische Sichtfeld von Referent/Behandler und Teilnehmern aus.

/// Multimediale Praxis-Website

Nicht zuletzt macht die Full HD Looks-CAM den Internetauftritt attraktiver: Videos und Fotos können auf der Praxiswebsite oder anderen Plattformen geteilt werden. Das visuelle Aufzeigen von Behandlungstechniken kommt Patienten zugute und sorgt für mehr Transparenz in der Zahnarztpraxis. Es vereinfacht auch den nützlichen Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

/// Effiziente Vernetzung

Die Full HD LooksCAM ist ein wertvolles Werkzeug, das die dentale Kommunikation revolutioniert! Denn das schnelle Teilen von Videos trägt zu einer effizienten Vernetzung und größerem Verständnis zwischen Zahnarzt, Patienten, Praxisteam, Spezialisten, Kollegen und Technikern bei.

/// Einfache Speicherung

Die Video- und Fotodateien können auf Computern und mobilen Endgeräten problemlos gespeichert und abgespielt, sowie per E-Mail versandt werden. Da sie für die Speicherung und das Streaming optimiert werden, verbrauchen sie weniger Datenvolumen.

— KONTAKT

American Dental Systems GmbH
Johann-Sebastian-Bach-Straße 42
85591 Vaterstetten
Telefon: 08106/30 03 00
Telefax: 08106/30 03 10
E-Mail: info@ADSystems.de
Internet: www.ADSsystems.de





AERA plus – Lager LE

Eine „praxisorientierte“ Lösung für die Lagerverwaltung

Eine einfache Bestandsverwaltung für Zahnarztpraxen und Labore, die sich auf das Wesentliche konzentriert. Das verspricht der neue Service „Lager LE“ von AERA und zeigt, dass auch im digitalen Zeitalter analog und zeitgemäß kein Widerspruch sein muss.

Timing ist alles. Das gilt vor allem für die Bestellung und Organisation von Praxismaterialien. Denn für einen reibungslosen Behandlungsablauf müssen diese zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Menge vorhanden sein. Oft können die Lagerentnahmebuchungen jedoch selbst mit der entsprechenden Software nicht zuverlässig realisiert werden. Die Folge sind komplizierte Abläufe, zu wenig, zu viel oder falsches Material im Bestand.

Um diesen Vorgang so praktikabel und zuverlässig wie möglich zu gestalten, hat AERA die kostenlose Software „AERA plus“ nun um einen neuen Service erweitert: Mit „Lager LE“ können Lagerbestände mithilfe von Lagerkärtchen und Etiketten einfach organisiert werden. Eine Online-Offline-Kombination, die bewährte, „analoge“ Methoden mit moderner Technik kombiniert. „Lagerverwaltung macht niemand gerne. Unser Ziel war es daher, ein praktisches System anzubieten. Nicht so viel Technik wie möglich, sondern so viel wie nötig“, so Boris Cords, Gründer und Geschäftsführer der AERA GmbH.

/// Lagerverwaltung leicht gemacht

Das Prinzip ist einfach: Mithilfe von Nachbestellkarten oder Klebeetiketten markiert man die Produktpackung, bei deren Erreichen nachbestellt werden muss. Die Karten werden für jedes beliebige Produkt einfach ausgedruckt, entsprechend platziert, für den Tag der Bestellung gesammelt und eingescannt, oder es wird manuell eingegeben. Die Materialien können dann automatisch in den AERA-Merkzettel übernommen und dort weiter bearbeitet bzw. bestellt werden. Somit verzichtet das Tool auf eine Anfangsinventur, Wareneingangs- und Entnahmebuchungen und konzentriert sich stattdessen auf den ganz konkreten Bedarf. Genau an diesem orientiert sich AERA seit vielen Jahren mit Erfolg. „Bei



„Lager LE“ – so geht's!

1. Konfigurieren der lagerhaltigen Produkte durch Eingabe der gewünschten Mindestbestände
2. Ausdrucken der Lagerkarten oder Etiketten
3. Positionieren der Lagerkarten oder Etiketten zwischen den Packungen
4. Sammeln von sichtbar werdenden Lagerkarten und Etiketten bei der Entnahme von Packungen
5. Scannen und bestellen über aera-online
6. Platzieren der gelieferten Ware mit den dazugehörigen Lagerkarten bzw. Etiketten im Regal

der Entwicklung von ‚Lager LE‘ haben wir herausgefunden, dass selbst bei sehr umsatzstarken oder neu übernommenen Praxen die Vorbereitung der Bestellung in 90 Prozent aller Fälle über den klassischen Erinnerungszettel erfolgt. Warum also kompliziert, wenn es auch einfach geht?“, so Cords.

/// Analog und trotzdem zeitgemäß

Auf Basis dieser Erfahrung bewegt sich AERA mit „Lager LE“ in eine Richtung, die sich in erster Linie an der Praxis orientiert: neue Technik ja, aber nur wo nötig und sinnvoll. Das Scannen ist sowohl mit einem konventionellen Scanner als auch mit jedem Smartphone oder Tablet unabhängig von Betriebssystem oder Fabrikat über QR-Code möglich. Die Anschaffung eines bestimmten Scanners ist nicht notwendig, der Einsatz von „Lager LE“ verpflichtet nicht zum Kauf von spezieller Hardware. Die Resonanz spricht für sich: Kurze Zeit nach Einführung der Lösung „AERA plus“ und „Lager LE“ gab es bereits rund 600 Nutzer – Tendenz steigend.

Zum unverbindlichen Testen der neuen Lösung bietet AERA jetzt ein kostenloses Starter-Paket für „Lager LE“ an, bestehend aus 280 AERA-Lagerkarten (DIN A6) und einer Telefonschulung.

— KONTAKT

AERA EDV-Programm GmbH
 Im Pfädle 2
 71665 Vaihingen/Enz
 Telefon: 07042/37 02-22
 Telefax: 07042/37 02-50
 E-Mail: info@aera-gmbh.de
 Internet: www.aera-online.de



Ein kleiner Schritt für den Zahnarzt, ein großer Schritt für die Zahnmedizin

A-Silikonlinie **PRESIDENT** The Original mit optimierten Konsistenzen und neuen Farben

Mit **PRESIDENT**, dem ersten A-Silikon auf dem Markt, schuf der Schweizer Dentspezialist **COLTENE** 1975 einen Meilenstein bei der Entwicklung hochpräziser dentaler Abformmaterialien.

Durch die erstmalige Verwendung von Polyvinylsiloxane (PVS) Elastomere erreichten **PRESIDENT**-Anwender eine nie dagewesene Dimensionsstabilität und Präzision in ihren Abformungen, welche heute noch charakteristisch für ein A-Silikon sind. Anlässlich des 40-jährigen Jubiläums wurde diese erste A-Silikonlinie unter dem Namen **PRESIDENT The Original** neu aufgelegt und bietet nun weitere, optimierte Konsistenzen sowie frische, kontraststarke Farben.

/// **Bessere Detaillierbarkeit**

Die neuen frischen Farben der modernisierten **PRESIDENT**-Linie zeigen einen noch stärkeren Kontrast zwischen Korrektur- und Löffelmaterialien. Dadurch können Details besser gelesen werden. Routinierte Anwender erkennen zudem, dass die bekannten Farben bei **PRESIDENT The Original** nun leuchtender und ästhetischer sind. Die sorgfältige Abstimmung der beiden neuen Konsistenzen zeigt sich außerdem durch einen optimalen Kontrast zwischen dem intensiven Violett von Xtra light body und dem cremigen Orange von putty super soft.

/// **Zusätzliche Viskositäten**

Neben den gewohnten Löffelmaterialien heavy body, putty und putty soft bietet die hochpräzise A-Silikonlinie zwei zusätzliche Viskositäten: putty super soft und MonoBody. Putty super soft ist besonders geschmeidig und kinderleicht zu durchmischen. Somit ist es das optimale Löffelmaterial für Doppelmischabformtechniken. Mit der Sortimentserweiterung durch **PRESIDENT MonoBody** gibt es darüber hinaus eine ideale Alternative für Implantatabformungen. Das Sortiment der Korrekturmaterialien beinhaltet neben light body und regular body auch das neue Xtra light body.



