



IDS
SPEZIAL
2021

@estheticdays.dental
@estheticdays

ANREISE ZU WEIT?
DANN IST ES ZEIT FÜR IHR
DIGITALES
TICKET

ES
THE
TIC
DAYS

08.10. - 09.10.21
BADEN-BADEN
WWW.ESSTHETICDAYS.DENTAL
stirumann group

Eine Veranstaltung der M-Consult GmbH

Die aktuellen Entwicklungen bei Infektionszahlen und Impfungen, die Wirkung der Schutzmaßnahmen, die aktuellen Lockerungen der Beschränkungen für Handel, Reisen und Alltagsleben - all das sorgt dafür, dass die 39. Internationale Dental-Schau (IDS) in diesem Jahr vom 22. bis 25. September in Köln voraussichtlich als Präsenzveranstaltung, aber auch virtuell stattfindet.

UMFANGREICHES KONZEPT FÜR SICHERE HYBRIDVERANSTALTUNG

Die als Hybridveranstaltung geplante IDS im September wird nicht nur in Köln die erste große, internationale Messe in diesem Jahr sein. Um infolge der pandemischen Situation Lösungen für die Sicherheits- und Hygieneanforderungen zu finden, hatten der VDDI und die Koelnmesse bereits im vergangenen Jahr begonnen, ein neues hybrides Konzept zu entwickeln. Dies mündete im Konzept #B-SAFE4business und der digitalen Plattform IDSCoconnect, beides Angebote, die den Ausstellern und anwesenden Besuchern den sicheren und erfolgreichen Messebesuch vor Ort und allen, die nicht reisen können oder wollen, einen effektiven und effizienten Austausch zwischen Ausstellern und Interessierten ermöglichen sollen.

TICKETS NUR NOCH DIGITAL

Aus Hygienegründen sind Tickets nur noch online erhältlich, die Taschenkontrolle wird kontaktfrei mit neuer Technik durchgeführt, die Abstände zwischen den Ständen und die Gänge sind vergrößert worden, und es werden neue Konzepte für die Besprechungsräume, großzügige Food-Courts für das Catering und umfangreiche, engmaschige Hygienepläne erstellt. Für einen stress- und staufreien Messebesuch soll eine neue eGuard-App sorgen, die live unter anderem anzeigt, wo gerade großer Andrang herrscht, und so Besuchern und den Veranstaltern helfen soll, die Besucherströme besser zu verteilen und den Besuch risikoarm zu gestalten.

SCHUTZ- UND VORSICHTSMASSNAHMEN STÄNDIG AKTUALISIERT

Darüber hinaus möchten die Veranstalter alle Vorsichtsmaßnahmen berücksichtigen, die seitens der zuständigen Gesundheitsbehörden in Übereinstimmung mit der Corona-Schutzverordnung als relevant bewertet werden. Die Notwendigkeit dieser Maßnahmen werde bis zur Veranstaltung permanent geprüft und entsprechend vorbereitet.

ANDERE, ABER QUALITATIV EBENSO HOCHWERTIGE IDS

Zwar wird die IDS 2021 für Aussteller und Messebesucher keine übliche IDS, bis zum jetzigen Zeitpunkt haben jedoch bereits rund 830 Unternehmen aus 56 Ländern ihre Teilnahme zur IDS 2021 bestätigt. Es wird erwartet, dass diese IDS vor allem von Entscheidern aus der Industrie und dem Handel, aber auch aus Praxen und Dentallaboren besucht wird.

DATEN UND FAKTEN

Ort: Koelnmesse, Messegelände Köln-Deutz
ÖFFNUNGSZEITEN: Für Aussteller tägl. 08:00 - 19:00 Uhr
Für Besucher tägl. 09:00 - 18:00 Uhr
HALLENBELEGUNG: Hallen 2,3, 4, 10, 11
IDS-HOTLINE: Tel.: +49 1806 773577* | ids@visitor.koelnmesse.de

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



Nähere Informationen zum Konzept #B-SAFE4business* finden sich über den links stehenden QR-Code

Nähere Informationen zu „IDSCoconnect“ finden sich über den links stehenden QR-Code

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

MIT SAFEWATER IHRE TRINKWASSERHYGIENE ENDLICH SICHER UND ZUVERLÄSSIG AUFSTELLEN.

Jetzt profitieren:
Für SAFEWATER 4.2 entscheiden und einen neuen Apple iMac 24" geschenkt bekommen.*

Wir sind dabei – informieren Sie sich vom 22. bis 25.09.2021: **Innovationshalle 2.2 | Stand A 30 + B 31**

SICHERN SIE SICH IHRE SAMMELTASSE!

Vereinbaren Sie Ihren persönlichen, **kostenfreien Beratungstermin für die Praxis oder Ihren Messebesuch:**
Fon 00800 88 55 22 88
WhatsApp 0171 991 00 18
www.bluesafety.com/Sommerangebot

* Gilt bis zum 30.09.2021 für SAFEWATER Neukunden. Weitere Informationen finden Sie beim Angebot.

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.



EDITORIAL

EDITORIAL

„Stellen Sie sich vor, es ist IDS, und keiner weiß davon!“ Mit diesem Satz haben wir zu Beginn der Planung für diese Ausgabe Industriekunden angesprochen und dazu eingeladen, sich an unserer IDS Spezial-Ausgabe zu beteiligen, die Sie im Übrigen gerade in Ihren Händen halten. Verrückte Zeiten, kann ich da nur sagen, denn während man sich in „normalen“ IDS-Jahren gar nicht vor dem Ansturm der Anfragen von Seiten der Industrie erwehren konnte, beschleicht einen dieses Jahr das Gefühl, dass es keiner so richtig wahrhaben will. Doch ja, es ist IDS-Jahr!

Selbst wenn an der diesjährigen IDS einige Firmen aus den unterschiedlichsten Gründen nicht teilnehmen, so hat sich trotz Corona eine Sache nicht geändert (zumindest hoffen wir das): Nämlich, dass das Interesse der zahnmedizinischen und zahn-technischen Kundschaften an Neuheiten und Innovationen ungebrochen groß ist. Und genau diesem Umstand ist es zu verdanken, dass sich die IDS und deren Teilnehmer verpflichtet sahen und sehen, ihre Neuheiten und oder Erfolgsprodukte einer breiten Masse an Kunden näher zu bringen. Auf der IDS kommt die Branche zusammen und zeigt, was es gibt, was da kommt und was möglich ist. Man schaut nach vorne.

Und auch wenn diese Ausgabe nicht voll gespickt mit Messeneuheiten ist, und sich überschlagende Formulierungen und wilde Versprechen fehlen, so gibt es doch einiges zu entdecken, denn der Innovationsmotor läuft unbeirrt weiter. Der dentale Herbst ist angebrochen und somit eine Zeit, in der die Dentalindustrie bekanntlich ihre Neuigkeiten präsentiert. Ob nun auf der IDS, „nur“ virtuell oder in einem Format wie „Quintessenz – das Magazin“ ist dabei eher zweitrangig (naja, nicht ganz, am meisten sticht dabei schon das Magazin heraus). Denn das, was zählt, das sind Sie, liebe Leser, liebes Fachpublikum. Ihnen wollen wir Neuigkeiten näherbringen, Anreize schaffen und vermitteln, dass es weiter geht. Mit interessanten, hilfreichen, alles verändernden oder sonst

wie gearteten Neuigkeiten. In der mittlerweile dritten Ausgabe von „Quintessenz – das Magazin“ findet sich daher auch wieder neuer „Hot Shit“, also ein innovatives Produkt aus der Dentalwelt, das dankenswerter Weise wieder das Team der Werkstoffkunde der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU beigesteuert hat.

Dabei handelt es sich formal um den zweiten Teil des Beitrags aus der Ausgabe 2, in der ein High-Speed-Sinterofen vorgestellt wurde. Da dieser Sinterofen Teil eines Kooperationsprojekts mit Amann Girrbach (High-Speed-Sinterofen) und SD Mechatronik (Prüfmaschine) war, das sowohl die Entwicklung des Sinterofens als auch einer Dauerlastprüfmaschine zum Gegenstand hatte, ist es nur logisch, dass in dieser Ausgabe die Dauerlastprüfmaschine von SD Mechatronik vorgestellt wird. Aus diesem Grund findet sich auf Seite 22 die Vorstellung dieser Maschine, die von daher eine echte Innovation auf dem Gebiet der dynamischen Werkstoffprüfung ist, da sie eine große Bandbreite an einstellbaren Parametern bietet. Mit dieser Maschine ist die Werkstoffkunde einen entscheidenden Schritt weiter in Richtung einer Vereinheitlichung der dynamischen Prüfmethode, die derzeit noch sehr stark voneinander abweichen, weshalb ein Vergleich der von den Keramikherstellern angegebenen Werte ohne Kenntnis der Prüfmethode eigentlich nicht möglich ist.

Verzeihung, das war nun ein recht ausführlicher Prüfmaschinen-Exkurs, weshalb ich noch kurz darauf hinweisen möchte, dass in der Ausgabe 3 auch noch viele weitere, hochinteressante Themen darauf warten, von Ihnen entdeckt zu werden.

Viel Spaß bei der Lektüre und auf oder „mit“ der IDS. Letzteres gesetzt dem Fall, dass Sie sich für eine virtuelle Teilnahme entschieden haben.

Ihr Dan Kramer



Dan Kramer
E-Mail:
magazin@quintessenz.de

INHALT

- 1 IDS 2021
- 2 Editorial | IDS News
- 3 IDS News | Abstracts
- 4-5 IDS Hallenplan | Firmen
- 6-7 IDS News | Industrie News
- 8 IDS News
- 10-11 Interview
- 12 IDS News
- 14-15 Porträt
- 17 Industrie News
- 18 Industrie News
- 19 IDS News
- 22 Hot Shit
- 25 News
- 26 News
- 28-29 IDS News
- 30 News



Alle Inhalte und Ausgaben finden Sie unter nebenstehendem QR Code oder unter: www.quintessenz-magazin.de

IMPRESSUM

QUINTESSENZ – DAS MAGAZIN

Copyright

© by Quintessenz Verlags-GmbH, 2021

Verlag:

Quintessenz Verlags-GmbH
Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin
Telefon: 030/761 80-5
Telefax: 030/761 80-680
E-Mail: info@quintessenz.de
www.quintessenz-publishing.com

Herausgeber und Geschäftsführer:

Christian W. Haase

Redaktionsleitung Zeitschriften:

Dr. Marina Rothenbücher

Redaktion:

Dan Kramer (magazin@quintessenz.de)

Gestaltung:

Nina Küchler

Vertrieb:

Adelina Hoffmann
(abo@quintessenz.de)

Media Services:

Markus Queitsch
(Tel. 030/76180-644 und 0172/9337133)
E-Mail: queitsch@quintessenz.de

Anzeigenpreisliste Nr. 72,
gültig ab 1. Januar 2021

ISSN

2747-7320

Schutzgebühr

€ 3,80

Druck:

Möller Druck und Verlag GmbH,
Ahrensfelde bei Berlin

Titelbild:

© Shutterstock, r.classen

IDS NEWS



IDS 2021: DMG IST PERSÖNLICH UND VIRTUELL FÜR SEINE BESUCHER DA

Keine Frage: In diesem IDS-Jahr wird einiges anders sein als gewohnt. DMG möchte dennoch einen intensiven Austausch im Umfeld der IDS 2021 ermöglichen – und zwar auch für diejenigen, die nicht persönlich anreisen.

INTERAKTIVE ONLINE-EVENTS AUS DEM DMG STUDIO

Im Rahmen der virtuellen Messeplattform „IDSconnect“ bietet DMG rund um seine Innovationen ein spannendes Online-Paket an. Dieses können Interessierte auf zwei Plattformen erleben: über die IDSconnect und die DMG Landingpage. Anlässlich der IDS wurde am Firmensitz in Hamburg ein brandneues DMG Studio eingerichtet, aus

dem zahlreiche renommierte Experten referieren werden. Modernste Studioteknik ermöglicht es, bestens miteinander zu konferieren – fast so, als wären alle persönlich anwesend.

Die Inhalte der interaktiven Online-Events reichen von Präsentationen und Demos rund um den dentalen 3-D-Druck bis zur Infiltrations-Live-Behandlung. Das Programm ist über den unten aufgeführten Link abrufbar.

AUCH IN KÖLN FÜR SIE DA

Natürlich wird DMG auch direkt mit einem Stand auf der Messe vertreten sein. Dieses Jahr etwas kleiner, dafür an noch prominenterer Stelle, zwar wie gewohnt in der Halle 10.1, aber direkt vorne an den Rolltreppen, auf dem Stand G018. Dort besteht die Möglichkeit, auf 100 Quadratmetern die DMG Produktneuheiten kennenzulernen. Zum Beispiel die DentaMile Lösungen für den 3-D-Druck, den neuartigen Glasionomerezement Delta-Fil, das semi-permanente LuxaCrown oder das innovative Ecosite Elements Composite-System.

DMG verspricht die konsequente Umsetzung des Hygienekonzepts. Ob virtuell oder persönlich vor Ort, DMG freut sich auf seine Besucher und die IDS 2021.

Weitere Infos unter dmg-dental.com/ids

DMG
Elbgastr. 248 | 22547 Hamburg
Freephone: 0800 3644262
info@dmg-dental.com
www.facebook.com/dmgdental

HALLE 10.1
STAND G018



3-D-GEDRUCKTE PERMANENTE VERSORGUNGEN AUS VARSEOSMILE CROWN PLUS VON BEGO: DEFINITIV, SCHNELL UND SCHÖN

Abb. 1

Anwender, Behandler und Patienten profitieren von einem noch breiteren Einsatzspektrum des permanenten 3-D-Druck-Materials VarseoSmile Crown plus, das den Wunsch nach einer schnellen und günstigen sowie gleichzeitig ästhetischen und langlebigen Patientenversorgung Wirklichkeit werden lässt.

Bego präsentierte zu Beginn des vergangenen Jahres mit VarseoSmile Crown plus das erste als Medizinprodukt der Klasse IIa zugelassene zahnfarbene, keramisch gefüllte Hybridmaterial für den 3-D-Druck permanenter Einzelkronen, Inlays, Onlays, Table Tops und Veneers. Mitte dieses Jahres wurde das breite Anwendungsspektrum des biokompatiblen Materials, das in sieben Vita* classical Farben angeboten wird, gleich in mehrfacher Hinsicht erweitert und die Eignung des Materials von wissenschaftlichen Studien renommierter Universitäten und Institute bestätigt.

Neueste Untersuchungen zeigen, dass diese Eignung des Materials auch für Verblendschalen auf Metallgerüsten ausgedehnt werden kann – eine Anwendungsmöglichkeit, die die Effizienz der Verblendung von Kombinationsarbeiten revolutionieren könnte.

Weitere Neuerungen beziehen sich auf die Ästhetik der aus VarseoSmile Crown plus gedruckten Versorgungen.