Wie der Name bereits verrät ist Xtra light body ein sehr dünnflüssiges Material, welches selbst kleinste marginale Details erfasst und klar abbildet.

Die verschiedenen Materialien der neuen **PRESIDENT**-Linie sind ab sofort im Dentalfachhandel erhältlich. Dabei wählt der Zahnarzt zwischen unterschiedlichen Darreichungsformen wie dem patentierten 25 ml microSystem, 50 und 75 ml Kartuschen sowie dem System 360 für Sympress. Passende Tubenmaterialien runden das Portfolio ab.



— **KONTAKT**

Coltene/Whaledent GmbH + Co.KG
Raiffeisenstr. 30
89129 Langenau
Telefon: 07345/805-0
Telefax: 07345/805-201
E-Mail: info.de@coltene.com
Internet: www.coltene.com



e-Mail: info@orangedental.dewww.wwww.orangedental.de

Leichtigkeit für jede Behandlung

Mit der Lupenbrille opt-on bietet orangedental ein Produkt für präzises und ermüdungsfreies Arbeiten für minimal invasive Behandlung. Sie ermöglicht mit 2.7-/3.3-facher Vergrößerung eine optimale Sicht und ist dank ihres geringen Gewichts von 32 Gramm für den Behandler nicht störend. Aufgrund der abgeflachten Okulare hat der Behandler stets freie Sicht zum Patienten und trägt somit noch zum Tageskomfort der Brille bei. Somit ist es möglich, die Brille den ganzen Tag zu tragen – ständiges Auf- und Absetzen der Brille ist nicht mehr notwendig, was einen hygienischeren Umgang ermöglicht. Durch die patentierten Vario Clips, ist es die einzige Lupenbrille, bei welcher der Arbeits-



abstand nachträglich um +/- 5 cm verändert werden kann.

Zur IDS 2015 wurde ein neues Lupenbrillenlichtsystem mit innovativem Akkukonzept vorgestellt: Die neue spot-on nxt ist das erste Lichtsystem mit einer Kabel-Magnet – Steckerverbindung – zur Vorbeugung von Kabelbruch. Die Leuchte überzeugt mit einem Gewicht von nur 7g, einer Helligkeit bis zu 45 000 Lux und einem CRI (colour rendering index) von 90. Rötungen werden somit farbecht und nicht verfälscht dargestellt. Die Regulierung der Lichtintensität erfolgt durch die einzigartige „Touchfunktion“ des Akkus, womit ein hygienischer Umgang gewährleistet wird, da sich keine Keime und Bakterien an Knöpfen oder Taster vermehren können. Mit einem Gewicht von nur 85g überzeugt die spot-on nxt mit höchster Qualität.



KONTAKT

orangedental GmbH & Co. KG
Aspachstraße 11
88400 Biberach

e-mail: infoGermany@wrigley.comwww.wrigley-dental.de

Zahnpflege mit erfrischendem Fruchtgeschmack: die ideale Prophylaxe-Erinnerung für Patienten

Den neuen Kaugummi zur Zahnpflege Extra Professional Apple von Wrigley gibt es auch im Mini-Pack-Format – bestens geeignet als kleine Prophylaxe-Erinnerung für Patienten.

Wrigley erweitert ständig sein Sortiment an Kaugummis zur Zahnpflege. Für Zahnarztpraxen besonders interessant: die Mini-Streifen und Mini-Packs, die den Patienten nach der Behandlung als kleines Geschenk und Prophylaxe-Erinnerung überreicht werden können.

Der Extra Professional Apple verbindet dabei Zahnpflege mit erfrischendem Fruchtgeschmack.

Unabhängig von der Geschmacksrichtung haben die zuckerfreien Kaugummis von Extra eines gemein: Sie tragen nachweislich zur Zahngesundheit bei, denn das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi stimuliert den Speichelfluss und unterstützt so die Neutralisierung von Plaquesäuren. Das komplette Bestellangebot des Wrigley Oral Healthcare Program finden Zahnarztpraxen auf der Fachwebsite www.wrigley-dental.de. Hier sind Kaugummis zur Zahnpflege – auch im personalisierbaren Umschlag – und Mundgesundheitspastillen zum Vorzugspreis sowie kosten-



lose Patienten-Informationsbroschüren und unterhaltsame, zur Zahnpflege motivierende Comics für Kinder zur Bestellung hinterlegt



KONTAKT

Wrigley GmbH
Biberger Straße 18
82008 Unterhaching

e-mail: info@ic-lercher.de

www.ic-lercher.de

I.C.LERCHER in Stockach auch 2016 weiter auf Wachstumskurs

Der Hersteller von hochwertigen Lupenbrillen, Intraoralkameras und dem Diagnostikset zur Karieserkennung, wird noch in diesem Jahr das neue Produktions- und Vertriebsgebäude in Stockach am Bodensee beziehen. Dank einer deutlichen Produktionsausweitung der Bereiche Lupenbrillen und Intraoralkameras, sind die bestehenden Räumlichkeiten zu eng geworden. Eine weitere Neuerung ist die Kooperation mit dem Lieferanten für LABOMED Mikroskope, der Firma bluemedic Medizintechnik aus Regensburg. Damit erweitert I.C. LERCHER letztlich das Portfolio der galiläischen Lupenbrillen für die Vergrößerungsansprüche jenseits einer 4-fachen Vergrößerung. Interessenten für die Mikroskope wird auf Anfrage gerne eine Referenzpraxis in der Nähe vermittelt oder das Mikroskop, sowie das gesamte Portfolio vor Ort individuell präsentiert.



KONTAKT

I.C. Lercher GmbH & Co.KG
Heinrich-Fahr-Straße 1
78333 Stockach



e-mail: info@jadent.de

www.jadent.de

MoraVision System 3D: 3D-Visualisierung für die innovative Zahnheilkunde

Zahlreiche Behandler haben sich inzwischen überzeugt und sind begeisterte Anwender: das MoraVision System 3D ist in seiner Bedeutung durchaus vergleichbar mit dem Wechsel vom sitzenden zum liegenden Patienten. Denn MoraVision übernimmt den direkten Blick in den Mund des Patienten. Zahnärztin und Zahnarzt behandeln in rüchenschonender, aufrechter Position und blicken dabei komfortabel auf den 3D-Monitor.



Welcher Behandler hätte sich nicht auch schon einmal gewünscht, eine zahnmedizinische Behandlung durchzuführen, ohne dabei permanent in den Mund des Patienten zu schauen? Es gibt die Lösung – ergonomisch und behandlerfreundlich wie noch nie! Den ersten Schritt haben die Endodontologen mit dem Dentalmikroskop getan. Jetzt bieten sich auch den weiteren Fachdisziplinen neue Möglichkeiten der Visualisierung: mit dem MoraVision System 3D, entwickelt vom Anwender (Dr. A. Mora, Santa Barbara, USA) für Anwender. Übrigens: Dr. A. Mora wurde bekannt als Erfinder des MORA Interface, welches sehr erfolgreich am ZEISS Dentalmikroskop OPMI pico eingesetzt wird.