Auf Basis einer erweiterten Rezeptur weisen die Restaurationen nun eine dem natürlichen Zahn ähnliche Fluoreszenz auf. Darüber hinaus ist die Individualisierung der endpolymerisierten Druckobjekte mit Malfarben und nun auch mit handelsüblichen Verblendkompositen möglich. Auch die Möglichkeit, bereits gedruckte Objekte im Bedarfsfall außerhalb des Patientenmunds mit VarseoSmile Crown plus zu ergänzen oder zu reparieren und dabei keine Einbußen hinsichtlich der Stabilität hinnehmen zu müssen, ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil bei der praktischen Anwendung.

Im Laufe der vergangenen Monate wurde zudem das Spektrum der für die Verarbeitung von VarseoSmile Crown plus zugelassenen 3-D-Drucker erweitert (Abb. 1), um das Material möglichst vielen Anwendern zugänglich zu machen – auch solchen, die keinen 3-D-Drucker der Bego Varseo-Drucker-Familie besitzen.

Die vollumfängliche Integration in den digitalen Workflow und die niedrigen Materialkosten von etwa zwei Euro pro Krone sorgen für eine schnelle Versorgungsmöglichkeit mit einem hervorragenden Preis-Leistungsverhältnis. Patienten können im Zusammenspiel von Anwender und Behandler bei Druckzeiten von – je nach Drucker – weniger als einer Stunde innerhalb von einer Sitzung mit einer

ästhetischen und langlebigen Restauration versorgt werden (Abb. 2). Alle Informationen zum 3-D-Druck von permanentem Zahnersatz aus VarseoSmile Crown plus, die Übersicht kompatibler 3-D-Druck-Systemkomponenten, die Zusammenfassung der durchgeführten wissenschaftlichen Studien sowie die Möglichkeit zur Bestellung kostenfreier VarseoSmile Crown plus Testmusterkronen finden sich über den im folgenden aufgeführten QR-Code.

* Dieses Zeichen ist eine geschäftliche Bezeichnung/ eingetragene Marke eines Unternehmens, das nicht zur Bego Unternehmensgruppe gehört.

Weitere Infos unter: www.bego.com

Bego Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: +49 421 2028-220
Fax: +49 421 2028-100
vertrieb@bego.com



HALLE 10.2
STAND
M010-N019



Abb. 2

Abb. 1: Das Spektrum an 3-D-Druckern, die für die Verarbeitung von VarseoSmile Crown plus zugelassen sind, wächst aufgrund diverser Partnerschaften mit namhaften 3-D-Drucker-Herstellern kontinuierlich.

Abb. 2: VarseoSmile Crown plus bietet ein breites Anwendungsspektrum.

Abb. 1: © Bego, SprintRay, Formlabs, Asiga | Abb. 2: © Bego

ABSTRACTS

3-D-DRUCK VON DEFINITIVEM ZAHNERSETZ. DEZEMENTIERUNGSVERHALTEN UND BRUCHFESTIGKEIT VON KRONEN AUS VARSEOSMILE CROWN PLUS VON BEGO

SCHWEIGER JOSEF, ERDELT KURT-JÜRGEN, EDELHOFF DANIEL, MÜLLER HAGEN, GÜTH JAN-FRDERIK.
QZ - QUINTESSENZ ZAHNTECHNIK, 2021 APR;47(4):347-381

SCHLAGWÖRTER: 3-Druck, definitiver Zahnersatz, Kompositmaterial, Dezementierung, Bruchfestigkeit

VarseoSmile Crown plus ist das weltweit erste keramisch gefüllte Hybridmaterial für den 3-D-Druck permanenter Einzelkronen, Inlays, Onlays und Veneers. In einer Reihe präklinischer wissenschaftlicher Studien wurden verschiedenste Aspekte untersucht. In diesem Bericht werden die Ergebnisse zum Dezementierungsverhalten additiv gefertigter Kronen aus VarseoSmile Crown plus und die Ergebnisse zur initialen Bruchfestigkeit beschrieben.

3D PRINTING IN DIGITAL PROSTHETIC DENTISTRY: AN OVERVIEW OF RECENT DEVELOPMENTS IN ADDITIVE MANUFACTURING

SCHWEIGER JOSEF, EDELHOFF DANIEL, GÜTH JAN-FRDERIK.
J. CLIN. MED. 2021,10(9), 2010;HTTPS://DOI.ORG/10.3390/JCM10092010

KEYWORDS: 3D printing; digital one-piece casting; multi-material 3D printing; graphic 3D models; 3D printing using composite resin; digital pressing technology; 3D printing using zirconia; hybrid production

Popular media now often present 3D printing as a widely employed technology for the production of dental prostheses. This article aims to show, based on factual information, to what extent 3D printing can be used in dental laboratories and dental practices at present. It attempts to present a rational evaluation of today's applications of 3D printing technology in the context of dental restorations. In addition, the article discusses future perspectives and examines the ongoing viability of traditional dental laboratory services and manufacturing processes. It also shows which expertise is needed for the digital additive manufacturing of dental restorations.

Der Artikel steht auch online über den untenstehenden QR-Code kostenlos zur Verfügung.



3-D-GEDRUCKTE RESTAURATIONEN ALS NEUE THERAPIEMÖGLICHKEIT

PRAUSE ELISABETH, HEY JEREMIAS, BEUER FLORIAN, NICIC ROBERT
ZM 111, NR. 13, 1.7.2021, (1246)

SCHLAGWÖRTER: 3-D-Druck, 3-D-Druckverfahren, Anwendungsbereiche, definitiver Zahnersatz, Farbstabilität, Hybridmaterial, Präparation, Therapiemöglichkeiten, Werkstoffkunde

Die Entwicklungen im Bereich des dentalen 3-D-Drucks sind inzwischen so weit fortgeschritten, dass die – über das experimentelle Stadium hinausgehende – klinische Anwendung in Sichtweite kommt. Die Technologie verspricht ästhetische, preisgünstige und schnelle definitive Versorgungen. Erste klinische Studien hierzu werden an der Charité – Universitätsmedizin Berlin durchgeführt. Besonderes Augenmerk liegt auf der Erprobung eines keramisch gefüllten Hybridmaterials in Bezug auf dessen Farbstabilität und Verschleißverhalten.

Der Artikel steht auch online über den untenstehenden QR-Code kostenlos zur Verfügung.





IDS
Internationale Dental-Schau
22.-25. September 2021

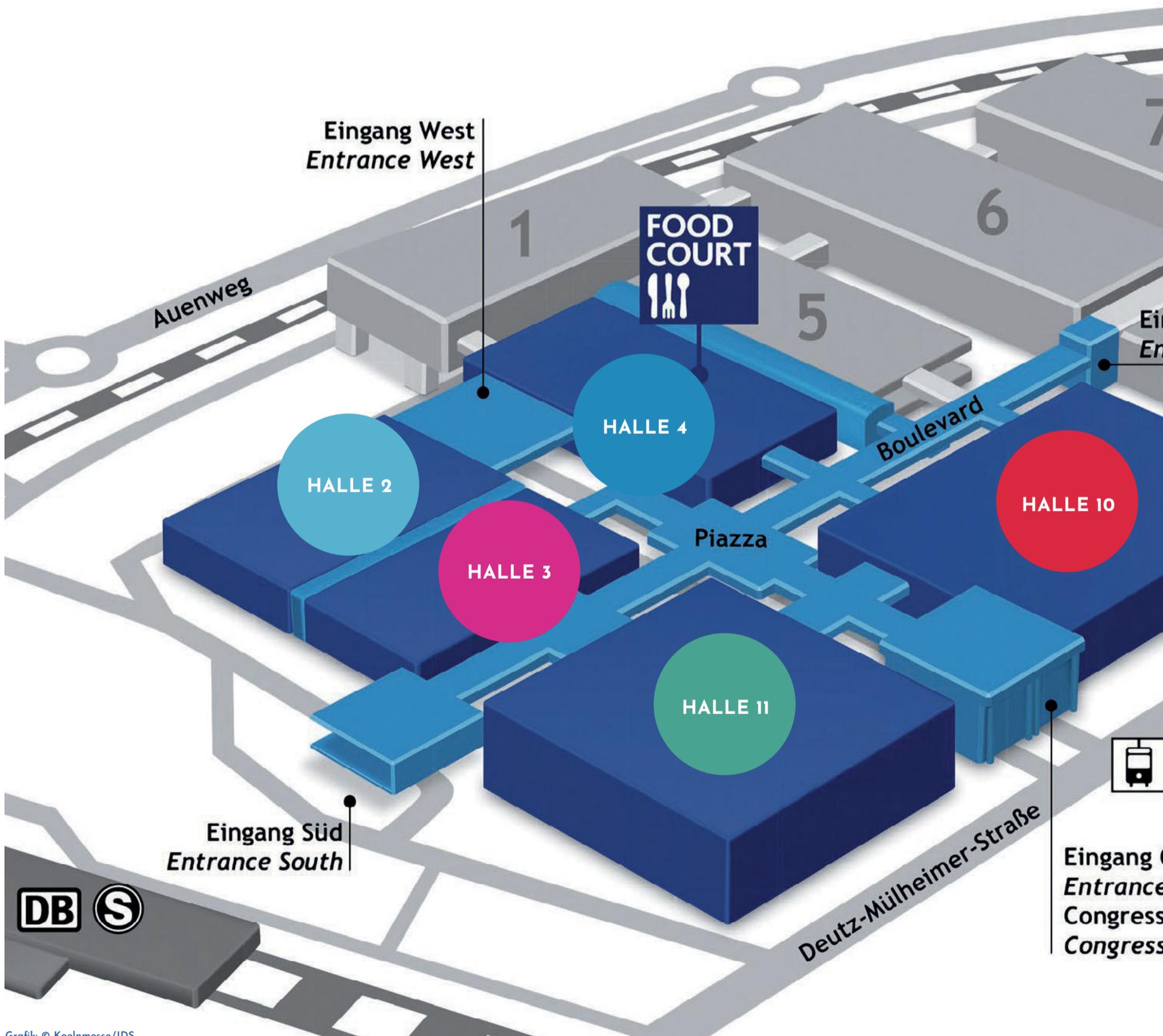
Veranstalter:
GFDI Gesellschaft zur Förderung
der Dental-Industrie mbH,
Wirtschaftsunternehmen des VDDI

Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V
Durchführung und Organisation:
Koelnmesse GmbH
Koelnmesse, Messegelände Köln-Deutz

Öffnungszeiten für Aussteller:
tägl. 08:00 - 19:00 Uhr
Öffnungszeiten für Besucher:
tägl. 09:00 - 18:00 Uhr



39. Internationale Dental-Schau · 39th International Dental Show KÖLN · COLOGNE, 22.-25.09.2021 HALLENPLAN · HALL PLAN



Grafik: © Koelnmesse/IDS

IDS SPEZIAL 2021

Congress-Centrum Nord
Congress-Centre North

Eingang Boulevard
Entrance Boulevard

Ost
East
-Centrum Ost
-Centre East

Messekreisel

Zoostraße

Deutz-Mülheimer-Straße

SO FINDEN SIE DIE AUSSTELLER AUS DIESER AUSGABE AUF DER IDS:

Halle 2.2

A030-B031	BLUE SAFETY	Seite 1
-----------	-------------	---------

Halle 3.2

A010-B011	Amann Girrbach	Seite 8
A020-C021	exocad	Seite 20

Halle 10.1

G018	DMG	Seite 2
B040-C049	Scheu Dental	Seite 31

Halle 10.2

M010-N019	BEGO	Seite 3
P032	CleanImplant	Seite 29
O041	SAM	Seite 7
L028-M029	XO CARE A/S	Seite 20

Halle 11.1

H010-J019	Dentona	Seite 6
B010-C019	Shofu	Seite 6

Halle 11.2

K010	Planmeca	Seite 11-12
N048	Wawibox/Caprimed	Seite 25
P018-R019	DZR	Seite 12



Abb. 1: Shofu Disk ZR Lucent Supra kombiniert unterschiedliche Festigkeits- und Transluzenzwerte.

SHOFU DISK ZR LUCENT SUPRA - DAS MULTIPower-PREMIUM-ZIRKONOXID FÜR JEDE INDIKATION

Das neue Zirkonoxid Shofu Disk ZR Lucent Supra kombiniert drei hochfeste Zirkonoxid-Varianten in einem leistungsfähigen Multilayer-Werkstoff. Vom Zahnhals zum Zahnschmelz zunehmende Transluzenzgrade und eine sehr hohe Biegefestigkeit in allen Zonen empfehlen es als Premium-Lösung für jede klinische Herausforderung. Ob monolithisch, teil- oder vollverblendet: Shofu Disk ZR Lucent Supra überzeugt aufgrund seiner Eigenschaften in jedem Weiterverarbeitungs-Szenario.

Das neue Shofu Disk ZR Lucent Supra deckt nun ein breiteres Indikationsspektrum ab, da damit bis zu 14-gliedrige Brücken mit zwei Zwischengliedern im Front- und Seitenzahnbereich realisiert werden können. Aufgrund der gegenüber Disk ZR Lucent höheren Lichtreflexion im Halsbereich sind auch mit Disk ZR Lucent Supra vitale Ergebnisse ohne Kompromisse möglich – besonders in Fällen mit höherem Maskierungsbedarf wie z. B. auf verfärbten Stümpfen und Implantanten.

ÜBERZEUGENDE „TWO DISK SOLUTION“

Shofu spricht mit den neuen 98,5-mm-Disks besonders Anwender an, die auf der Suche nach einem hochfesten, höchästhetischen Zirkonoxid für praktisch jede Indikation sind und sich dabei auf die qualitativen Vorzüge eines Markenprodukts verlassen möchten.

Das neue Shofu Disk ZR Lucent Supra hat die gleiche Graduierung wie Disk ZR Lucent mit den gleichen sanften Farbübergängen an den fünf statt lediglich zwei bis drei Schichten. Jedoch bestehen die Schichten nicht wie bei Disk ZR Lucent aus einem Werkstoff, der schichtweise unterschiedlich eingefärbt ist, sondern aus verschiedenen Zirkonoxiden mit unterschiedlichen Festigkeits- und Transluzenzwerten (Abb. 1):

- im Schmelzbereich 1.034 MPa Festigkeit – 44 % Transluzenz
- im Dentinbereich 1.163 MPa Festigkeit – 40 % Transluzenz
- im Halsbereich 1.454 MPa Festigkeit – 37 % Transluzenz

Die Zirkonoxide unterscheiden sich vor allem in der Größe ihrer Partikel, aus denen sie zusammengesetzt sind.

AUF DIE TEILCHENGRÖSSE KOMMT ES AN

Je größer die Zirkonoxid-Partikel, desto mehr Licht lassen sie durch und desto weniger Licht brechen bzw. reflektieren sie. Je feiner die Partikel hingegen sind, desto stärker reflektieren und streuen sie das Licht an den Oberflächen der Körner, den Korngrenzen. Werden bei Zirkonoxiden mit durchgängig gleicher Partikelgröße Chroma und Opazität über das Zumischen von Farbstoff erzeugt, geschieht dies bei Disk ZR Lucent Supra über die Lichtreflexion bzw. -brechung an den Korngrenzen. Dieses Phänomen wirkt sich besonders im Zervikalbereich vorteilhaft auf die ästhetische Wirkung der Restauration aus. Während beige-mischte Farben die Optik leblos und unnatürlich wirken lassen, heben die kleinen Partikel die Lichtreflexion an. Dadurch wirkt die aus einem ZR Lucent Supra Rohling gefertigte Restauration im Zervikalbereich deutlich heller, brillanter und lebendiger – auch bei Implantatarbeiten.

KEIN RISIKO - AUCH BEI GROSSEN KONSTRUKTIONEN

Neben den optischen Vorteilen bietet die hohe Biegefestigkeit von Disk ZR Lucent Supra von mehr als 1.000 MPa über die gesamte Rondenhöhe mehr Sicherheit bei sehr großen Restaurationen – etwa bei einer 14-gliedrigen Brücke im Unterkiefer mit stark aufsteigendem Ast. Damit stabilitätskritische Bereiche nicht in einer „weniger festen“ Zone der Ronde liegen, ist ein Zirkonoxid wie Disk ZR Lucent Supra indiziert, da dessen Festigkeit über die gesamte Höhe oberhalb der Minimalmarke von 1.000 MPa liegt. So haben Anwender die freie Wahl der Nesting-Position in der Disk – auch bei großen Restaurationen.

PERFEKT BIS INS DETAIL: BEMALEN, ÄSTHETISCH OPTIMIEREN, POLIEREN

Bei Bedarf können monolithische Restaurationen aus Disk ZR Lucent Supra mit Vintage Art Universal Mal-farben und Glasurmassen ästhetisch optimiert und versiegelt werden. Wer ein reduziertes Gerüst ästhetisch perfektionieren möchte, ergänzt die anatomische Form mithilfe der Vintage ZR Schmelzmassen.

Perfekte Oberflächen sind in nur drei Schritten erreichbar: mit Dura-Green DIA Diamantschleifsteinchen, ZiLMaster Coarse Silikonpolierern und ZirGloss Hochleistungs-polierpaste. Die graduelle Steigerung der Feinheitsgrade dieser drei Komponenten von grob nach fein hat System und liefert perfekt versiegelte Oberflächen – zeitsparend und so gut wie glasiert.

Die Shofu Disk ZR Lucent Supra 98,5-mm-Disks sind in zwölf Farben und in den fünf Stärken 12, 14, 16, 18 und 22 mm im Fachhandel erhältlich.

Direktlink zur Produktseite:
www.shofu.de/produkt/shofu-disk-zr-lucent-supra/

Shofu Dental GmbH
An der Pönt 70
40885 Ratingen
Tel.: +49 2102 8664-0
info@shofu.de

HALLE 11.1
STAND B010-C019



Abb. 1: Mit optiprint zero bietet dentona das erste 3-D-Druckharz mit 0 % Polymerisationsschrumpfung. Damit empfiehlt sich das 3-D-Druckmaterial für die CAD/Cast-Technik und sorgt für absolut passgenaue Gussergebnisse.

OPTIPRINT ZERO – DAS 3-D-DRUCKHARZ FÜR „MODELLGUSSTRUKTUREN“ MIT 0 % POLYMERISATIONSSCHRUMPF

Hier ist der Name Programm. Das neue 3-D-Druckharz optiprint zero von dentona hebt mit 0 % Polymerisationsschrumpfung das CAD/Cast-Verfahren auf ein neues Level (Abb. 1). Das rückstandslos ausbrennbare Premiumharz überzeugt durch Präzision, glatte Oberflächen und verzugsfreie Gussobjekte – die Basis für hochpräzise Modellgussgerüste sowie metallische Kronen und Brücken.

Das Drucken (3-D-Druck) und anschließende konventionelle Weiterverarbeiten von Modellgussstrukturen, Kronen und Brücken (CAD/Cast) schätzen viele Dental-labore als attraktive Alternative zur Außer-Haus-Fertigung. Die Vorteile sprechen für sich: der Fertigungsprozess verbleibt in eigener Hand, die Kosten für das Outsourcing werden gespart, die Transportwege und der damit verbundene Zeitaufwand entfallen, der laboreigene 3-D-Drucker wird noch besser ausgelastet. Beim so-

genannten CAD/Cast-Verfahren wird das Gerüst in der Software konstruiert (CAD), mittels 3-D-Druck in ein ausbrennfähiges Material überführt und anschließend konventionell per dentalem Feinguss (Cast) in eine Metalllegierung umgesetzt.

AUSGEREIFT FÜR DIE GUSSTECHNIK: 0 % SCHRUMPF = 100 % PRÄZISION

Grundlage für ein ausgezeichnetes Ergebnis im CAD/Cast-Verfahren sind u. a. die Ausbrennfähigkeit und die Verzugfreiheit des eingesetzten Kunststoffes. Zudem entscheidet der Polymerisationsschrumpfung über die Passung des gegossenen Gerüsts. Wer keine Kompromisse in der Präzision eingehen möchte, setzt auf 0 % Schrumpfung. Hierfür steht optiprint zero, das als erstes 3-D-Druckharz mit dieser Eigenschaft für den CAD/Cast-Prozess optimiert ist (Abb. 2). Das rückstandslos verbrennbare Premiumharz sorgt aufgrund seiner hohen Grünfestigkeit in Verbindung mit einer niedrigen Viskosität dafür, dass damit präzise Gussobjekte (Modellgussstrukturen, Kronen, Brücken) gedruckt werden können. Sehr grazile Supportstrukturen gewährleisten verzugsfreie Gussteile. Glatte Oberflächen vereinfachen die manuellen Arbeitsschritte nach dem Guss (z. B. Politur) und selbst feinste Oberflächenstrukturen werden detailgetreu wiedergegeben.

Mit optiprint zero lässt sich der 3-D-Druck kompromisslos mit der bewährten Gusstechnik kombinieren. 0 % Polymerisationsschrumpfung – das bedeutet einen sicheren Prozess und 100 % Präzision.

ZEITGEMÄSSE ZAHNTECHNIK - KLASSISCHE UND DIGITALE LÖSUNGEN

Auf der IDS 2021 erhalten Messebesucher am Stand der dentona AG einen attraktiven Überblick über das weite Portfolio der klassischen und digitalen Zahntechnik. Gezeigt werden moderne und bewährte Geräte- sowie Materiallösungen, die bereits nachhaltig zum Erfolg

des Dentallabors beitragen. Wirtschaftlich, qualitativ hochwertig – immer konzipiert auf die Bedürfnisse von Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern. Dabei ist die Anzahl an Neuheiten aus der digitalen und klassischen Produktwelt so groß wie nie zuvor. Insbesondere im Bereich der 3-D-Druckharze werden die maßgebenden Weiterentwicklungen innerhalb der optiprint-Familie begeistern. Am Stand bietet sich die gute Gelegenheit für den persönlichen Austausch mit erfahrenen Anwendern und Technikern.

Weitere Infos unter www.optiprint.net oder www.dentona.de

dentona AG
Otto-Hahn-Straße 27 | 44227 Dortmund
Tel.: +49 0231 5556-0
Fax: +49 0231 5556-30
mailbox@dentona.de

HALLE 11.1
STAND H010-J019



Abb. 2: Eine aus optiprint zero 3-D-gedruckte Modellgussstruktur.

copyright by
all rights reserved



Abb. 1 Mit „Zirkon BioStar Ultra Multilayer“ bietet picodent ein hochtransluzentes und hochfestes Zirkonoxid für alle Indikationen.

„ZIRKON BIOSTAR ULTRA MULTILAYER“ VON PICODENT: MEHRSCHICHTIGES ZIRKONOXID MIT BEMERKENSWERTEN EIGENSCHAFTEN

Laut picodent möchte man für seine Kunden Tag für Tag immer einen Schritt voraus sein. Dies gilt sowohl für analoge als auch für digitale Technologien. Heute hat sich picodent zum Komplettanbieter für die digitale Zahntechnik gemauert, sodass das Portfolio nun auch Fräsmaschinen und 3-D-Drucker umfasst. Erklärtes Ziel der picodent ist es, stetig zu wachsen, um auch in Zukunft für seine Kunden immer am Puls der Zeit sein zu können.

Nun bietet picodent das mehrschichtige Zirkonoxid „Zirkon BioStar Ultra Multilayer“ (Abb. 1). Dieses zeichnet sich durch vier Übergangsschichten und eine Inzisalschicht aus, die perfekt aufeinander abgestimmt sind und zugleich dafür sorgen, dass die daraus gefertigten Restaurationen natürlich aussehen.

Den größten Fortschritt verzeichnet das Material in Bezug auf seine Transluzenz und Biegefestigkeit. „Zirkon Bio-Star Ultra Multilayer“ weist einen Transluzenzwert von 45 % auf und erreicht eine Endhärte von mehr als 1.250 MPa (3-Punkt-Biegeversuch). Diese Eigenschaften sorgen dafür, dass „Zirkon BioStar Ultra Multilayer“ ein echtes Allround-Material ist und sich damit jegliches Indikationsspektrum abdecken lässt. Unabhängig davon, ob es sich um die Anfertigung einer Einzelkrone, von Zirkonoxid-Teleskopkronen bis hin zu 14-gliedrigen Brücken dreht.

Die neu entwickelte Kristallstruktur, die eine bedeutende Neuerung der picodent Zirkonoxid-Rohlinge darstellt, besteht zu 30 % aus kubischen Kristallgefügen. Diese führen zu der hohen Transluzenz des Materials und verleihen den daraus gefertigten Restaurationen ein naturkonformes Finish. 70 % des Gefüges werden von tetragonalen Kristallen ausgemacht, die wiederum für die hohe Stabilität der aus „Zirkon BioStar Ultra Multilayer“ gefertigten Restaurationen sorgen.

TECHNISCHE DATEN:

- Hochtransluzent (45 %)
- Hohe Biegefestigkeit: > 1.250 MPa
- Sintertemperatur: 1.450°C
- Für alle dentalen Konstruktionen indiziert
- Sichere Farbproduktion durch industrielle Einfärbung
- In 16 Vita Zahnfarben erhältlich
- Rondendurchmesser: 98,5 mm

Weiterführende Informationen zu „Zirkon BioStar Ultra Multilayer“ und der digitalen Produktreihe von picodent finden sich über den unten aufgeführten Link. Interessierte erhalten auf Anfrage den neuen picodent Digital Katalog, in dem alle digitalen Verbrauchsmaterialien, Scanner, Fräsmaschinen und der neue 3-D-Drucker aufgeführt sind.

Weitere Infos unter www.picodent.de oder über den nebenstehenden QR-Code

picodent Dental Produktions- und Vertriebs GmbH
Lüdenschneider Straße 24
51688 Wipperfürth



LESODENT – COMPUTERBASIERTE INTERAKTIVE LERNSOFTWARE FÜR KOMPLEXE FERTIGUNGSABLÄUFE IM ZAHNTECHNIKERHANDWERK

Die Herstellung keramisch verblendeter Frontzahnkronen zählt zu den schwierigsten und herausforderndsten Tätigkeitsfeldern eines Zahntechnikers. Während der Ausbildung steht für die Vermittlung und das Erlernen dieser Technik oftmals nur eine beschränkte Zeit zur Verfügung. Das Schichten einer keramischen Verblendung setzt neben werkstoffkundlichem Wissen viel Übung und individuelle Betreuung voraus, die von den Lehrenden, aber auch seitens der Lernenden im normalen „Tagesgeschäft“ nicht gewährleistet oder in Anspruch genommen werden kann. Somit lernen die meisten „Keramiker“ erst nach mehreren Berufsjahren, wie man mit keramischen Massen naturgetreu verblendet.

Um die Auswirkungen der schichtweisen Verarbeitung von Verblendmassen mit unterschiedlichen optischen Eigenschaften auf das Ergebnis einer Restauration zu verstehen und das resultierende Erscheinungsbild im Einzelfall ursächlich erklären oder prognostizieren zu können, wären tiefgreifende physikalische Kenntnisse zum Thema Lichtausbreitung in streuenden Medien erforderlich. Kenntnisse, die im Rahmen der Zahntechnikerausbildung nicht vermittelt werden können.

Um diesem Dilemma begegnen zu können, wurde durch die Werkstoffkunde der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Klinikums der Universität München (LMU), dem Institut für Lasertechnologie in der Medizin und Messtechnik (ILM) und der Forschungsvereinigung Gesellschaft zur Förderung angewandter Informatik e.V. (GfAI) ein Forschungsprojekt, das über die AiF im Rahmen des Programms zur Förderung der Industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert wird, ins Leben gerufen. Das geplante, interdisziplinäre IGF-Vorhaben (der Disziplinen Dentaltechnologie, Informatik und Physik) LeSoDent (LernSoftware für komplexe Fertigungsabläufe im Zahntechnikerhandwerk) hat das Ziel, praktisches Arbeiten mit innovativen Simulationsansätzen und hochqualitativer Computergrafik an einem interaktiven und an den Wissensstand der Lernenden adaptierbaren Lehrarbeitsplatz zu ergänzen und zu erweitern, und so eine effektivere Vermittlung der Technik des manuellen Verblendens von Frontzahnkronen mit keramischen Verblendmassen einschließlich der werkstoffkundlichen Grundlagen zu ermöglichen (Schwerpunkt: Lern-/Lehrsoftware).

Für die Anleitung, Kontrolle und Ergebnisvalidierung werden im Lern-/Lehrprozess kombinierte Farbwert- und 3-D-Messungen sowie auf Volumenmodellen basierende Monte-Carlo-Simulationen genutzt.

Projektbegleitender Ausschuss (PA) ist ein Steuerungs- und Beratungsgremium für die an dem IGF-Vorhaben beteiligten Forschungsstellen, das die Belange der industriellen Praxis, von der Planung und Bearbeitung des Vorhabens bis hin zur Darstellung der Ergebnisse immer wieder in den Mittelpunkt stellt.

Die diversen Arbeitspakete werden innerhalb der Forschungsstellen LMU, ILM und GfAI in stetigem Austausch bearbeitet.

Weitere Infos unter www.facebook.com/werkstoffkundeforschung/



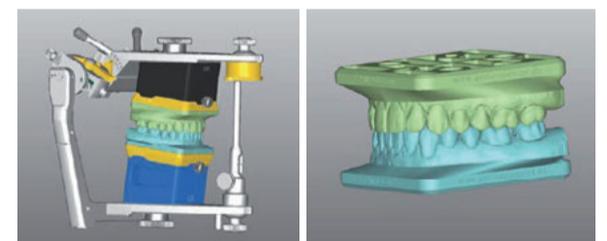
DIE PROTHETIK TALK SHOW BY SSOP – MIT DEN „LEGENDEN DER PROTHETIK“

Jürg Stuck, Max Bosshart und Peter Lerch, allesamt Größen der Dentalwelt, kommen am 6. November 2021 in Leipzig einmalig für eine Gesprächsrunde zusammen. Die Swiss School of Prosthodontics by Candulor und der Quintessenz Verlag präsentieren ein neues Format: Die Prothetik Talk Show – eine Hybrid-Veranstaltung, bei der sich das „Who is Who“ der Dentalwelt trifft, und man neue Seiten dieser dentalen Persönlichkeiten kennenlernen kann. Eine gute Gelegenheit, um die Covid-Situation hinter sich zu lassen und mit den drei Legenden in ihre Vergangenheit sowie deren Gegenwart einzutauchen und in die Zukunft zu blicken sowie Perspektiven zu den unterschiedlichsten Themen der Prothetik direkt, ehrlich und unverfälscht zu diskutieren. Alle drei legen großen Wert darauf, Patienten ganzheitlich zu betrachten und im Rahmen ihres Know-hows und ihrer Möglichkeiten zu helfen, sie stehen für Wissensvermittlung und teilen ihre Erfahrung schon über Jahrzehnte. Moderiert wird die Prothetik Talk Show von Hans Joachim Lotz, der als Allrounder den drei Herren auf den Zahn fühlen wird. Im Rahmen der Veranstaltung werden zudem die Platzierungen des KunstZahnWerk Wettbewerbs 2021 bekanntgegeben.