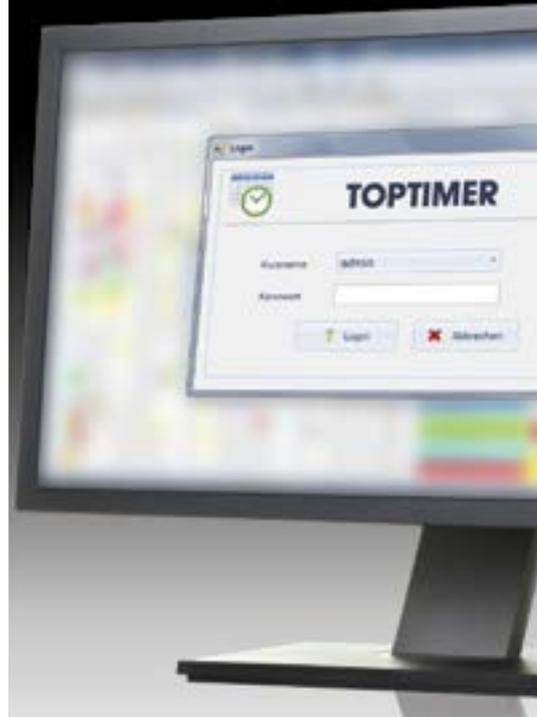
Damit der Einstieg in die Behandlung mit dem MoraVision System 3D schnellstmöglich und effektiv geschehen kann, ist ein Intensiv-Training „in der 3. Dimension“ zu empfehlen. Trainingskurse dazu bietet JADENT als offizieller Partner des Mikroskop Training Center MTC@ Aalen (www.mtc-aalen.de) an. Z. B. arbeitet Dr. Josef Diemer, Meckenbeuren, bei seinen begeisternden EndoExcellence-Kursen am MTC mit dem MoraVision System 3D, die Kursteilnehmer verfolgen das Training mit 3D-Sicht am Monitor mit 85" (216 cm) Bild diagonale.



KONTAKT

JADENT GmbH
Dentalvertrieb
Ulmer Straße 124
73431 Aalen

ENDLICH: Terminplaner Software für die Dentalpraxis



TOPTIMER EINFACH. SICHER. SCHNELL.

Kostenfreie Helpline
Testprogramm kostenlos

Info: 02744 920836



**BEYCODENT
SOFTWARE**

www.beycodent-software.de

Titanstift erfüllt ästhetische Ansprüche

Die Zahnärzte haben ab jetzt die Wahl im ER-System zwischen dem Glasfaserstift DentinPost X Coated und dem neuen TitanPost X Coated für die adhäsive Befestigung. Beide ermöglichen durch den ausgeprägten Retentionskopf eine Restauration von tieferer zerstörten Situationen.

Glasfaser war schon immer ästhetisch. Titan jetzt auch! Denn der TitanPost X Coated mit Retentionskopf ist, dank seiner zahnfarbenen Beschichtung, der erste Titanstift, der Stabilität mit Ästhetik vereint. Genau so wie der DentinPost X Coated (Abb. 1a) ist der TitanPost X Coated (Abb. 1b) sehr kurz. Doch beide beweisen, dass die außergewöhnlich kurze Schaftlänge von nur 6mm als Verankerungstiefe ausreicht und dadurch die Wurzel maximal geschont wird. Somit sind sie minimal invasiv wie keine anderen Stifte ihrer Art zuvor. Durch FEM-Analysen wurde bestätigt, dass es bei kurzen Stiften zu keinen nennenswerten Spannungen/Krafteinflüssen ab ca. 1/3 der Stiftlänge kommt.

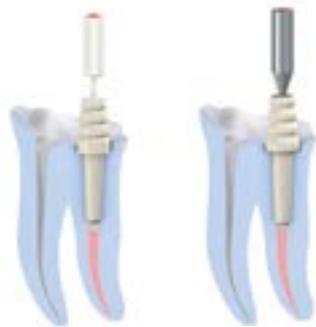


Abb. 1a:
Der DentinPost X
Coated

Abb. 1b:
Der TitanPost X
Coated

Beide liefern dank der silikatisierten, silanisierten und mit einer haftvermittelnden Polymerschicht versehenen Oberfläche eine hervorragende Retention. Sie sorgt für identische Grenzflächen zwischen Stift und Composite von apikal bis koronal.

/// Anwendungstipps

Nach Entfernung der Wurzelfüllung (z.B. mit Hilfe der Pilotbohrers 183LB) wird mit dem Wurzelkanal-Erweiterer 196S (Abb. 2) in nur einem Schritt der Retentionskasten ausgeformt und das Stiftbett passgenau auf 6mm präpariert.



Abb. 2:
Der Erweiterer
196S

Abb. 3:
Das Aufrauinstrument
196DS

Anschließend wird die Wurzelkanalwand durch zwei- bis dreimaliges druckloses, manuelles Rotieren im Kanal aufgeraut – passgenau auf 6mm mit dem diamantierten Aufrauinstrument 196DS (Abb. 3).

Dann kann der TitanPost X Coated in 070 oder 090 eingesetzt werden. Dabei hilft das unbeschichtete Handlingteil, das nach dem Einsetzen einfach abgeknickt wird.

/// Eine Frage der Indikation

Obwohl sich der DentinPost X Coated und der TitanPost X Coated in vielen Eigenschaften ähneln, bedienen sie doch unterschiedliche Indikationen: Während der DentinPost X Coated bei teil- bis tieferer zerstörten Zähnen und Einzelzahnversorgungen ideal zum Einsatz kommt, ist der TitanPost X Coated bei tieferer zerstörten Zähnen, aber auch für komplexere Restaurationen (z.B. Brückenpfeiler) einsetzbar (Abb. 4).



Abb. 4: Alle nötigen
Instrumente sind im
TitanPost X Coated Set
enthalten.

Der Systemcharakter aller ER Wurzelstifte wird durch das Stiftbefestigungs- und Stumpfaufbau Composite DentinBuild Evo vervollständigt. Das dazu passende Adhäsiv DentinBond Evo ist dualhärtend und selbstätzend.

/// Ideale Ratgeber

Für den perfekten Überblick können der „Kompass Stiftsysteme“ und der „Abrechnungsleitfaden Endodontie“ kostenlos über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo angefordert werden. Grundsätzlich lässt Komet seine Kunden nie mit dem Produkt „allein“: Es ist immer an wertvolle Zusatzinformationen geknüpft, wie bebilderte Anwendungskarten (z.B. die DentinPost X Coated oder TitanPost X Coated Step by Step-Einlegekarte), Broschüren, Produktinformationen, Video und Fachberichte. Auch über die Homepage können die 3500 Qualitätsprodukte optimal eingesehen und besser verstanden werden – von der korrekten Anwendung, über System-Zusammenhänge bis hin zur Aufbereitung.



KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo

Cardex® Stereo-Kopfbandlupe mit LED

Die Cardex® Stereo-Kopfbandlupe mit LED ist mit ihren 140 Gramm nicht nur leicht, Zahnärzte und Zahntechniker können auch zwischen vier verschiedenen Stereolupen wechseln, die es Anwendern ermöglichen, am linken und rechten Rand daran vorbeizuschauen. Trotz Vergrößerung behalten sie so ihr nächstes Umfeld bestens im Blick. Darüber hinaus ermöglicht eine Auswahl verschiedener Lupen jedem Anwender eine für ihn optimale Einstellung.

Mit der Lupenbrille wahren Behandler einen angenehmen Abstand zu ihren Patienten: rund 25 bis 30 Zentimeter. Auf Wunsch kann die Cardex® Stereo-Kopfbandlupe mit einem Gesichtsschutzschild ausgestattet werden. Praktisch ist auch, dass Anwender die empfindlichen Linsen nicht nur leicht, sondern auch kostengünstig austauschen können, sollten diese beschädigt oder zerkratzt sein. Ausgestattet ist sie mit einem starken LED-Licht, das mit einer Leistung von 20.000 lux strahlt. Damit garantiert sie eine gute Ausleuchtung auch in schwierigen Behandlungssituationen; die Leuchtdauer der batteriebetrieb-

nen Lampe beträgt 40 bis 50 Stunden. Weiteres praktisches Detail: Das Lampenteil kann inklusive Batteriefach schon mit wenigen Handgriffen abgenommen und wieder eingesetzt werden.

Übrigens: Die Cardex® Stereo-Kopfbandlupe eignet sich auch für Brillenträger, da sie über der Brille getragen wird. Zahnärzte und Zahntechniker können daher ohne Einschränkung ihrer Sehkraft mit der Kopfbandlupe arbeiten.