Weitere Informationen und Tickets über den nebenstehenden QR-Code oder unter www.quint.link/prothetik-talk-2021



SAM IDS Halle 10.2 Stand 0-41



ANALOG MEETS DIGITAL

Viele neue spannende Projekte präsentiert das Traditions- & Familienunternehmen auch dieses Jahr wieder zur IDS.



www.AXIOPRISA.de
Eine Kombination aus Software, analogem Transferbogen und einem Intraoralscanner um eine schädelbezogene Übertragung der Oberkieferposition in die CAD/CAM zu ermöglichen. Ganz ohne DVT oder Laborscan. Schnell – präzise – kostengünstig. Software für PC und Apple.



www.AXIOSNAPMOUNT.de
Die Montage von gedruckten Modellen für den Artikulator ohne Kompromisse. Materialschonend – zeitsparend – mit Splitcast. Inkl. individueller Beschriftung. Software für PC und Apple.



www.AXIOSIM.de
Software zur graphischen und numerischen Ermittlung der okklusalen Fehler und deren Auswirkung auf das Kiefergelenk bei Montagefehlern/ Oberkieferfehlpositionierung. Hervorragend für die Lehre und das Eigenstudium. In Zusammenarbeit mit Dr. Wolf-Dieter Seeher (Funktionspezialist aus München) entstanden. Software für PC und Apple.



www.AXIOCOMP.de
Die kostenlose Schulungssoftware um mit SAM Produkten und Beispielfällen analoge Simulationen digital durchführen zu können. Ein Muss für jede studentische und weiterführende Ausbildung rund um den Artikulator.



AMANN GIRRBACH AUF DER IDS 2021: ERWEITERUNG DES INTEGRIERTEN CERAMILL CAD/CAM-WORKFLOWS - DIGITALE LÖSUNGEN EBENEN DEN WEG IN DIE PRAXIS

Amann Girrbach sorgt mit Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) für eine interdisziplinäre, zukunftsorientierte Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker und erhöht die Geschwindigkeit des Fertigungsprozesses.

Mit der Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) erweitert Amann Girrbach seinen integrierten digitalen Workflow hin zum Zahnarzt und schließt somit die vorhandene Kommunikationslücke zwischen Praxis und Labor. Beide Disziplinen bringen dabei ihre Kernkompetenzen ein, um die Patienten noch schneller und unkomplizierter mit einem definitiven und funktionalen Zahnersatz zu versorgen – kleinere Einheiten sogar am selben Tag, abhängig von der örtlichen Distanz beider Partner. Je nach Art der gewünschten Zusammenarbeit stehen

drei Team-Workflows in Kombination mit den zugehörigen Ceramill DRS Kits zur Verfügung. Zentrale Grundlage dieser Workflows ist jeweils die neue digitale Plattform AG.Live, die ein Infrastruktur- und Patientenfallmanagement in einer bisher nicht realisierbaren Durchgängigkeit und Effizienz bietet und den Informations- und Arbeitsfluss zwischen Praxis und Labor auf eine neue Ebene hebt.

Als Basis- und Einstiegsvariante fungiert das Ceramill DRS Connection Kit, mit dem Zahnärzte und Labore die Vorteile der Digitalisierung bereits voll nutzen können. Es besteht aus dem Intraoralscanner, dem Ceramill Map DRS, der zugehörigen Scan-Software und der Anbindung an AG.Live. Jegliche Auftragsdaten inklusive aller benötigten Informationen können somit nahtlos und in Echtzeit mit dem Labor geteilt werden. Somit sind keine handgeschriebenen Auftragsblätter und konventionellen Abdrücke mehr erforderlich. Nur noch ein einziger physischer Transport ist nötig: jener, der die Restauration – bei simplen Arbeiten noch am selben Tag – in die Praxis bringt, um sie dem Patienten einzusetzen. Dies führt zu einem besseren Zahnarzt-Erlebnis für den Patienten und bringt der Praxis im Endeffekt neue Patienten und dem Labor mehr Aufträge.

Wenn das favorisierte Material Zirkonoxid ist, kann das High-Speed Zirconia Kit, bestehend aus dem Schnellsinterzirkonoxid Zolid DRS und einem dazugehörigen Sinterofen Ceramill Therm DRS, das Labor optimal dabei unterstützen, einfache Arbeiten noch am selben Tag aus Zirkonoxid zu fertigen und an die Praxis zu liefern.

Um Patienten in einem weiteren Schritt noch schneller mit Zahnersatz zu versorgen, kann das System in der Praxis zu einem späteren Zeitpunkt mit dem Ceramill DRS Production Kit erweitert werden. Somit können einfache Restaurationen in der Praxis gefertigt und dem Patienten innerhalb einer Sitzung eingesetzt werden.

Alle Ceramill DRS Kits können in Deutschland ab sofort vorbestellt werden. Das High-Speed Zirconia Kit ist für Labore bereits verfügbar. DRS-Anwender der ersten Stunde profitieren von einer besonders engen Betreuung durch die DRS-Spezialisten von Amann Girrbach.



Das Ceramill Direct Restoration System (DRS) verbindet Zahntechniker und Behandler zu einem interdisziplinären und zukunftsorientierten Team und ermöglicht einen einfachen Einstieg in die Fertigung von Zahnersatz am selben Tag (Same Day Dentistry).



Weitere Informationen und die Möglichkeit der Vorbestellung sind über den nebenstehenden QR-Code erhältlich.



Dieser QR Code führt zu einem kostenlosen Online-Vortrag über das Thema Ceramill DRS.

Amann Girrbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach/Österreich
Tel.: +43 5523 62333200
Fax: +43 5523 623335200
austria@amanngirrbach.com

HALLE 3.2
STAND
A010-B011

360-GRAD-SERVICE FÜR DIE DIGITALE INFRASTRUKTUR

Bei Amann Girrbach dreht sich alles darum, Labore in der Organisation digitaler dentaler Workflows zu unterstützen. Mit der digitalen Plattform AG.Live erreicht dieses Vorhaben eine neue Dimension. AG.Live hilft Zahntechnikern, alle digitalen Tätigkeiten lokal zu verwalten und mit einem immer größer werdenden globalen Netzwerk digital arbeitender Dentalfachleute zu vernetzen.

Im Zentrum der Plattform, die das bisherige C3-Kundenportal ablöst, steht das Patientenfall-Management – in diesem wird der Patientenfall digital angelegt, verwaltet und bearbeitet. Patientenfälle können mit Partnerlaboren zur Weiterbearbeitung geteilt und in absehbarer Zukunft zwischen Zahnarzt und Labor ausgetauscht werden. Doch nicht nur Labore und Behandler sollen vernetzt werden, sondern auch Maschinen und Materialien – so werden beispielsweise Materialverfügbarkeiten oder zu-

künftig auch Betriebsmodi von Fräsmaschinen sowie viele andere relevante Faktoren eines dentalen Herstellungsprozesses abrufbar sein.

Somit können mit AG.Live sämtliche digitalen Aktivitäten im Blick behalten werden – an einem Ort, von überall und jederzeit. Amann Girrbach möchte damit ein Netzwerk optimierter sowie neuer Partnerschaften entstehen lassen. Die Netzwerkteilnehmer werden effizienter arbeiten und zusammenarbeiten, sich auf ihre Stärken konzentrieren und sich somit besser am Markt positionieren können.

Das in diesem Umfang am Markt einzigartige Management-Portal bricht die Linearität dentaler Restaurationsprozesse auf. Quereinstiege in Patientenfälle werden nun einfach und unkompliziert möglich, indem Patientendaten zentral abruf- und bearbeitbar gemacht werden. Die Verbindung von bisher getrennten Datenquellen schafft Synergieeffekte, von denen AG.Live-Nutzer nachhaltig profitieren und sich einen spürbaren Wettbewerbsvorteil erarbeiten können.

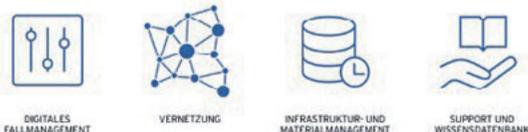
Welche Vision hinter dieser Produktenwicklung von Amann Girrbach steckt und welche Chancen sich dadurch für Zahntechniker und Behandler ergeben, wird eindrücklich von Christian Ermer in einem kostenlosen Online-Vortrag beschrieben, der über den nachfolgenden QR Code abgerufen werden kann.



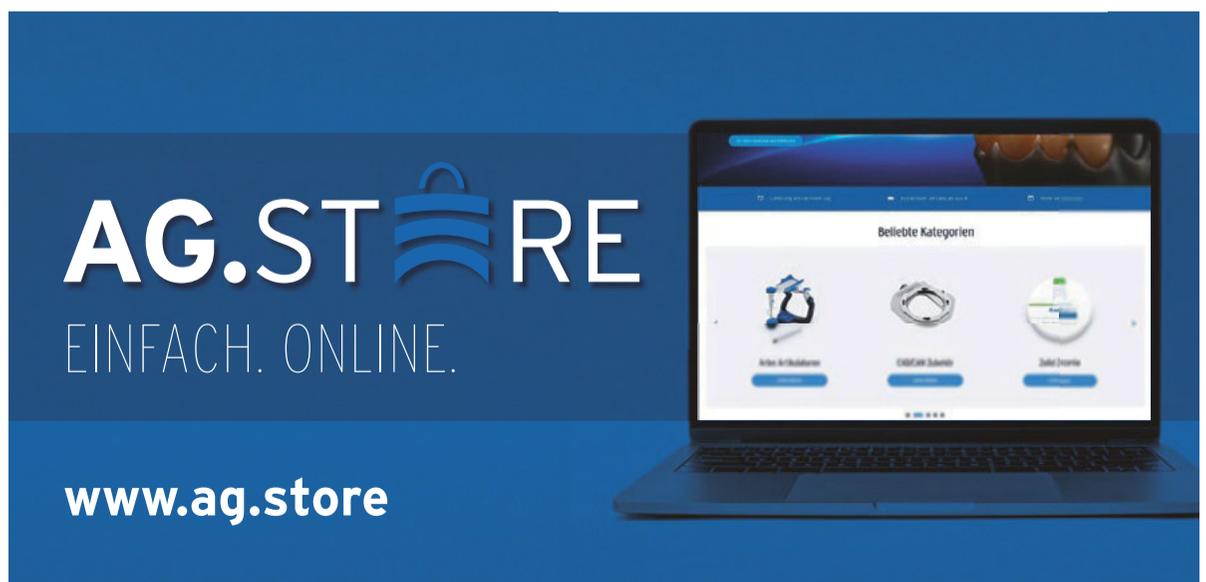
Weitere Informationen zu AG.Live sind über den nebenstehenden QR-Code erhältlich.



Weitere Infos unter www.amanngirrbach.com



Mit AG.Live können Zahntechniker sämtliche digitalen Aktivitäten zentral im Blick behalten – ortsunabhängig und jederzeit. Amann Girrbach strebt ein Netzwerk für optimierte sowie neue Partnerschaften zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern an.



NEU. DIGITAL. GEMEINSAM.

Die neue Dimension vereinter Zahnmedizin
zwischen Labor und Praxis.



AG.LIVE
PORTAL
PATIENTENFALL-
SHARING

DRS CONNECTION KIT



Intraoralscanner, Software und AG.Live-
Patientenfall-Sharing für Same Day Dentistry

DRS PRODUCTION KIT



Bis zu 3-gliedrige Brücken direkt in
der Praxis innerhalb einer Sitzung

DRS HIGH-SPEED ZIRCONIA KIT



Zirkon sintern in nur 20 Minuten mit
16 perfekt abgestimmten Vita-Farben

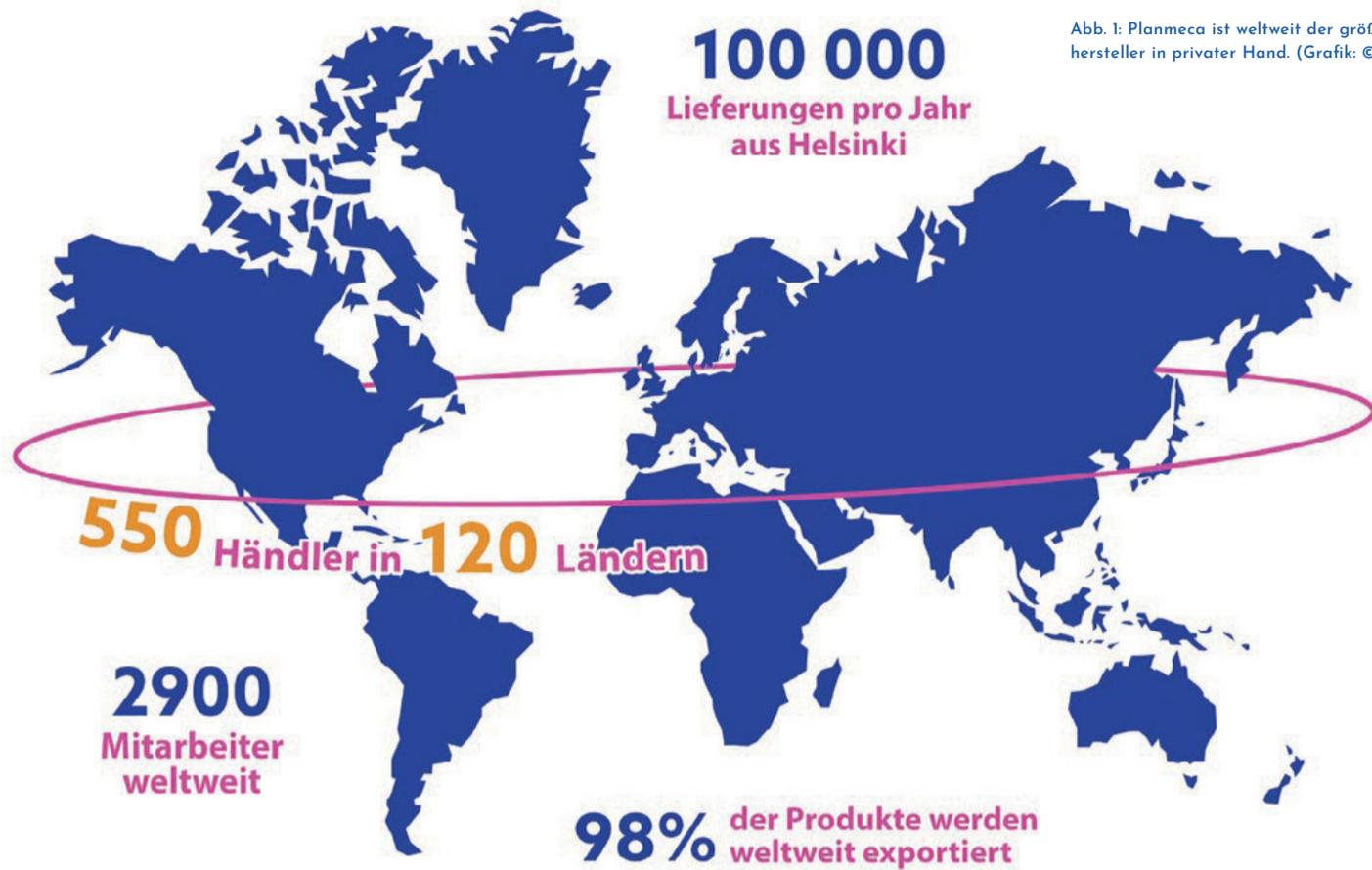


Abb. 1: Planmeca ist weltweit der größte Dentalgerätehersteller in privater Hand. (Grafik: © Planmeca)

Im Gespräch mit Heikki Kyöstilä, Firmengründer und Inhaber von Planmeca

MIT MUT UND WEITBLICK AUS DER FINNISCHEN GARAGE ZUM INNOVATIVEN GLOBAL PLAYER

Heikki Kyöstilä hat Planmeca vor 50 Jahren, also 1971 in Helsinki, Finnland, gegründet. Er begann mit der Entwicklung von Behandlerstühlen und Schränken für Zahnarztpraxen und ist heute Eigentümer des weltweit größten Herstellers von Dentalprodukten in privater Hand (Abb. 1). Planmeca ist in vielen Bereichen der Medizintechnik weltweiter Marktführer und exportiert seine Produkte in mehr als 120 Länder. 764 Millionen Euro Jahresumsatz, rund 2.900 Mitarbeiter und sechs Hektar Firmengelände in Helsinki: Heikki Kyöstilä (Abb. 2) erinnert sich im nachfolgenden Interview an die Anfänge von Planmeca, blickt auf 50 Jahre Wachstum und Entwicklung und schaut voller Tatendrang in die Zukunft.

QM: Herr Kyöstilä, Sie haben 1965 Ihr Wirtschaftsstudium abgeschlossen. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Ihr eigenes Dentalunternehmen zu gründen?

HEIKKI KYÖSTILÄ: Nach meinem Studium arbeitete ich als Handelsvertreter bei einem finnischen Unternehmen für Dentalbedarf. So kam ich mit der Ausstattung von Zahnarztpraxen in Berührung. Schnell hatte ich Ideen, das Design und die Ergonomie – vor allem der Patientestühle – mit einfachen Maßnahmen maßgeblich zu verbessern. Damals wurden fast alle Dentalprodukte, die in Finnland verkauft wurden, aus Deutschland importiert, und da kam mir der Gedanke, solche Produkte in Finnland herzustellen. So beschloss ich, mein eigenes Unternehmen zu gründen.

SCHON 1971 GLOBAL GEDACHT UND AUF DER IDS AUSGESTELLT

QM: Wie sind Sie dann mit Ihrem Unternehmen gestartet?

KYÖSTILÄ: Als die finnischen Banken damals nicht allzu bereitwillig Darlehen vergaben, musste ich zuerst einmal mein Segelboot verkaufen. Der Erlös aus dem Verkauf war dann das einzige Startkapital, das ich hatte. Damit habe ich 1971 Planmeca gegründet. So waren die Anfänge bescheiden – und in den ersten fünf Jahren ging es ums nackte Überleben: In einer Garage in Helsinki haben wir die ersten Behandlerstühle und Instrumentenschränke hergestellt.

Zum Glück bin ich schon damals vorausschauend an die Sache herangegangen: Der finnische Markt für Dentalprodukte war einfach zu klein, also habe ich mich sofort international orientiert. Ich bekam die Chance, bereits im Gründungsjahr die ersten Produkte auf der IDS in München zu präsentieren. Wir trafen einen Nerv: Die Nachfrage war sofort da, und es gingen Bestellungen aus aller Welt ein.

Dennoch hat es eine Weile gedauert, bis wir uns am Markt etabliert hatten. Es war eine spannende Zeit und wir mussten hart arbeiten. Es fühlte sich an wie Fallschirmspringen ohne Fallschirm – aber der Sprung hat sich gelohnt.

1975 hatte ich endlich die Mittel, um den ersten Ingenieur einzustellen, und in den 1980er-Jahren nahmen wir dann so richtig Fahrt auf. Die Planmeca-Produkte wurden anspruchsvoller und wir entwickelten aufwendigere Technologien. In dieser Zeit brachten wir die ersten Patientestühle, Behandlungseinheiten und Panorama-Röntgengeräte auf den Markt, die per Mikroprozessor gesteuert wurden.

„NICHTS IST WICHTIGER ALS QUALITÄT“

QM: Was hat Planmeca Ihrer Meinung nach zum Erfolg geführt?

KYÖSTILÄ: Wir haben von Anfang an auf Forschung, Entwicklung und moderne Technologien gesetzt. Außerdem haben wir vom ersten Tag an global gedacht und uns direkt darauf konzentriert, ein weltweites Vertriebsnetzwerk aufzubauen. Zudem haben wir viele lokal ansässige Unternehmen gegründet – um einerseits unsere Vertriebsleute zu unterstützen und um andererseits überall die Nähe zu unseren Kunden leben zu können. Übrigens gibt es keine Abkürzung auf dem Weg zum Erfolg: Nichts ist wichtiger als Qualität, und man sollte niemals ein unfertiges Produkt auf den Markt bringen. Ein erfolgreiches Produkt führt oft zur Konzeption weiterer guter Produkte.

QM: Welche weiteren Erfolgsfaktoren haben Planmeca Ihrer Ansicht nach zum innovativen Global Player gemacht?

KYÖSTILÄ: Wir haben uns von Beginn an intensiv mit der Benutzerfreundlichkeit aller Geräte befasst. Diese Erkenntnisse und unser Verständnis dafür, was Zahnmediziner bei ihrer Arbeit brauchen, fließen seit jeher in das zeitlose, wiedererkennbare Design sämtlicher Produktlinien ein. Finnisches Design lag mir schon immer sehr am Herzen. Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen beschäftigen wir im Übrigen ein ganzes Team von hauseigenen Industriedesignern! Kombiniert mit der Digitalität aller Planmeca-Produkte bilden wir eine echte Ausnahme auf dem Dentalmarkt.

Außerdem waren sicherlich noch weitere Faktoren entscheidend für unseren Weg: Mit Entschlossenheit, Beharrlichkeit, einer ausgeprägten Arbeitsmoral und natürlich kontinuierlichen Innovationen haben wir es zum Erfolg geschafft.

FRÜH AUF DIGITALISIERUNG GESETZT

QM: Planmeca hat immer wieder neue Maßstäbe in der traditionellen Zahnmedizin gesetzt: Schon in den 1990er-Jahren schlug Planmeca den digitalen Weg ein. Wie sind Sie die Digitalisierung angegangen?



Heikki Kyöstilä, Firmengründer und Inhaber von Planmeca

DAMALS WURDEN FAST ALLE DENTALPRODUKTE, DIE IN FINNLAND VERKAUFT WURDEN, AUS DEUTSCHLAND IMPORTIERT, UND DA KAM MIR DER GEDANKE, SOLCHE PRODUKTE IN FINNLAND HERZUSTELLEN. SO BESCHLOSS ICH, MEIN EIGENES UNTERNEHMEN ZU GRÜNDEN

KYÖSTILÄ: Wir hatten schon früh in die Entwicklung von Software und Bildgebung investiert – das hat sich in dieser Zeit ausgezahlt! So konnten wir weltweit als Erste eine digitale Panorama-Bildgebungseinheit auf den Markt bringen. Außerdem war es mir wichtig, den gesamten Workflow im zahnmedizinischen Arbeitsalltag in einem einzigen System abbilden zu können. Und so haben wir schon früh auf ein All-in-One-Softwarekonzept gesetzt – was heute Romexis ist (Abb. 3), es hieß damals noch Dimaxis und war zu der Zeit revolutionär. Heute gehört es zum Standard, dass alle Dentalgeräte von Planmeca in das Praxisnetzwerk eingebunden werden können. Besonders stolz bin ich auf unsere Algorithmus-Expertise im Bereich der digitalen Bildgebung, die wir kontinuierlich ausbauen. Es ist uns bereits gelungen, die Patientendosen erheblich zu senken und die Effekte von Patientenbewegungen zu beseitigen. Wir arbeiten weiter unermüdlich an der Einführung neuer, innovativer Algorithmen, die die Bildqualität weiter verbessern und optimale Grundlage für Diagnose bieten.

QM: Es ist ja nicht bei einem Einzelunternehmen geblieben – Sie haben Planmeca zu einer ganzen Gruppe erfolgreicher Marken ausgebaut. Können Sie uns bitte einen kurzen Überblick, geben worauf diese Unternehmen ausgerichtet sind?

KYÖSTILÄ: Ein Jahr nach der Gründung von Planmeca habe ich Plandent gegründet, um zahnmedizinisches Fachpersonal optimal mit Verbrauchsmaterialien, Geräten und Dienstleistungen zu versorgen. Heute ist Plandent in mehr als zehn Ländern aktiv und damit eines der führenden Full-Service-Handelsunternehmen für Zahnarztpraxen und zahn-technische Labore in Europa.

In Deutschland ist Plandent mit dem Unternehmen NWD als einem der Marktführer im dentalen Handels- und Dienstleistungssektor vertreten. 1987 folgte Planmed: Das Unternehmen ist in der Medizintechnik tätig und stellt Geräte zur Mammographie und zur orthopädischen Bildgebung her. Insgesamt zählen aktuell sieben Gesundheitstechnologie-Unternehmen zur Planmeca-Gruppe – Entwicklung und Wachstum waren immer mein Antrieb! In den 1980er-Jahren hat Planmeca beispielsweise begonnen, mit Universitäten zusammenzuarbeiten. Heute sind wir Ausstatter von mehr als 300 zahnmedizinischen Ausbildungsstätten.



Abb. 3 Die Software Romexis 6 bildet den Mittelpunkt der Planmeca-Produktphilosophie. (Bild: © Planmeca)

MIT BILDGEBUNG AUCH AUSSERHALB VON DENTAL ERFOLGREICH

QM: 2-D- und 3-D-Bildgebungssysteme haben das Wachstum Ihres Unternehmens beschleunigt. Welche weiteren Entwicklungen haben sich daraus ergeben?

KYÖSTILÄ: Dadurch konnten wir uns auch außerhalb der Zahnmedizin etablieren. Beispielsweise steckt die einzigartige DVT-Technologie von Planmeca im Extremitäten-Scanner von Planmed, der auch in der Veterinärmedizin eingesetzt wird. Überhaupt kommt unsere Technologie in verschiedenen Produktlinien der Planmeca-Gruppe zum Einsatz. Derzeit arbeitet unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung an einem neuen Ganzkörper-DVT-Scanner und an einem Beatmungsgerät. Planmeca steht nie still – es geht immer weiter!

QM: Inwiefern hat der weltweite Erfolg Ihre Unternehmensführung verändert?

KYÖSTILÄ: Eigentlich kaum, im Gegenteil: Ich glaube an das finnische Know-how und wollte die Produktion in Finnland behalten. Auch die Agilität, die Effizienz, die flachen Hierarchien und den Unternehmerteil aus den Anfangstagen des Unternehmens wollte ich bewahren. Deshalb habe ich die besten Spezialisten für jedes Fachgebiet eingestellt und begegne ihnen Kenntnissen mit größter Wertschätzung – das ist das Geheimnis hinter dem Aufbau eines erfolgreichen Unter-

nehmens. Zudem bin ich überzeugt, dass es viel wichtiger ist zuzuhören als angehört zu werden ...

Außerdem muss man stets vorausschauender sein als die Konkurrenz und genau zuhören, was die Kunden sagen. Man muss aufmerksam selbst auf die kleinsten Signale achten und bereit sein, den eigenen Kurs entsprechend anzupassen.

QM: Wie wichtig ist Ihnen der direkte Kundenkontakt?

KYÖSTILÄ: Mir war es schon immer sehr wichtig, unsere Kunden persönlich zu treffen – das ist die Essenz meines Berufslebens! Daher sind auf unserem Firmengelände in Helsinki Zahnärzte aus aller Welt zum Austausch von Gedanken und Ideen immer willkommen. Neben Messen und Kongressen ist dies eine hervorragende Möglichkeit, um Kundenfeedback zu erhalten. Der Kontakt mit zufriedenen Kunden zeigt mir, dass das Unternehmen sein primäres Ziel erreicht hat: eine bessere Versorgung durch Innovation.

„PLANMECA IST FÜR MICH EINFACH EINE LEBENSEINSTELLUNG“

QM: Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?

KYÖSTILÄ: Immer nach vorne blicken, nicht zurück – das ist mein Motto und so geht es auch in Zukunft weiter. Diverse Lösungen für kieferorthopädische Behandlungen habe ich als Nächstes vor Augen – mit unserem neuen Unternehmen PlanSmile. Darüber hinaus vertiefen wir weiter unser Wissen, unsere Expertise und unser Engagement auf Spezialgebieten wie medizinischer Bildgebung und 3-D-Anwendungen. Planmeca ist für mich einfach eine Lebenseinstellung. Ich bin sehr dankbar, dass ich mit einem hochprofessionellen Team arbeiten darf und von zahnmedizinischen Fachexperten umgeben bin, die ich sehr schätze. Ich möchte auch weiterhin nah an meinen Kunden und Mitarbeitern bleiben. Ich möchte sowohl das Negative als auch das Positive hören. Das ist der einzige Weg, um auch in Zukunft am Ball zu bleiben.

QM: Sehr geehrter Herr Kyöstilä, vielen Dank für Ihre ausführlichen und informativen Antworten.

Weitere Infos unter www.planmeca.com/de/



INDUSTRIE NEWS



Abb. 1: Im EndoPilot von Komet sind nun DownPack- und BackFill-Funktionen integriert. Dadurch werden die Prozesse vereinfacht und weitere Techniken ermöglicht.