KONTAKT
CARDEX Dental
Lauenbühlstraße 59
88161 Lindenberg

Lupenbrillen von heute – leicht, schick und komfortabel

Die modernen Lupenbrillen von SurgiTel bieten eine präzise Optik, angenehmen Tragekomfort und ein starkes LED-Licht. Micro-Ultraleicht-Optiken sind darüber hinaus kompakt und leicht, sodass Behandler nur ein minimales Gewicht auf dem Nasenrücken tragen. Die Lupen sind, je nach Kundenwunsch, mit verschiedenen Vergrößerungsfaktoren und hohem Neigungswinkel erhältlich. Sie liefern ihren Anwendern selbst bei starker Vergrößerung eine enorme Tiefenschärfe. Weiterer Vorteil: Das Sehfeld ist überdurchschnittlich groß. Der Behandler behält daher immer auch das Umfeld im Blick.



Damit die Anwender auch in schwierigen Behandlungssituationen stets den Überblick in der Mundhöhle behalten, sind die Lupenbrillen mit einer leistungsfähigen LED-Lampe ausgestattet, die (je nach Ausstattungsvariante) mit 50.000 bis 100.000 Lux für eine gute Ausleuchtung sorgt. Obwohl die Lampe sehr lichtstark ist, halten die Akkus über einen kompletten Behandlungstag.

Eine Qualitäts-Lupenbrille ist eine Investition, die auch noch nach mehr als zehn Jahren ihren Dienst erfüllen soll. Flexible und doch stabile Titan-Brillengestelle sind hier von großem Nutzen. Wer auf peppige Sportbrillengestelle Wert legt, wird bei den Gestellen von Oakley fündig. Die Oakley-Modelle sehen nicht nur sportlich aus, sie garantieren auch einen extrem sicheren Halt. Die großen Gläser bieten den Augen einen sicheren Spritzschutz. Außerdem sind die Gestelle in mehreren Farben erhältlich, etwa in klassischem Schwarz, dezentem Anthrazit, frischem Grün und feinem Weiß.



Übrigens: Eine individuell angepasste Lupenbrille sorgt für eine Entlastung der Nackenmuskulatur. Das Behandeln in einer ergonomischen Sitzposition und gleichzeitiges Erkennen von mehr Details wird so möglich.



KONTAKT
Hess Medizintechnik GmbH
Lindberghstr. 3
82178 Puchheim

starVision – Die perfekte Synthese aus Form und Funktion

Gutes Sehen ist eine elementare Voraussetzung für die Ausübung einer guten Zahnheilkunde. Den steigenden visuellen Ansprüchen an die Verfahren der modernen Zahnmedizin wird das Auge allein nur noch unzureichend gerecht.



Eine Fernrohr Lupenbrille unterstützt dabei den Zahnarzt nicht nur mit der nötigen Vergrößerung, sondern entlastet gleichzeitig die Augen und verbessert die Arbeitshaltung.

Als Partner und Hersteller für die Firma Zeiss verstehen wir uns bei starMed als Innovationsträger und Bindeglied zwischen Zahnarzt und Industrie. Die enge Zusammenarbeit mit führenden Größen der Zahnheilkunde führt zu Entwicklungen wie der starVision Serie.



Diese TTL (through the lens) Lupenbrille mit ihrem minimalistischen Design und einem Gesamtgewicht von gerade einmal 28g ist nicht nur federleicht, sondern vereint die Schutzfunktion für den Behandler, mit einer hervorragenden Ergonomie und einer einwandfreien Desinfizierbarkeit. Erreicht wird dieser Komfort durch die individuelle Beratung und die maßgeschneiderte Fertigung einer jeden einzelnen Brille genau nach den Anforderungen des Behandlers.

Mit starLight nano und starCam stehen der Lupenbrille dabei zwei leistungsfähige Begleiter zur Seite.

Beim starLight nano kann die für den Anwender beste Beleuchtungseinheit aus 5 verschiedenen Modellen ausgewählt werden. So stehen unterschiedliche Bedienkonzepte und drei verschiedene Beleuchtungstypen mit breitem Leuchtfeld, speziell entwickeltem Komposit-/Diagnoselicht und Lichtleistungen bis zu 90000 Lux zur Verfügung. Eines haben alle Beleuchtungen gemeinsam und das ist der austauschbare Li-Ion Akku, welcher es dem Besitzer ermöglicht zu jeder Zeit voll einsatzbereit zu sein. Jedes dieser Lichter wird komplett in der starMed Zentrale hergestellt und kann somit auf die individuellen Bedürfnisse angepasst werden.



Als neueste Innovation präsentiert sich die starCam der Zahnmedizin. Eine extraorale Kamera zur Beweissicherung und Dokumentation sowie zur besseren Kommunikation mit dem Patienten. Dafür muss noch nicht einmal mehr das Instrument aus der Hand gelegt werden, denn diese Kamera dokumentiert mit 5x / 8,5x Vergrößerung aus der Sicht des Behandlers. Möglich wird dies durch einen hochmodernen und ultra-kompakten Kamerasensor mit digitalem Bildstabilisator. Angeschlossen an Computer oder Android Smartphone liefert dieses System stationär oder mobil hervorragende Aufnahmen in Full HD.



KONTAKT

starMed GbR
Am Schammacher Feld 19
85567 Grafing

Zahnarztbesuch ab dem sechsten Monat – Neuer Beschluss stärkt zahnärztliche Prävention



Prävention ist wichtig, denn in Deutschland haben etwa 20 Prozent aller Zwei- bis Dreijährigen Karies. Gemäß eines aktuellen Beschlusses des Gemeinsamen Bundesausschusses sollen zukünftig vom sechsten bis zum 64. Lebensmonat sechs Verweise vom Kinderarzt zum Zahnarzt verankert werden.

Wie viel Fluorid ist bei Kleinkindern richtig? Wie wird Karies übertragen? Ab wann ist Zähneputzen sinnvoll? Zögern Sie bei der Beantwortung dieser Fragen? Dann überprüfen Sie mit dem neuen MAM E-Learning-Tool, wie „kompetent“ Sie wirklich sind. Unter www.mambaby.com/schulung können medizinische Fachkräfte ihr Fachwissen überprüfen und sich auf die Beratung von Schwangeren und Kleinkindern bestens vorbereiten. Ein weiterer Vorteil: Innerhalb weniger Minuten finden sie heraus, was sie schon wissen oder wo vielleicht noch ein wenig Nachholbedarf besteht.

/// Sieben Fragen zur Mundgesundheit

Der neue MAM Online-Test besteht aus insgesamt sieben Fragen. Abgefragt werden verschiedene Aspekte rund um die Themen Schwangerschaft, Karies, Karies vorbeugen, Milchzähne, Zahnputzroutine, Fluoride und Schnuller. Die Fragen sind anschaulich und interaktiv gestaltet. So müssen die Teilnehmer Sätze korrekt vervollständigen oder Aussagen als richtig oder falsch beurteilen. Die Auflösung der Fragen wird immer mit einer Infobox kombiniert, die weiterführendes Wissen zum Thema bietet. So erhält man mit nur wenigen Klicks einen guten Überblick und kann bereits durch Beantwortung der Fragen seine Kenntnisse erweitern.

/// Eltern frühzeitig über die richtige Mundhygiene aufklären

Zahnmedizinische Expertise ist wichtig für medizinisches Fachpersonal. Durch die Umstellung des Hormonhaushalts ist der Mundraum während der Schwangerschaft empfindlicher als sonst und benötigt besondere Pflege. Ebenso sehr sollten Eltern bei Säuglingen von Anfang an auf die Mundhygiene achten. Denn die Milchzähne sind die Basis für gesunde Zähne bis ins Erwachsenenalter. Deswegen ist es entscheidend, dass sich Hebammen und medizinisches Fachpersonal als Ansprechpartner für Schwangere und Eltern bei dem Thema auskennen. Der neue Online-Test und weitere Schulungsangebote von MAM sind eine wertvolle Unterstützung für die Experten. Wer weiterführende Informationen möchte, kann z. B. die MAM Fortbildungen besuchen oder Informationsmaterial anfordern.