ENDOPILOT JETZT MIT DOWNPACK- UND BACKFILL-FUNKTION

DownPack- und BackFill-Funktion sind jetzt als Erweiterung im EndoPilot von Komet Dental integriert. Dank des modular aufgebauten Konzepts erhält der Zahnarzt nun damit die zusätzliche Option, die warme vertikale Kondensationstechnik umzusetzen. Als Zubehör für die DownPack-Funktion dient das leichte, schlanke DownPack Handstück, das den Blick auf die Behandlungsstelle frei lässt. Die Heizspitze kann auch einzeln zum sicheren und sauberen Abtrennen der Guttapercha bei Kaltfülltechniken eingesetzt werden. Schnelles Aufheizen, kurzer Gewebekontakt und zügiges Abkühlen sorgen für eine hohe Patientensicherheit. Bei der BackFill-Funktion sorgt die Pistole Obtura Max für optimale Kontrolle beim Füllprozess. Fließgeschwindigkeit und Temperatur lassen sich perfekt anpassen. Alle diese Eigenschaften vereinfachen die Prozesse, sodass die Hürde zum Goldstandard nicht mehr so hoch ist.

Weitere Infos unter www.kometdental.de

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25 | 32657 Lemgo
Tel.: +49 5261 701-700
Fax: +49 5261 701-289
info@kometdental.de

RUNDUM DZR

Das 360° Abrechnungsunternehmen

Ob Factoring oder zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung, das DZR - Deutsches Zahnärztliches Rechnungszentrum - versorgt seine Kunden rundum kompetent entlang des gesamten Behandlungsprozesses. DZR schnürt auf die Bedürfnisse der Kunden perfekt zugeschnittene Leistungspakete.

Praxisuntypische Abläufe behindern oftmals den Arbeitsablauf und sind zeitraubend, was die Koordination der eigentlichen Aufgaben in einer Zahnarztpraxis betrifft. Mit der Ausrichtung zum 360° Abrechnungsunternehmen hat sich das DZR für seine Kunden noch breiter und transparenter aufgestellt. Im Portfolio des Abrechnungsunternehmens werden daher neben den Kernleistungen Liquidität, Ausfallschutz und Patienten-Komfortteilzahlung auch alle Leistungen rund um die zahnmedizinische sowie zahntechnische Abrechnung angeboten. Somit deckt das DZR mit diesen ergänzenden Leistungen die Anforderungen seiner Kunden noch besser ab.

Beispielsweise finden sich folgende optionale Leistungen im 360° Produktkatalog:

- Rechnungsprüfungen/-erstellung im Abo oder Einzeln für den zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich
- Coachings, Seminare und Events
- Formulare, Lehr-/Handbücher und Formularblöcke

DAS DZR KERNGESCHÄFT: ABRECHNUNGSUNTERNEHMEN - WOFÜR?

Im Kerngeschäft fokussiert sich das DZR vollumfänglich auf die Punkte Ausfallschutz und Liquidität für Zahnarztpraxen sowie auf die Teilzahlungsmöglichkeit für Patienten. Hierbei sind dem Unternehmen viele Punkte entlang des Behandlungsprozesses sehr wichtig, wovon nachfolgend nur einige aufgeführt sind:

- **Liquidität & Sofortauszahlung:**
Sofortige oder terminierte Auszahlung des Honorars sowie die Minimierung der Zinsbelastung durch individuellen Geld- und Zahlungsstrom.
- **Ausfallschutz & Ankaufsanfrage:**
Ankaufs-, Behandlungs- und Planungssicherheit durch sekundenschnelle, wie kostenlose Ankaufsanfragen und mehr Sicherheit in der Erstellung privater Therapiepläne.
- **Patienten-Komfortteilzahlungen & Kulanz:**
Flexible Komfortteilzahlungen bis zu sechs Jahren, kostenlose Ratenstundungen, Mahnstopp usw. für Patienten und trotzdem kompletter Zahlungseingang für den Kunden.

Gerade das DZR weiß, dass es in einer Zahnarztpraxis garantiert nie langweilig wird und Faktoren wie die planbare Liquidität für eine Zahnarztpraxis genauso unabdingbar sind, wie für jedes Unternehmen. Daher haben es sich die Spezialisten des Deutschen Zahnärztlichen Rechnungszentrums zur Aufgabe gemacht, für ihre Kunden bezüglich der Themen rund um die Abrechnung die Absicherung zu sein. „In der Regel verbringen Praxisinhaber pro Woche etwa sieben Stunden damit, sich um administrative und bürokratische Themen zu kümmern. Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem DZR kann dieser Aufwand um ein Vielfaches reduziert werden. Und Zahnärzte wie Praxisteam dürfen sich anstelle von Verwaltungskram dem Patienten widmen“, erklärt DZR Geschäftsführer Thomas Schiffer.

Aus diesem Grund bündelt das DZR sein Knowhow für die zahnärztlichen Kunden, damit sich diese auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Denn die Kompetenz eines Zahnmediziners liegt in der Behandlung und Betreuung seiner Patientinnen und Patienten, die eines Abrechnungsunter-



© Abb. 1: 360° bedeutet für DZR, Produkte zu entwickeln, die den Praxisalltag erleichtern.

nehmens in der Unterstützung seiner Kunden, bei Aufgaben außerhalb der Arbeit am Patienten. 97 Prozent der DZR Kunden bestätigen ihre hohe Zufriedenheit in der Zusammenarbeit.

DZR - DAS 360° ABRECHNUNGSUNTERNEHMEN

360° bedeutet für das DZR, Produkte zu entwickeln, die den Praxisalltag rund um ungelegene Aufgaben wie Mahnwesen und Erstattungsfragen vereinfachen. Während der Entwicklung des 360° Produktangebots war der Gedanke „Rundum Happy“ die Zielsetzung. Mithilfe der angebotenen Tools und Produkte versucht das DZR, seine zahnärztlichen Kunden und deren Patienten glücklich zu machen und den Arbeitsalltag zu vereinfachen. Dies ist die Leitlinie, wenn es um die Konzeption neuer Ideen sowie das Optimieren und Pflegen bestehender Angebote geht. Im Kern geht es um die spürbare administrative Unterstützung und Entlastung der zahnärztlichen Kunden, aber auch um die Steigerung deren Praxiserfolgs. Neben den Kernleistungen des DZR zeichnet das Unternehmen vor allem eine umfassende Angebotsplatte mit Zusatzleistungen, Tools und Produkten aus. Die vollständige DZR 360° Produktübersicht kann unter www.dzr.de/produktkatalog als PDF-Datei (über den QR-Code am Ende des Textes) heruntergeladen und gleichzeitig als Informationsanfrage oder Bestellformular genutzt werden.

Hauptthemen des Produktkatalogs sind:

- Factoring und Liquidität, Komfortteilzahlung und Praxisanalysen
- Alles rund um GOZ/GOÄ, BEMA und BEL/BEB Zahntechnik beispielsweise Abwicklung Abrechnung, Rechnungsprüfung, Exklusivcoaching oder Tools für Leistungsketten, Begründungen, MDR-Hilfen
- DANPro Netzwerk powered by DZR, das Praxen und Abrechnungsexperten bei Personalausfall oder zur Abrechnungsunterstützung zusammenbringt
- Akademie, Fortbildung und Events

Um den Leitgedanken hinter der Neuausrichtung als 360° Abrechnungsunternehmen noch deutlicher zu veranschaulichen, lohnt es sich, einen Blick auf das Hauptthema des 360° Leistungsangebots zu werfen: die Abrechnung. Ob nach GOZ/GOÄ/BEMA oder BEL/BEB – viele Zahnärztinnen und Zahnärzte oder Praxismanagerinnen und Praxis-

manager wissen oft nicht, das GKV-Niveau der Steigerungsfaktoren richtig auszuschöpfen.

Kennziffer „GOZ 7000“: Im Bundesdurchschnitt rechnet eine Praxis mit dem 2,5-fachen Steigerungsfaktor ab. Um das GKV-Niveau auszuschöpfen, kann bis zu einem 3,39-fachen Faktor abgerechnet werden (DZR Blaue Ecke Juli 2021).

Dabei steht dieses Beispiel für eines von vielen. Es zeigt auch, dass Abrechnungsunternehmen wie das DZR maßgeblich zum Erfolg einer Praxis beitragen. Neben den Kernleistungen Factoring und Komfortteilzahlung zeichnet das DZR ein umfassendes Zusatzangebot als 360° Abrechnungsunternehmen aus, welches das Unternehmen gerne ganz auf der IDS in Köln vorstellen und im Nachgang ganz individuell und speziell für die jeweilige Praxis gestalten möchte.

DZR AUF DER IDS 2021

DZR Geschäftsführer Thomas Schiffer: „Dass die IDS in diesem Jahr unter Einhaltung der 3Gs in Präsenz stattfinden kann, freut uns sehr. Für uns war von Beginn an klar, dass wir, ob in Präsenz, digital oder hybrid, am Branchenhilf der Dentalbranche teilnehmen werden. Nach mehr als einjähriger Zwangspause und unter Beachtung des Hygienekonzepts freut es uns, mit Bestandskunden und Interessenten wieder in die persönliche Interaktion gehen zu können.“

Das DZR freut sich auf die Besucher seines Messestands in Halle 11.2 am Stand P018-R019. Dort hält das Unternehmen exklusive Messekonditionen für seine Produkte bereit. Vorbeischaun lohnt sich – mit Sicherheit!

Weitere Infos unter www.dzr.de

DZR Deutsches Zahnärztliches
Rechnungszentrum GmbH
Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
Fon +49 711 99373-4980
mail@dzr.de



HALLE 11.2
STAND P018-R019



Rundum DZR – Rundum Happy.

Zuverlässig. Partnerschaftlich. Innovativ. Als 360° Abrechnungsunternehmen vereinen wir Basisleistungen und alle Themen rund um die zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung. Damit unsere Kunden Rundum Happy sind.

- » Liquidität & Sofortauszahlung
- » Ausfallschutz & Ankaufsanfrage
- » Patienten-Komfortteilzahlungen & Kulanz
- » Tools & Produkte und Expertendienste
- » Akademie & Events

Interessiert? Jetzt Infopaket anfordern unter www.dzr.de/infopaket



DZR

Deutsches
Zahnärztliches
Rechenzentrum



Abb. 1: Filmpremieren und Live-OPs im Programm des Deutschen Zahnärztetags sind besondere Höhepunkte, aber auch eine besondere Herausforderung. Alexander Ammann und der frühere Generalsekretär der DGZMK, Dr. Ulrich Gaa. DGZMK/Spillner

EIN MANN MIT BESONDEREN EIGENSCHAFTEN

Dr. Alexander Ammann im Porträt

Fragt man Gesprächspartner und Weggefährten nach Dr. Alexander Ammann, hört man oft den Begriff „visionär“. Mitunter kommt auch „das ist mir zu hoch“ oder „er hat einen Spleen“, und nicht selten wird gesagt: „Anstrengend, aber am Ende hat er oft Recht gehabt“. Dr. h.c. Horst-Wolfgang Haase, Gesellschafter und bis Ende 2020 Verleger und Geschäftsführer des Quintessenz Verlags, bringt es so auf den Punkt: „Er ist ein Visionär, und er wird es immer bleiben.“

Dr. Haase hat Alexander Ammann vor etwas mehr als 40 Jahren kennengelernt und ihn für Quintessenz gewinnen können. „Den jungen Mann wollte ich haben. Er hatte mich damals wegen eines Buchprojekts kontaktiert. Er besaß die große Fähigkeit, Leute zu überzeugen. Ich hatte von Anfang an ein gutes Gefühl, dass das für uns passen könnte.“

SEIT 1980 TEIL DER QUINTESSENZ-FAMILIE

Und es passte: Seit 1980 gehört Alexander Ammann zur Quintessenz. „Er war von Anfang an ein stets loyaler, sehr aktiver, kreativer und konstruktiver Partner in der Geschäftsführung. Alexander Ammann hat seine Projekte immer eigenständig entwickelt und durchgezogen“, so Dr. Haase. „Vor allem sein Interesse an den neuen Medien – damals waren das ja noch Bildschirmtext und VHS-Videos – war für uns sehr wichtig. So wurde Mitte der 1980er-Jahre auch ‚Neue Medien‘ sein Bereich, den er ausschließlich allein verantwortete.“ Eine Frucht dieser Arbeit war unter anderem die Mitarbeit des Verlags an einem Großprojekt der Telekom zum „Online Global Learning“ in den Jahren 1997 bis 1999 – an der Seite von Konzernen wie Mercedes Benz, Siemens Nixdorf und DAS Partner.

Die qualitativ hochwertigen Lehrvideos, die in Zusammenarbeit mit Dr. Gerhard Basting entstanden, wurden für den Verlag damals ein wichtiges Geschäft und ein auch oft inter-

national preisgekröntes Aushängeschild. Hochwertige Videos und gefilmte Live-OPs gehören heute noch zum wichtigen Portfolio des Verlags.

In den 2000er-Jahren begeisterte sich Ammann für die rasant weiterentwickelte Filmtechnik, die mithilfe neuer Verfahren hochwertige 3-D-Darstellungen erlaubte. Er erkannte schnell das große Potenzial, das in dieser anschaulichen Darstellung für die Vermittlung komplexer biologischer und medizinischer Prozesse steckt, gehört doch die Biologisierung der Zahnmedizin zu den Themen, die ihm besonders am Herzen liegen. Gemeinsam mit Experten für diese Technik, aber ebenso für Wissensvermittlung und natürlich für die fachlichen Fragen entwickelte er zusammen mit Partnern aus Dentalunternehmen ein neues, hoch attraktives Filmformat. Die seit 2006 zur Quintessence Publishing Group gehörende Agentur InterActive Systems, die die aufwendigen Animationen erstellt, ist gefragter Partner für viele Unternehmen, Verbände und Einrichtungen weit über die Zahnmedizin hinaus.

DIE „KOMMUNIKATION DER ZELLEN“ VERSTÄNDLICH GEMACHT

Die Reihe „Kommunikation der Zellen“/„Cell-to-Cell-Communication“ mit inzwischen sechs Produktionen setzte neue Standards in der Qualität und Darstellung komplexer biologischer und medizinischer Prozesse im Film. Die Filmpremieren auf dem Deutschen Zahnärztetag oder bei internationalen Kongressen wie der Europerio waren für alle Beteiligten und Zuschauer absolute Höhepunkte – und spannten Alexander Ammanns Nerven immer auf das Höchste an. Prof. Dr. Bernd Stadlinger, an allen Filmen der CCC-Reihe beteiligt, sagt über die Arbeit mit Alexander Ammann: „Seit vielen Jahren haben wir im Rahmen der Filmreihe, Cell-to-Cell Communication‘ eine großartige Zusammenarbeit. Gerne denke ich an die erste Besprechung zu dem Filmprojekt auf einem EAO-Kongress. Damals war nicht absehbar, dass aus einer Idee innerhalb von zehn Jahren sechs computeranimierte 3-D-Wissenschaftsfilme mit einer weltweiten Verbreitung entstehen.“

BRILLANTER SPARRINGSPARTNER FÜR VIELE

„Alexander Ammann war und ist immer ein brillanter Sparringspartner für viele Autoren, für die Vorstände von Fachgesellschaften und Geschäftsführer von Unternehmen“, hebt Dr. Haase einen weiteren prägenden Zug von Ammanns Persönlichkeit hervor. Ammann bringe Menschen dazu, weiter zu denken, neue Dimensionen und Möglichkeiten zu er-

kennen, Neues zu wagen. „Er ist nicht nur ein Visionär und öffnet viele Türen. Er ist auch hartnäckig, wenn es um das Verfolgen neuer Konzepte und Ideen und deren Umsetzung geht. Er bleibt dran, immer konstruktiv, immer verbindlich, immer loyal, aber nachdrücklich und hartnäckig.“

Das bestätigt auch Stadlinger aus seiner Erfahrung. Ammann habe eine ansteckende Kreativität, der es zu verdanken sei, dass mehr als 20 Autoren und Mitglieder der Advisory Boards aus über zehn Ländern bei den 3-D-Filmen erfolgreich zusammenarbeiten.