KONTAKT

MAM Babyartikel GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 6-8
27383 ScheeBel

Anzeige

Beste Produkte – Beste Preise

Onlineshop: www.hentschel-dental.de
Neue Ideen – bewährte Klassiker

Abrufbereit: Der handliche
DIN-A5-Katalog für

- Zahnarztpraxen
- Dental-Labore
- Zahnkliniken

07663 9393-0

HENTSCHEL DENTAL

Waidplatzstraße 22
D-79331 Teningen
Tel. 07663 9393-0
Fax 07663 9393-33
hentschel@hentschel-dental.de

e-Mail: info@permadental.dewww.facebook.com/permadental/

PERMADENTAL baut Facebook-Präsenz aus: Jeweils eigene Seiten für Patienten und Zahnarztpraxis

Auch soziale Medien sind schon lange Plattformen, in denen immer häufiger wirtschaftliche Themen dargestellt werden. Die steigenden Nutzerzahlen, sowie verschiedenste Profile und vielfältige Interessen sprechen eine eindeutige Sprache: Facebook wird von allen Altersgruppen in ähnlicher Weise genutzt wie das Internet: Recherche, Informationen, Austausch.

Grund genug für PERMADENTAL, auch dort für guten Zahnersatz, implantatgetragene oder nicht-Flagge zu zeigen, wo es um Gesichter und positive Kommunikation geht: auf Facebook. Auf neuerdings zwei Seiten, jeweils für die Zielgruppe „Zahnarztpraxis“ bzw. „Patienten“ bieten die Facebook-Seiten Hintergrundinformationen und News, die für die Fachleute aus der Zahnarztpraxis oder den „Nicht-Fachmann“ Patient interessant sein können. Auch die üblichen Videoseiten, Like-Buttons und Blogfunktionen werden von PERMADENTAL für die Kommunikation genutzt.

Obwohl die beiden Facebook-Seiten erst in den letzten Monaten gestartet wurden, sind die Zugriffszahlen beeindruckend. Viele positive Rückmeldungen und schon fast 3.000 Likes für die Patientenseite und weit über 500 „Gefällt mir“ für die Praxisseite (Stand: Mitte April 2016) lassen erahnen, das auch gerade unter

Facebook-Usern großer Informationsbedarf besteht und der digitale Austausch geschätzt wird.

„Wir wollen auf allen Ebenen mit Kunden und Patienten im Gespräch sein. Auch sensible Themen, wie „Zahnersatz“, sind heute in sozialen Netzwerken, wie Facebook, nicht mehr tabu. Eine solche Offenheit und Präsenz signalisiert: Moderne Kunden- und Serviceorientierung ist ohne virtuelle Kommunikation kaum mehr denkbar.“, sagt Marketing-Manager Wolfgang Richter.



KONTAKT

Permamental GmbH
Marie-Curie-Straße 1
46446 Emmerich

IMPRESSUM

VERLAG	f4 media GmbH & Co.KG p.h.G. Gebr. Franz Druck und Medien GmbH
VERLAGS-ANSCHRIFT	Isar-Stadtpalais – Maistraße 45 – 80337 München Telefon: +49/(0)89/82 99 47-0 Telefax: +49/(0)89/82 99 47-16 E-Mail: info@franzmedien.com Internet: www.franzmedien.com dental:spiegel®, eine Marke der f4 media GmbH & Co.KG, München
HERAUSGEBER	Eckhard Franz (1980 – 2012)
VERLEGER	Philipp D. Franz E-Mail: pf@franzmedien.com
REDAKTION	Brigitte M. Franz (v.i.S.d.P.) E-Mail: redaktion@franzmedien.com Alexander Kauffmann (Al/Ka) Katri H. Lyck, Rechtsanwältin, Bad Homburg (Ka/Ly) Dr. Hans-Werner Bertelsen, Zahnarzt, Bremen (Ha/Be)
AUTOREN DIESER AUSGABE	Sebastian Böttcher Matthias Draschka, München Robert Sebastian Koch, Bergisch Gladbach Anna Stenger, Bad Homburg Thorsten Wegner, Stadthagen Diane Beier, Vaterstetten Mauricio Watanabe, Sao Paulo
BEIRAT	Prof. Dr. rer. nat. K. Bößmann, Kiel Prof. Dr. K. H. Ott, Münster Prof. Dr. B. Willershausen-Zönchen, Mainz
ANZEIGEN	Philipp D. Franz (verantwortlich) E-Mail: pf@franzmedien.com
LAYOUT	Andreas Huber E-Mail: layout@franzmedien.com

ABONNEMENT	Simone Füllemann E-Mail: abonement@franzmedien.com
VERTRIEB	SPRING GLOBAL MAIL 46446 Emmerich www.springglobalmail.de
JAHRESABONNEMENT	€ 40,50 zzgl. 7% MwSt. € 20,50 zzgl. 7% MwSt. (Studenten gegen Nachweis)
ERSCHEINUNGSWEISE	Der dental:spiegel erscheint 2016 mit 9 Ausgaben. Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 40 vom 1. Oktober 2015 ISSN 0723-5135 Bildnachweis: fotolia.de / iStockphoto.com
INTERNAT. KOOPERATIONSPARTNER	Russland NOVOE V STOMATOLOGII, Moskau Asien DENTAL ASIA, Singapur Kanada/USA SPECTRUM, Mississauga

WICHTIGE HINWEISE

Die mit dem Namen der Verfasser gekennzeichneten Artikel/Beiträge stellen nicht die Meinung der Redaktion dar. Alle im dental:spiegel abgedruckten Therapieempfehlungen, insbesondere Angaben zu Medikamenten und deren Dosierung, sollten vor der klinischen Umsetzung grundsätzlich geprüft werden. Eine rechtliche Gewähr für die fachliche Richtigkeit der Empfehlung kann nicht übernommen werden. Der Nachdruck (auch auszugsweise) ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages gestattet. Dieses gilt auch für die Aufnahme in elektronische Medien und/oder Datenbanken sowie die Vervielfältigung auf Datenträger jeglicher Art. PR-Beiträge stehen außer der Verantwortung des Verlages.

FRANZMEDIENTE

LA-MED



Mitglied der Informations-
gemeinschaft zur Feststellung der
Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Leica M320 Dentalmikroskop: Höchste Funktionalität in ästhetischem Design

Das Leica M320 Dentalmikroskop ist von Grund auf für die Dentalmedizin entwickelt worden. Ästhetisches, funktionell durchdachtes Design und einfache, ergonomische Bedienung vereinen sich beim M320 mit einzigartigen Leistungsmerkmalen. Dies macht das Dentalmikroskop zu einem unverzichtbaren Instrument der modernen Zahnheilkunde.

Das Design des Leica M320 ist nicht nur schlicht, elegant und kompakt, es folgt auch wichtigen funktionalen Anforderungen: keine sichtbaren Kabel im vorderen Bereich des Mikroskops, antimikrobiell beschichtete, leicht zu reinigende Oberfläche, komfortable und sichere Handhabung.

Die sprichwörtliche Qualität der Leica Optik, kombiniert mit modernster LED-Beleuchtung liefert klare, helle, naturgetreue Bilder von großer Tiefenschärfe – für eine neue Dimension des Sehens.

Die LEDs leuchten sofort in voller Stärke. Ihre Lebensdauer von etwa 60.000 Stunden senkt die Betriebskosten spürbar gegenüber konventionellen Leuchtmitteln.

Wer einmal die Qualität von High-Definition-Bildern erlebt hat, möchte darauf nicht mehr verzichten. Um auch in diesem Punkt höchsten Ansprüchen zu genügen, kann Leica M320 optional mit Full-HD-Bildtechnik ausgestattet werden. Sie wird vollständig in das Mikroskop integriert und bietet die Möglichkeit, beeindruckende Fotos sowie exzellente Videos aufzunehmen.