ZAHLREICHE FRUCHTBARE PROJEKTE

Nicht nur der Verlag hat davon profitiert, auch die Partner, die ihm gefolgt sind und die Projekte mit ihm realisiert haben. „Es ist sehr viel Fruchtbare in dieser Arbeit entstanden“, so Dr. Haase. Ein Beispiel sind die sehr erfolgreichen und in viele Sprachen übersetzten Treatment-Guides des International Team for Implantology (ITI). Prof. Daniel Buser, von 2009 bis 2013 Präsident des ITI, beschreibt es so. „Unsere Zusammenarbeit seit Anfang 2000 war äußerst erfolgreich. Mit Ihrer visionären Denkweise haben wir die ITI Treatment Guide Serie ins Leben gerufen, die seit der ersten Ausgabe im Jahr 2006 zu einem großen Erfolg für das ITI geworden ist.“

INTERNATIONALE PROGRAMME – VON WHO BIS G8-GIPFEL

Unter Leitung und Ägide von Alexander Ammann war der Quintessenz Verlag international in zahlreichen Programmen zu digitalen Möglichkeiten und Anwendungen im Gesundheitsbereich vertreten. Begonnen vom EU-Programm „ORATEL“ (1994 – 1996), bei dem Quintessenz Assistant Partner der WHO, der Uni Madrid und der Uni Uppsala zum Thema „Telematic system for quality assurance in oral health care“ war, und dem Folgeprogramm „ORQUEST“ (1996 – 1998) wieder mit der WHO und den Unis Madrid und Uppsala zum Thema „Oral Health quality enhancement telematics System using an IT&T supported dentist unit“, bis hin zum großen G-8-Gipfel 2000.

Beim G8 Projekt „GHAP“ (1997 – 2000) war Quintessenz „Lead Partner“ für Deutschland und Coordinator des Subprojects 10 „Global Health Care Application Project – Global Health Care in the information age“. Alexander Ammann schreibt dazu selbst: „Der Quintessenz Verlag, die Charité unter der Leitung des ärztlichen Direktors Prof. Manfred Dietel und des Gesundheitsministeriums mit Dr. Gottfried

Dietzel waren Gastgeber der G8-Abschlusskonferenz, und ich hatte die Ehre, der Chairman des G8-Organisationskomitees sein zu dürfen. Diese Veranstaltung im Berliner Abgeordnetenhaus war ein absolutes Highlight für den Quintessenz Verlag, denn daraus resultierte ein großes internationales Netzwerk im Bereich Telematic in Health Care. Im Rahmen dieser Veranstaltung wurde auch erstmals eine Robotic-OP über eine Satelliten-Liveschaltung bei einem Opfer aus dem Kosovokrieg durchgeführt.“

DER DEUTSCHE ZAHNÄRZTETAG ALS HERZENSPROJEKT

Eines der Herzensprojekte von Alexander Ammann ist der Deutsche Zahnärztetag, das „Familientreffen“ der zahnärztlichen Welt in Deutschland. Seit 2010 wird der Wissenschaftliche Kongress des Deutschen Zahnärztetags von Quintessenz organisiert, und natürlich ist es für ihn selbstverständlich, dass dieser Kongress in Themen und Präsentation immer wieder Besonderes bieten muss. So konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer seit 2010 nicht nur mehrere deutsche Filmpremieren der CCC-Reihe, sondern immer wieder auch ganz besondere Keynote-Speaker erleben, die über die Zahnmedizin hinaus wichtige Impulse geben.

Ammann setzte auch bei der Kongressfinanzierung neue Akzente. Die Unternehmen sollten nicht einfach „Sponsoren“ sein, sondern als Premium Partner und in einem Netzwerk der Kompetenzen eine andere Präsenz haben, als es sonst üblich ist. Alle Seiten sollen zudem vom Austausch mit Wissenschaft und Politik profitieren.

VIELE BESONDERE IDEEN

Prof. Dr. Thomas Hoffmann aus Dresden war von 2007 bis 2010 Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Er setzte gemeinsam mit Alexander Ammann, dem viel zu früh verstorbenen DGZMK-Vizepräsidenten Dr. Wolfgang Bengel und dem hessischen Kammerpräsidenten Dr. Michael Frank den ersten „neuen“ Kongress 2010 in Frankfurt um. Ohne Alexander Ammann sähe die Welt anders aus, so Hoffmann. Oft heiße es, Ammann habe einen Spleen: „Ja selbstverständlich, ohne diesen Spleen hätte es weder eine ansprechende Dokumentation zum 80-jährigen Jubiläum der ‚ARPA‘ im Jahre 2004, noch eine solche einschließlich des gelungenen Festakts zum 150-jährigen Jubiläum der DGZMK in Berlin gegeben, suchten wir vergebens nach griffigen Logos fast aller zahnmedizinischen Fachgesellschaften, fände man Videoserien und Buch-/Filmprojekte wie die ‚Kommunikation der Zellen‘ nirgendwo und der Deutsche Zahnärztetag – 2020 schmerzlich vermisst – hätte nicht diese Strahlkraft.“

Für manche seiner Visionen waren die Zeit noch nicht reif oder die Technik einfach noch nicht weit genug. Nicht jedes Projekt wurde auf dem angedachten Weg ein Erfolg, manche Idee dann von anderen im Zuge des technischen Fortschritts realisiert. Wer erinnert sich im Alltag noch daran, dass das „World Wide Web“ erst 31 Jahre alt ist, Steve Jobs mit dem ersten iPhone 2007 den Grundstein für den Siegeszug des Smartphones als

„Computer in der Tasche“ für die Welt legte und David Cameron mit dem Film „Avatar“ 2009 die digitale Tricktechnik revolutionierte und den 3-D-Film „neu“ schuf?

TREIBER BEIM THEMA „ARTIFICIAL INTELLIGENCE“

Die zunehmende Digitalisierung beflügelte Ammanns Idee einer globalen Datenbank des zahnmedizinischen Wissens, in der ein Avatar für den Nutzer die gewünschten Informationen in jeder verfügbaren Ausgabeform sammelt und ausliefert. „Mit einem einzigen Zugang das gesamte zahnmedizinische Wissen erreichen“, das ist sein Antrieb. Auch wenn sich das in dieser umfangreichen Form – bislang – nicht realisieren ließ, trug der Gedanke Früchte in Forschungsprojekten zur Bild- und Textanalyse mithilfe Künstlicher Intelligenz, an denen der Quintessenz Verlag beteiligt war und ist. Alexander Ammann gehört zu den Vordenkern und Treibern des Einsatzes von Artificial Intelligence (AI) in der Zahnmedizin. Es gelang ihm, Experten und junge Mitarbeiter für dieses Thema und den Verlag zu gewinnen, und auch die Gründung des Arbeitskreises Artificial Intelligence in Dental Medicine (AG AIDM) im November 2019 ist eine Frucht seiner (Überzeugungs-)Arbeit in diesem Bereich. Auch der AK Ethik in der DGZMK geht auf sein Engagement zurück.

FREUDE AN NEUEM UND AN THEMEN, DIE IM WERDEN SIND

Die Freude am Neuen in allen Lebensbereichen, am Durchdenken und Weiterdenken über den jeweiligen Tellerrand hinaus, die Assoziation zu ähnlichen Gedanken und Ansätzen ist offensichtlich unstillbar. Alexander Ammanns Kopf ruht scheinbar nie, immer nimmt er auf, begeistert sich, diskutiert, entwickelt Ideen. Er hat ein großes Gespür für Themen, die im Werden sind, in denen Zukunft liegt. Und zugleich ist er nicht abgehobener Kopfmensch, sondern zugewandt, am Gegenüber interessiert, auf das Wohlergehen der Menschen um ihn herum und bei aller auch kontroversen Diskussion auf Harmonie und Ausgleich bedacht – einfach „ein wertvoller Mensch“, so Dr. Haase.

EHRENMEDAILLE DER DGZMK FÜR ALEXANDER AMMANN

Wie vielseitig die wissenschaftlichen Aktivitäten von Dr. Alexander Ammann waren und sind, zeigt schlaglichtartig eine besondere Auszeichnung der DGZMK, die ihm 2007 zuteilwurde. In der Meldung dazu heißt es: „Mit der Ehrenmedaille der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) wurde auf der 131. Jahrestagung in Düsseldorf Alexander Ammann, Geschäftsführer der Quintessenz Verlagsgruppe, ausgezeichnet. Damit werden seine herausragenden Arbeiten bei der Generierung und Präsentation dynamischer Wissensräume, dem globalen Wissensmanagement und -transfer mit multimedialen Programmen sowie seine Verdienste für die APW und DGZMK gewürdigt. Ammann hat sich unter anderem in seinen Forschungsschwerpunkten auf EU-Ebene (Telematic Systems for Quali-



Abb. 3: Die Referenten der G8-Konferenz zum Global Healthcare Applications Project im Mai 2000. Foto: Quintessenz

ty Assurance in Health Care“) und für die G8-Staaten (Leiter des Programms ‚Quality Assurance in Knowledge Transfer‘ im Rahmen des Projekts ‚Global Health Care in the Information Age‘) ausgezeichnet. Als Referent trägt er auf nationalen und internationalen Kongressen zu Themen der Informations- und Wissensgesellschaft sowie zur Mediendidaktik und Medientechnik, speziell E-Learning, bei.“

PROMOTION ZUM THEMA WISSENSEXPLSION

Die Explosion des verfügbaren Wissens und die Konsequenzen daraus für Wissenschaft und Gesellschaft beschäftigten Alexander Ammann ebenfalls seit langem. Mit Mitte 50 ging er dieses Thema für seine Dissertation auch wissenschaftlich an. Die Medizinische Hochschule Hannover (MHH) verlieh ihm am 9. Mai 2014 im Rahmen einer Promotionsfeier den akademischen Grad eines „Dr. rer. biol. hum.“ Das Thema seiner Dissertation lautet „Klassifikation mehrdimensionaler Wissensräume im Raum/Zeit-Gefüge“ – in der Erkenntnis, dass durch die Explosion des digitalen Verfügungswissens mit einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Wissenschaftsdisziplinen und Wissenschaftssprachen eine interdisziplinäre Forschung sich immer schwieriger gestaltet.

Auch als Referent und Festredner hat er das Thema „Knowledge Engineering“ vielfach vorgestellt und diskutiert – und damit natürlich auch die Reputation und die Kompetenz des Verlags in diesem Bereich repräsentiert.

Das doppelte Jubiläum 2020 – sein 70. Geburtstag im August und 40 Jahre Quintessenz – konnte pandemiebedingt leider nicht so gefeiert und gewürdigt werden, wie Alexander Ammann es verdient hätte. Sein Improvisationstalent und seine Überzeugungskraft waren in vielen Bereichen gefordert wie nie, um trotz der vielen Einschränkungen durch die Pandemie Kontakte zu halten, Konzepte umzugestalten und neu zu entwickeln. „Orale Medizin und Immunkompetenz“, das Thema des Deutschen Zahnärztetags „Mein Kongress – online kompakt“ im November 2020 und des Schwerpunktthefts der Quintessenz Zahnmedizin 12/2020, hat er maßgeblich vorangetrieben.

Wie Dr. Haase ist auch Dr. Ammann Ende 2020 aus der Geschäftsführertätigkeit ausgeschieden, aber ebenso wie dieser bleibt er dem Verlag weiter für viele Projekte und als Berater verbunden. Einige Aufgaben wird er in die Hände der Mitarbeiter legen können, mit denen er in den vergangenen Jahren an vielen Projekten gearbeitet hat.

Fragt man Alexander Ammann selbst, wie es ihm geht und was er tut, kommt oft ein „stets zu Diensten, immer im Einsatz“ – und dann (mindestens) eine neue Idee, ein Projekt, ein Gedanke, der geteilt und diskutiert werden will. Er ist ein Visionär, und er wird es immer bleiben.

Quelle: Auszug aus „Quintessenz News“

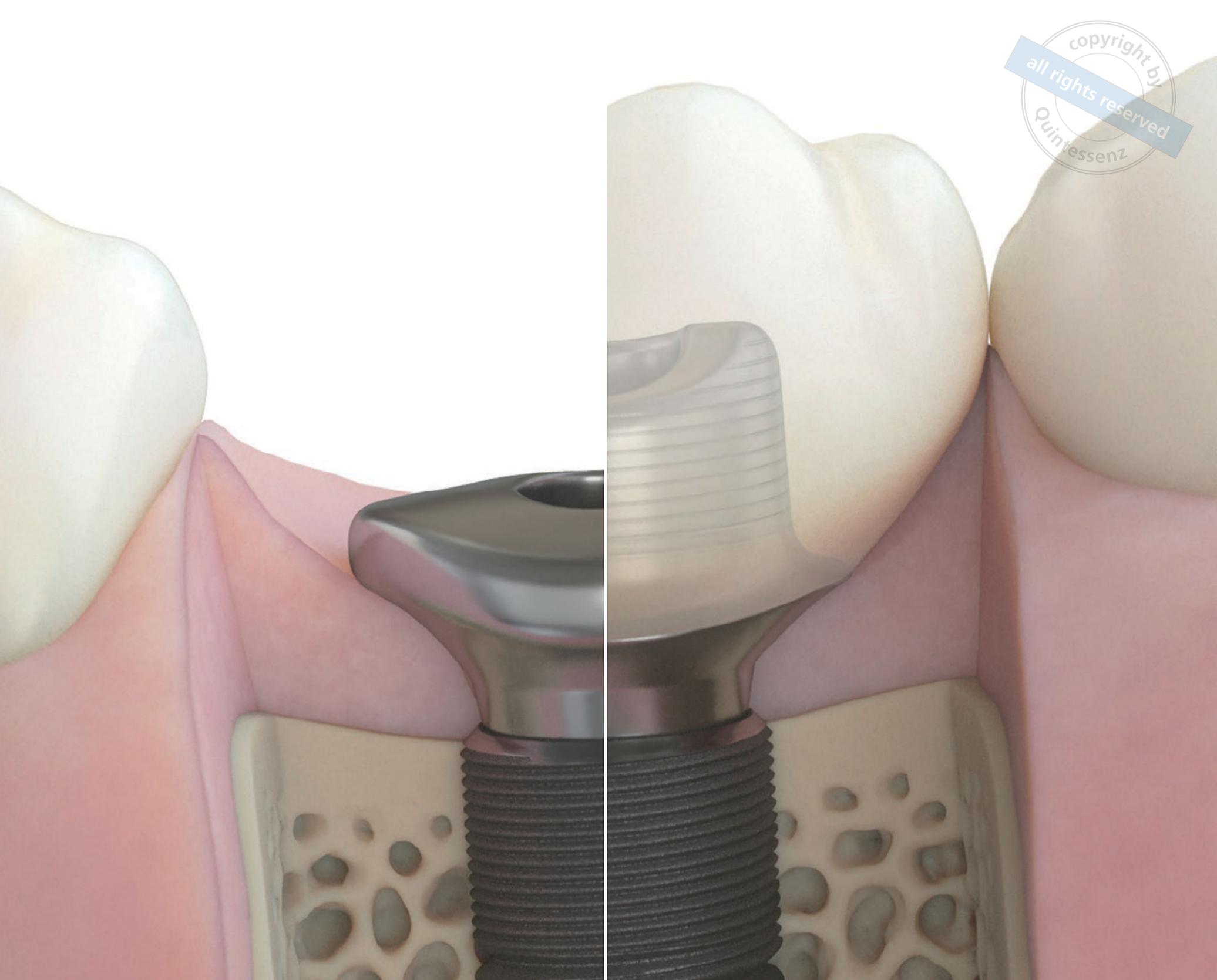
Über den QR-Code gelangen Sie zu dem vollständigen Artikel