Mit dieser State-of-the-art-Technologie eröffnen sich dem Zahnarzt neue Chancen zur Dokumentation, Präsentation und Patientenberatung. Dank des MultiFoc Objektivs mit variabler Brennweite für einen Arbeitsabstand von 200-300 mm kann der Fokus bei jeder Behandlung schnell und einfach eingestellt werden.



KONTAKT
KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach / Riss

Tolle Angebote erwarten den Kunden ab Anfang Juni 2016
im neuen Online-Shop

Übersichtlich, einfach und schnell – Neuer eShop der BEGO Implant Systems

Nach einer umfangreichen inhaltlichen und gestalterischen Überarbeitung geht der neue eShop der BEGO Implant Systems ab Anfang Juni online. Ganz im neuen Design vereint der überarbeitete Shop alle relevanten Informationen der Produktwelt. Durch die klar strukturierte Übersicht der angebotenen Artikel, die intuitive Navigation sowie einer optimierten und benutzerfreundlichen Suchfunktion können die übersichtlich aufbereiteten Inhalte des neuen BEGO Implant Systems Online-Shops einfach und schnell aufgerufen werden. „Damit haben es Kunden und Interessierte noch leichter, gesuchte Produkte zu finden“, sagt Dipl.-Ing. André Henkel, Produktmanager bei BEGO Implant Systems.

Zum Start werden dem Kunden täglich wechselnde Aktionen innerhalb des neuen eShops angeboten. Darüber hinaus warten, neben weiteren geplanten Aktionen in der Zukunft, dauerhaft attraktive Online-Rabatte sowie eine versandkostenfreie Normalzustellung auf die Kunden.



KONTAKT
BEGO Implant Systems GmbH & Co.KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen



11 Freunde sollt ihr sein. Aber mehr als nur Wanderfreunde.

„Runde“ Urlaubserlebnisse mit den Wanderhotels

Bei der Fußball-WM habe ich mir Österreich gegen Kamerun angeschaut: Auf der einen Seite Exoten, fremde Kultur, wilde Riten – und auf der anderen Seite Kamerun. „Wer Österreich von einer anderen Seite als Kabarettist Richard Rogler kennenlernen will, der schnürt am besten die Wanderstiefel. Und umrundet in einer Woche den höchsten Berg Austrias, den 3798 Meter hohen Großglockner. Übernachtet wird nicht in miefigen Matratzenlagern in Berghütten, sondern in den luxuriösen Wanderhotels Kirchner, Taurerwirt und Glocknerhof.

- **Weitere Informationen unter www.wanderhotel.at und www.taurerwirt.at und www.glocknerhof.at**

„Ich hatte vom Feeling her ein gutes Gefühl.“ Wer es Ex-Nationalspieler **Andreas Möller** gleichfühlen will, der urlaubt am besten im Südtiroler Vinschgau. Hier auf der Sonnenseite der Alpen kann man Wandern für Faule mit alpiner Wellness bestens verbinden. Erst mal ausschlafen! Und nach dem Frühstück zum E-Biken, Nordic Walking, Golf, Paragliden, Rafting, Canyoning oder Klettern. Und am Nachmittag? Extrem-Relaxing mit Aquagym, Yoga, Pilates oder Panoramapool – im Golserhof hoch über Meran stimmen Feeling und Gefühl.

- **Weitere Informationen unter www.golserhof.it**



Auch immer für einen Kalauer gut: **Jürgen Wegmann**. „Zuerst hatten wir kein Glück, und dann kam auch noch Pech dazu.“ Schön auch der Spitzname des ehemaligen BVB-Stürmerstars: „Kobra“. Weil er im Strafraum giftiger als die giftigste Schlange war. Schlangen gibt's zwar in den Hohen Tauern, aber kaum Kobras. Trotzdem (oder gerade deswegen) ist die Wildwanderung inmitten des Nationalparks – inklusive Wildtierbeobachtung und Jause auf der hauseigenen Jagdhütte des Hotels Gassner – ein Glücksfall für abenteuerlustige Wanderer.

- **Weitere Informationen unter www.hotel-gassner.at**

„Immer, wenn ich bereit bin, werde ich spitz.“ So viel zum Lebensmotto von Fußballer **Wolfram „Wutti“ Wuttke**. Breit oder spitz? Beim Kräuterwandern in Irschen, Österreichs einzigem Kräuterdorf, lernen Sie den Unterschied selbst kennen. Also den zwischen Breitwegerich und Spitzwegerich. Aber nicht nur im Landhof Irschen kommen Kräuterhexen und –hexer voll auf ihre Kosten, sondern auch im Hotel Rosengarten in Baiersbronn im Schwarzwald.

- **Weitere Informationen unter www.landhof-irschen.at und www.rosengarten-baiersbronn.de**

Der österreichische Stürmer **Hans Krankl** machte sich nicht nur durch sein Siegtor anno 1978 in Córdoba gegen Deutschland unsterblich, sondern auch durch seine tiefsinnige Philosophie: Ein Beispiel? „ir müssen gewinnen, alles andere ist primär.“ Was dem Fußballer das Siegtor, ist dem Bergsteiger der Gipfel. Beides darf gerne richtig hoch sein. Wer schon immer mal



hoch hinaus wollte, ist mit dem Urlaubspaket „Mein erster Dreitausender“ im Ferienhotel Alber in Kärnten goldrichtig aufgehoben. Alles andere ist primär.

- **Weitere Informationen unter**
www.ferienhotel-alber.at

Immer für einen Grinser gut: **Lukas „Poldi“ Podolski**: „Jetzt müssen wir die Köpfe hochkrepeln und die Ärmel natürlich auch.“ Diese kontemplative Lebensweisheit sollten sich nicht nur für die Fans vom 1. FC Köln hinter die Binde schreiben, sondern auch Aktivurlauber! Im Hotel Cyprianerhof beispielsweise krepelt man erst den Kopf hoch (um die grandiosen Dolomitengipfel des Rosengartens hoch oben zu bewundern) und anschließend die Ärmel – beim spannenden Klettersteigwandern über senkrechte Stahlleitern und luftige Hängebrücken.

- **Weitere Informationen unter**
www.cyprianerhof.com



Karl-Heinz Rummenigge sagte einmal den denkwürdigen Satz: „Riedle muss man nur füttern. Dann kommt irgendetwas dabei raus.“ Das lassen wir unkommentiert so stehen. Wer mit seinem besten (vierbeinigen) Freund zum Wandern möchte, sollte ins Trentino fahren. Denn im Hotel Cristallo in Levico Terme sind Herrchen und Hund gleichermaßen willkommen. Bei der Wochenpauschale „Ihr Freund auf vier Pfoten“ bekommt Brutus sogar ein Willkommens-Leckerli. Wobei wir wieder bei Rummenigge wären...

- **Weitere Informationen unter**
www.hotelcrystallorentino.it

„Der Jürgen Klinsmann und ich, wir sind ein gutes Trio. Ich meinte: ein Quartett.“ Dieses Bonmot wird **Fritz Walter**, dem Jüngeren, zugeschrieben. Außerhalb des Fußballplatzes sind Dreier- oder Viererteams meistens so etwas wie Familien. Und wer mit der ganzen Bagage zum Wandern will, der sollte sich mal die Urlaubspakete vom Hotel Matschner am Hohen Dachstein angucken. So macht Wandern auch den Kurzen Spaß!

- **Weitere Informationen unter**
www.matschner.at

Der ehemalige Bundestrainer **Berti Vogts** sprach ein großes Wort gelassen aus: „Hass gehört nicht ins Stadion. Solche Gefühle soll man gemeinsam mit seiner Frau daheim im Wohnzimmer ausleben.“ Wer dann

überraschenderweise irgendwann alleine dasteht, kann sich eine Flatrate bei Elitepartner gönnen – oder eine Single-Wanderwoche im Hotel Elisabeth in den Kitzbühler Alpen.

- **Weitere Informationen unter**
www.hotel-elisabeth-tirol.com

„Ich bleibe auf jeden Fall wahrscheinlich beim KSC.“ Wer auf verlässliche Aussagen steht, ist beim Deutsch-Südafrikaner **Sean Dundee** vielleicht richtig. Ins Wanderische übersetzt: Südtirol ist auf jeden Fall wahrscheinlich Italien. Und Mountainbikes haben in jedem Fall wahrscheinlich zwei Räder. Keine Sorge, die Bikeprofis im Sporthotel Vetzan in Schlanders beseitigen alle Klarheiten! Auf grandiosen Biketouren im Unteren Vinschgau.

- **Weitere Informationen unter**
www.sporthotel-vetzan.com

Nochmals **Andi Möller**: „Mailand oder Madrid – Hauptsache Italien!“. Bei den Wanderhotels gilt: Wandern, Klettersteiggehen oder Mountainbikes – Hauptsache draußen! Und Hauptsache in den schönsten Urlaubsorten der Alpen (und im Schwarzwald)! Einem echten Tivosi, nämlich **Giovanni Trapatoni**, gebührt das Schlusswort: „Ich habe fertig“.

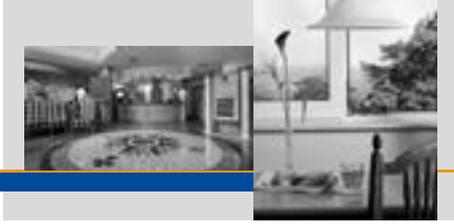


Wandern ist nicht gleich Wandern! Gewandert wird bei uns Sommer wie Winter. Und ein Weitwanderer hat andere Bedürfnisse als ein Schneeschuhwanderer oder eine Familie. Der Bergsteiger braucht eine andere Ausrüstung als der Wanderer mit Hund! Da ist für einen gelungenen Urlaub in den Wanderhotels wichtig, dass der Gastgeber Spezialist auf dem gewünschten Gebiet ist und sein Hotel die entsprechende Ausstattung bietet. Unter dem neuen Icon „Spezialisierungen“ findet jeder das richtige Wanderhotel-best alpine.

— KONTAKT

Wanderhotels „best alpine“
Stresweg 8
A-9773 Irschen – Kärnten
Telefon: +43 (0)4710 / 24 71
Internet: www.wanderhotels.com





FrISChe BrIse, frISChe Erdbeeren – Frühsommer am Timmendorfer Strand

Endlich ist er da, der Frühling. Und damit läutet das Lindner Country & Strand Hotel Timmendorfer Strand auch die Fahrrad-Saison ein. Denn wie könnte man sich den Winter-Blues besser aus dem Kopf pusten lassen als im Fahrrad an der Ostsee?

Nachdem der April in diesem Jahr seinem Namen alle Ehre gemacht und von Hagel bis Schnee noch einmal das gesamte Witterungs-Repertoire des Winters geboten hat, wird der Juni nun umso freudiger begrüßt. Am Timmendorfer Strand kann man den langersehnten Frühling und Frühsommer mit allen Sinnen erleben. Bei einer Radtour an der Küste entlang weht einem die Meeresbrise um die Nase, mit Blick auf die Weite des Meeres kann man den Frühling und Frühsommer ganz tief einatmen und mit frisch gepflückten Erdbeeren sogar schmecken.

/// Frühling- und Frühsommerzeit sind Ausflugszeiten

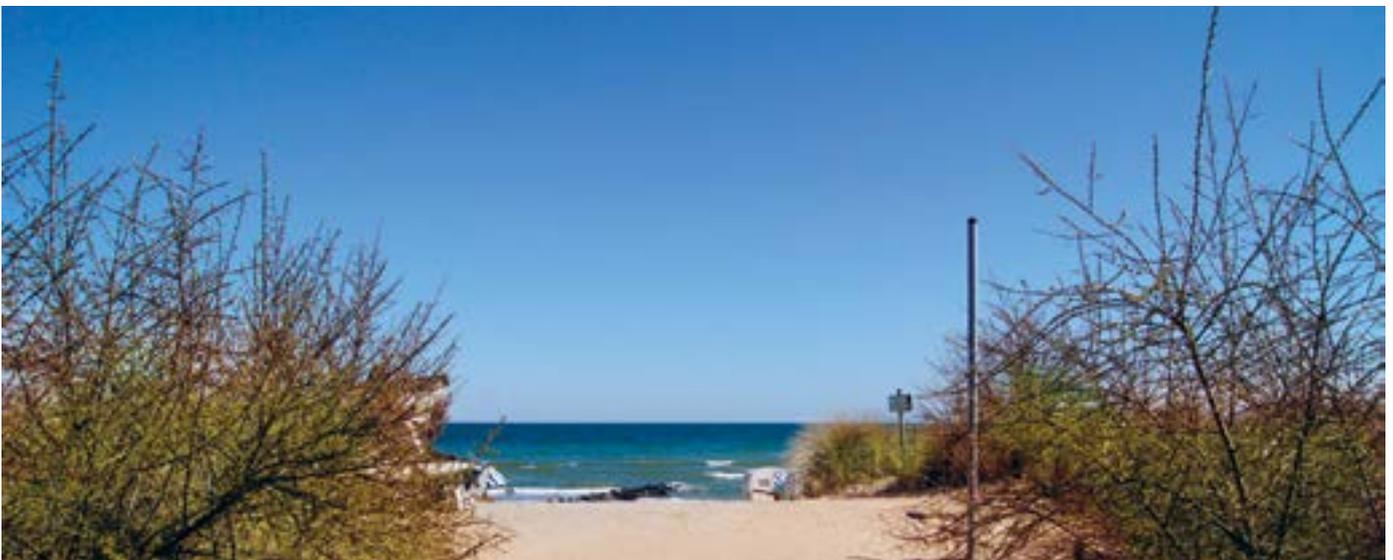
Nur wenige Meter vom Meer und der beliebten Flaniermeile entfernt lädt das Lindner Country & Strand Hotel Timmendorfer Strand Sie zu einem erfrischenden Kurzurlaub am Strand ein. Für Erkundungstouren per Rad sind im Frühsommer-Arrangement des Hotels ein Leihfahrrad und natürlich tolle Ziele und Tipps für Radtouren jeder Länge inklusive.

Mit dem Rad sind zum Beispiel die sieben Kilometer zu Karls Erlebnishof in Warnsdorf bei der erfrischenden Meeresbrise schnell geschafft. Hier kann man sich seine Erdbeeren einkochen und das ein oder andere raffinierte Rezept verraten.

Auf dem Bauernmarkt gibt es hauseigene Marmelade, aber auch Erdbeerwein und –brause, um den Daheimgebliebenen frühlingshafte Urlaubsstimmung zum Naschen mitzubringen.

/// Shopping & Seeluft schnuppern

Eine Kurzstrecke mit dem Rad ist der Weg in die Innenstadt, die keinen Kilometer vom Hotel entfernt liegt. Rund um den Timmendorfer Platz und die Kurpromenade bieten zahlreiche Shops und Stores alles, was das Shopping-Herz begehrt. Hier lässt es sich herrlich von Bekleidungsgeschäften zu Juwelieren, Antiquitätenhandlungen und Kunstgalerien bummeln und in den Promenadencafés die Sonnenstrahlen genießen.





Wenn das Meerwasser noch zu frisch zum Schwimmen sein sollte, aber der Blick auf die Ostsee ein Muss ist, bietet die Ostseetherme mit der vielseitigen Wasser-, Sauna- und Fitnesslandschaft auf 14.000 Quadratmetern ein tolles Ausflugsziel.

Wer lieber etwas über das Meer lernen will, ist im Sea Life Center genau richtig. Nur ein paar Rad-Minuten vom Hotel entfernt, gibt es über 2.500 Tiere zu sehen, Anemone und Seestern kann man im interaktiven Berührungsbecken sogar anfassen. Im Ozeantunnel fühlt man sich wie ein Taucher und ist live bei der Fütterung der Haie Meeresschildkröten dabei. Für das leibliche Wohl ist im Anschluss an den Fahrrad-Ausflug im Restaurant des Lindner Country & Strand Hotel beim à-la-carte Menü oder einem vielseitigen Themenbuffet gesorgt.

/// Das Fahrrad-Arrangement zur Frühsommerzeit im Überblick

2 Übernachtungen inklusive Frühstück
1 Abendessen als 3-Gang-Menü oder Buffet
1 Kaffee und Kuchen
Leihfahrrad für einen Tag
Nutzung des Wellnessbereiches

Das Arrangement kostet 185 Euro pro Person im Doppelzimmer, nach Anfrage und Verfügbarkeit.

/// Lindner Country & Strand Hotel Timmendorfer Strand

Nur wenige Meter vom kilometerlangen Timmendorfer Strand und seiner berühmten Flaniermeile entfernt heißt das Lindner Country & Strand Hotel Timmendorfer Strand Sie in gemütlichem Landhausstil willkommen. Mit maritimem Flair und der Ostsee vor der Tür laden 93 Zimmer und Suiten zu entspan-

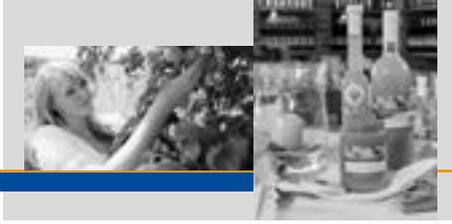
nenden Wellness- und Beauty-Pausen, gemütlichen Abenden oder erfrischendem Strandurlaub am längsten Strand in Schleswig-Holstein ein. Mit einer guten Anbindung an Lübeck und Hamburg ist es ein idealer Ausgangspunkt für Ausflüge und Naturerlebnisse. Und nach den maritimen Abenteuern verwöhnt das Hotelrestaurant Sie mit regionalen Spezialitäten und Themenbuffets.



— KONTAKT

Lindner Country & Strand
Hotel Timmendorfer Strand
Strandallee 136
22369 Timmendorfer Strand
Telefon: 04503/80 80
Telefax: 04503/80 86 66
E-Mail: reservierung.timmendorfer-strand@lindner.de
Internet: www.lindner.de





Ein Wachauer Sommertraum: Die Marillen-Genussreise

Das die Wachau köstlich ist, ist kein Geheimnis. Wo es aber in Dürnstein, rund um Krems und Spitz die besten Lokale, Ausflugsziele und Spazierwege des Sommers gibt, schon. Bis jetzt zumindest. Denn ich habe sie für Sie zusammengefasst.

/// Ein Bissen Wachau: Meine Lokal-Tipps

Wer in der Wachau Essen geht, kommt an einem typischen Heurigen nicht vorbei. Schließlich genießt man hier regionale Schmankel wie eine Brettljause mit selbstgemachtem Liptauer inmitten der Weinberge, und trinkt den typischen Wachauer Riesling, wo er zuhause ist. So auch bei Thomas Gritsch und seinem „Hof in der Lauben“ im wunderschönen Spitz an der Donau, dessen Hof nicht nur mit dem Panoramablick zur Donau begeistert. Ausgezeichneter Wein und ebensolche Speisen kommen bei Holzapfels Prandtauerhof in Joching auf den Tisch. Nicht nur die ausgezeichneten Weine, sondern auch Holzapfels Schnäpse aus Eigenerzeugung sind beliebtes Mitbringsel für Freunde und Familie!



/// Mmmhhharille: Meine Wachau-Tipps

In der Wachau gibt es viele ausgezeichnete Produzenten, zu den allerbesten gehört aber sicher die Bäckerei Schmidl in Dürnstein, wo Sie das berühmte Wachauer Laberl kosten müssen. Unbedingt einplanen sollte man auch einen Besuch beim Marillenbauer Aufreiter. Hier kann man übernachten, essen und auch shoppen! Feinste Liköre und Edelbrände stehen neben ausgezeichneten Weinen und süßen Besonderheiten im Regal. Wer möchte, nimmt sich einfach einen Wachauer Marillenbaum nachhause mit. Frisch gestärkt geht's weiter am Marillenweg in Krems-Angern, der einen die Wachau und ihre einzigartige Marillenland-

schaft zu Fuß entdecken lässt. Startpunkt ist übrigens direkt beim Hof des Aufreiters.

/// Psssst Aufgepasst: Meine Marillen-Geheimtipps

Viele Wanderwege führen durch die Wachau, ein unbekannter aber nicht minder beeindruckender ist der Weg auf die Ruine Hinterhaus. Begleitet von einem tollen Blick auf Spitz und den Tausendeimerberg, schlängelt man sich hier wie die Donau durch die Natur. Um die Wachau und ihre feinen Weine und Marillenbrände vollends auskosten zu können, rate ich zu einer Übernachtung im Genießerzimmer, wie jenem im Barock Landhof Burkhardt in Spitz. Besonders dann, wenn wieder die Marillen-Events am Terminplan stehen.

Ein besonderes Erlebnis ist wahrlich der Spitzer Marillenkirrtag (22. bis 24. Juli 2016), bei dem unter Kastanienbäumen vor dem Kirchplatz in traditioneller Tracht getanzt und die Marille gebührend gefeiert wird. Legendär ist nicht nur die Atmosphäre, sondern auch der Marillenautomat, der Knödel am laufenden Band produziert.

/// Besonderer Tipp

Die Wachau lässt sich fabelhaft vom Schiff aus bestaunen, am besten bei einer Themenfahrt der DDSG wie am 16. Juli beim „Tanz um die Marille“ mit Live-Musik und Catering.

— KONTAKT

Donau Niederösterreich
Tourismus GmbH
Schlossgasse 3
A-3620 Spitz/Donau
Telefon: +43 2713/ 300 60-60
Telefax: +43 2713/ 300 60-30
E-Mail: urlaub@donau.com
Internet: www.donau.com
www.niederoesterreich.info





Belvita

LEADING WELLNESSHOTELS SÜDTIROL

Besondere Wohlfühlmomente

in Südtirol

SÜDTIROL




Machen Sie eine Auszeit in einem der besten Wellnesshotels in Südtirol! Bei uns erleben Sie den Urlaub von seiner schönsten Seite und nutzen die Zeit für sich zum Entspannen und Genießen. Lassen Sie sich von uns nach allen Regeln der Kunst verwöhnen und genießen Sie feinste Wellness, kulinarische Hochgenüsse und die traumhafte Natur in Südtirol!

Belvita Leading Wellnesshotels Südtirol
wellnesshotels@belvita.it | www.belvita.it

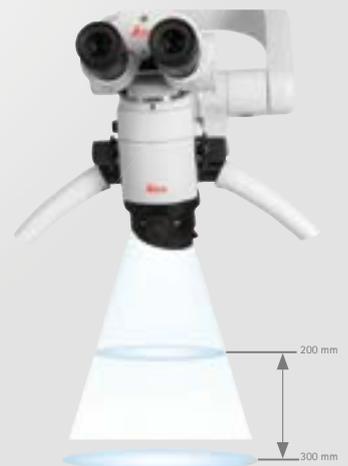
KaVo. Dentalmikroskope.

Leica M320 – im Licht der Zukunft.

Erleben Sie bei KaVo die einzigartige
Präzision der Leica Dentalmikroskope.



- Speziell für den Zahnarzt entwickeltes Mikroskop
- Dentalmikroskop mit Hochleistungs-LED für ausgezeichnete Sicht und minimale Betriebskosten
- Integriertes Full HD Video- und Fotosystem für hochwertigste Dokumentation
- Beste Hygieneeigenschaften dank Nanosilber-Beschichtung und innen verlegte Kabel
- MultiFoc Objektiv mit variabler Brennweite 200-300 mm für gleichbleibend hohe Fokussierung



Leica
MICROSYSTEMS

Partners
for
Dental
Excellence



KaVo. Dental Excellence.