Weitere Infos unter www.quintessenz-publishing.com



Abb. 2: Petra Haase und Alexander Ammann Anfang der 1980er-Jahre. Foto: Quintessenz

„STETS ZU DIENSTEN, IMMER IM EINSATZ“



Konzept zur Gewebeausformung

Atlantis[®] Healing Abutments

- Neue Gingivaformer für die patientenindividuelle Versorgung
- Basiert auf dem Emergenzprofil der finalen Versorgung
- Für zementierte und verschraubte Versorgungen

Für provisorische und finale Versorgungen

Das Design des individuellen Gingivaformers kann – auch nach der provisorischen Versorgung – für die finale Restauration wiederverwendet werden.

dentsplysirona.com/atlantis

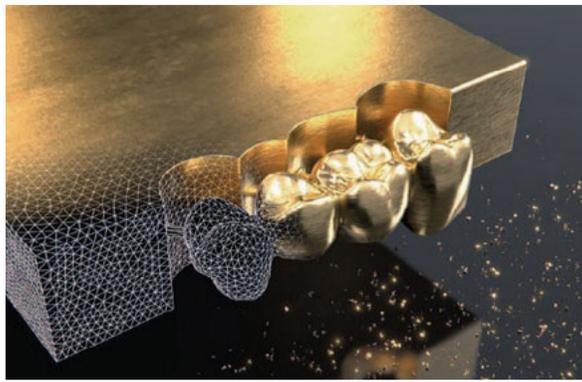


Abb. 1: Golden Surfer - der Edelmetall-Frässervice von Dentsply Sirona, der am 15. August 2020 startete, wurde nun um vielfältige Indikationen wie etwa Inlays und Onlays erweitert.

DENTSPLY SIRONA BIETET CAD/CAM-GESTÜTZTEN FERTIGUNGSSERVICE FÜR KLINISCH ERPROBTE UND BEWÄHRTE EDELMETALL-LEGIERUNGEN

Dentsply Sirona startete am 15. August 2020 den Frässervice „Golden Surfer“. Kunden wird damit eine schnelle, einfache und kostengünstige Möglichkeit geboten, hochwertige Kronen, Brücken und Gerüste aus klinisch bewährten Edelmetall-Legierungen fräsen zu lassen. Nun erweitert das Unternehmen seinen Frässervice um zusätzliche Indikationen (Abb. 1).

Der Edelmetall-Frässervice von Dentsply Sirona ist eine clevere Lösung für alle, die ihre Lagerhaltungskosten aufgrund der abnehmenden Nachfrage nach Edelmetallrestorationen minimieren wollen oder durchgängig digitale Prozesse für alle festsitzenden Restaurationsformen inklusive Edelmetall-Versorgungen nutzen möchten. Für den Frässervice steht den interessierten Kunden eine Auswahl klinisch erprobter Edelmetall-Legierungen zur

Verfügung, die mit den bewährten Kiss-Verblendkeramiksyste men harmonieren: Von der hochgoldhaltigen, multiindikativen Edelmetall-Legierung Degunorm über die goldreduzierten Eco-Legierung Econolloy Au bis hin zur hochgoldhaltigen, konventionellen Legierung Degudent U. Dentsply Sirona bietet das Edelmetallfräsen für vollanatomische Kronen oder Kronen- und Brückengerüste mit bis zu acht Gliedern. Wie angekündigt wird dieser Service nun um Inlays, Onlays und Primärteleskope sowie zukünftig auch Sekundärteleskope und Stege erweitert.

„Beeindruckt haben mich die Passung und die gleichmäßig dünne Randausarbeitung. Das Gefüge zeigt sich optimal und ist bei dickeren Partien dem Guss sicher überlegen. Lunker und Seigerungen waren unter dem Mikroskop nicht feststellbar“, so der Erprober und Zahn techniker Thomas Bartsch von der Triodont Zahntechnik GmbH in Eschweiler.

VORTEILE FÜR DEN AUFTRAGGEBER:

- **Liquidität:** Es können Lagerhaltungskosten eingespart werden, indem die Fertigung an den Frässervice von Dentsply Sirona ausgelagert wird.
- **Hohe Qualität:** Moderne Frästechnologie, kombiniert mit hochwertigen Edelmetall-Legierungen, sorgt für ein präzises, konstruktiv einwandfreies und exzellentes Ergebnis. Die aus industriell gefertigten Edelmetall-Blöcken gefrästen Strukturen weisen weder Lunker noch Porositäten auf.
- **Hohe Produktivität:** Als ein führender Anbieter in der digitalen Zahnmedizin stellt Dentsply Sirona sicher, dass der Outsourcing-Prozess einfach und effizient abläuft. Das spart Zeit und setzt Ressourcen frei, um die Kapazität oder Produktivität an anderer Stelle im Labor steigern zu können.

Registrierte Dentallabore können die digital erstellten Konstruktionsdaten über das Upload-Portal für das Edelmetallfräsen an das Fräszentrum von Dentsply Sirona übermitteln.

Nach Überprüfung der Daten und gegebenenfalls Rücksprache mit den technischen Experten von Dentsply Sirona wird der Auftrag mit modernen Fräsmaschinen aus massiven Rohlingen klinisch erprobter Legierungen realisiert. Vor dem Versand durchläuft die finale Arbeit eine umfassende Qualitätskontrolle.

Die Anwender profitieren dabei von kurzen Produktionszeiten bis zu 48 Stunden.

Die in Deutschland gültige DeguProtect 3-fach-Garantie schützt optional Labor, Zahnarzt und Patient fünf Jahre lang vor den Kosten einer Reparatur oder Neuherstellung. Weitere Informationen zu DeguProtect und den Garantiebedingungen (inklusive Höhe und Selbstbehalte) sind auf der Website www.dentsplysirona.com/deguprotect verfügbar. Die Unterstützung durch eine technische Hotline bietet Sicherheit während des gesamten Fertigungsprozesses.

In Zukunft wird sich Dentsply Sirona noch stärker auf digitale Lösungen fokussieren. Dabei liegt das Hauptaugenmerk darauf, Labore, Zahntechniker und Zahnärzte bei der Entwicklung effizienter, vereinfachter und digital orientierter Arbeitsabläufe optimal zu unterstützen, um eine enge Verbindung mit ihren interdisziplinären Partnern zu gewährleisten und die Prozesssicherheit zu erhöhen. Insbesondere letztere gewinnt mit Blick auf die neue, am 26. Mai 2021 in Kraft getretene EU-Medizinprodukte-Verordnung (Medical Device Regulation – kurz MDR) an Bedeutung. Bei der Umstellung auf digitale Lösungen wird Dentsply Sirona seinen Kunden verlässlich zur Seite stehen.

Weitere Informationen sowie Anleitungen, Video-Tutorials, ein Starter Guide, eine Broschüre und vieles mehr stehen auf der Website www.dentsplysirona.com/goldensurfer zur Verfügung.

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
Fabrikstraße 31 | 64625 Bensheim
Tel.: +49 6251 16-0
contact@dentsplysirona.com



Abb. 2: © Dentsply Sirona Smart Integration Award 2021

SMART INTEGRATION AWARD: WIE DENTSPLY SIRONA ZAHNÄRZTINNEN IN DIE PRODUKTENTWICKLUNG EINBEZIEHT UND FRAUEN AUF IHREM KARRIEREWEG UNTERSTÜTZT

Mit dem Smart Integration Award hat Dentsply Sirona einen Wettbewerb ins Leben gerufen, der innovative Ideen und visionäre Behandlungskonzepte im Bereich der digitalen Zahnmedizin auszeichnet und die berufliche Weiterentwicklung von Dentalexpertinnen fördert. Susanne Schmidinger, Director Global Brand Marketing Enabling Devices bei Dentsply Sirona betont: „Unser Ziel ist es, Zahnärztinnen als wesentliche Schlüsselgruppe für den digitalen Wandel in der Zahnmedizin noch stärker in den Fokus zu rücken. Nur wenn wir unterschiedliche Bedürfnisse und Perspektiven miteinbeziehen, können wir die Zukunft der digitalen Zahnmedizin gemeinsam gestalten und technologische Lösungen ganzheitlich weiterentwickeln, die den Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden am besten entsprechen.“

PLATTFORM FÜR INTERNATIONALES FRAUENNETZWERK

Zu den Gewinnerinnen des ersten Smart Integration Awards gehörten die Zahnärztinnen Dr. Anna Trojan und Dr. Christina Erdmann aus Berlin. „Gerade für junge Zahnärztinnen ist das Expert Development Programm super. Es kann wichtige Fähigkeiten schulen, zum Beispiel wie man wirtschaftlich eine Praxis führt. Frauen werden so ermutigt, sich selbstständig zu machen“, fasst Dr. Christina Erdmann ihre Eindrücke zusammen. Dr. Anna Trojan ergänzt: „Das Networking unter Frauen aus unserem Berufsfeld war eine großartige Erfahrung. Was wir mit den anderen Preisträgerinnen teilen, ist unsere Begeisterung für technische Innovationen, die Zahnärzte motivieren und Patienten das Gefühl geben, gut aufgehoben zu sein.“

Für die zweite Auflage des Smart Integration Award haben sich in diesem Jahr erneut Dentalexpertinnen aus fast 40 Ländern der Welt beworben – darunter erstmals auch Zahntechnikerinnen. Die Gewinnerinnen werden im Rahmen einer virtuellen Preisverleihung am 12. November gekürt. Weitere Informationen zur Teilnahme an der Preisverleihung folgen auf der Webseite und den Social-Media-Kanälen von Dentsply Sirona.

PROGRAMME FÜR INNOVATIVE DENTALEXPERTINNEN

In der Zahnmedizin wächst der Frauenanteil. In vielen Ländern sind mehr als 50 Prozent der Studierenden an zahnmedizinischen Fakultäten Frauen. Ihr kreatives Potenzial wird die Zukunft der Zahnmedizin maßgeblich mitprägen. Neben einem breit aufgestellten Angebot an Online- und Präsenzveranstaltungen wenden sich spezielle Programme exklusiv an Frauen. So stehen den Gewinnerinnen des Smart Integration Awards im Rahmen des Expert Development Programms exklusive Coaching-Angebote offen.

Als weiteres Programm lädt „Women in Dentistry“ Zahnärztinnen ein, ihre Kenntnisse in einem breiten Themenspektrum zu erweitern. Etabliert ist das Female Speaker

Development Program, das Zahnärztinnen, Spezialistinnen und zahnmedizinische Assistentinnen als Rednerinnen fördert, so dass sie ihre Leistungen und Ideen beispielsweise auf Kongressen souverän präsentieren können.

WELTWEITES ENGAGEMENT FÜR DIVERSITY & INCLUSION

Auch innerhalb des Unternehmens fördert Dentsply Sirona Frauen mit zahlreichen Programmen in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung.

Das globale Diversity & Inclusion Council verankert die Eckpfeiler Vielfalt und Inklusion mit Schulungen, Karriere-Coaching, Networking und Talententwicklung auf allen Ebenen. Sogenannte Employee Resource Groups (ERGs) setzen sich unternehmensweit dafür ein, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ungeachtet ihrer Herkunft, ihres Geschlechts oder Alters gefördert werden – dazu gehört auch die Gruppe DS Women, die Frauen bei Dentsply Sirona auf ihrem Karriereweg unterstützt und Frauen in Führungsrollen stärker sichtbar macht.

Die Förderung von Frauen in Bereichen wie der Forschung, Produkt- und Softwareentwicklung ist ein zentraler Aspekt der Diversity & Inclusion-Strategie. In diesen Berufen sind Frauen nach wie vor unterrepräsentiert, auch wenn ihr Anteil wächst. Um bereits den Nachwuchs für naturwissenschaftlich-technische Karrieren zu begeistern, stellt Dentsply Sirona als langjähriger Gastgeber des Girls' Day Schülerinnen Ausbildungsangebote und duale Studiengänge des Unternehmens vor, um darüber detailliert zu informieren und um somit das Interesse zu wecken.

Weitere Infos unter lp.dentsplysirona.com/de/smart-integration-award.html

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
Fabrikstraße 31 | 64625 Bensheim
Tel.: +49 6251 16-0
contact@dentsplysirona.com



EXPERTEN-TIPPS ZUR VERMEIDUNG VON PERIIMPLANTITIS

Die praxisnahe Reihe „Konzepte zur Therapie & Prävention von Periimplantitis“ von Geistlich Biomaterials geht in die nächste Runde. Im zweiten Teil „Periimplantäre Erkrankungen und deren Therapien“ erläutern die Regenerationsexperten auf der Basis wissenschaftlich fundierter Inhalte sowie gut dokumentierter Fallbeispiele, wie das Behandlungskonzept optimiert werden kann, um das Risiko einer periimplantären Erkrankung zu verhindern.

Die Erkrankung der das Implantat umgebenden Gewebe ist keine Seltenheit. So zeigen aktuelle Übersichtsarbeiten, dass von den implantierten Patienten etwa 43 % von periimplantärer Mukositis und rund 22 % von Periimplantitis betroffen sind¹. 2017 wurde die Klassifikation der Periimplantitis neu definiert².

In der aktuellen Ausgabe der Geistlich-Reihe werden sowohl konkrete Handlungsempfehlungen gegeben als auch der praktische Einsatz von Geistlich Biomaterialien bei der Periimplantitis-Therapie beschrieben und erläutert. Nachfolgend sind einige wichtige Aspekte des 2. Teils der Reihe aufgeführt.

PERIIMPLANTÄRE GESUNDHEIT

Der Ersatz fehlender Zähne durch Implantate gehört in Deutschland mittlerweile zu den standardmäßigen Therapieangeboten in zahnärztlich-chirurgischen Praxen. Die Basis für die periimplantäre Gesundheit des Patienten und den Langzeiterfolg des inserierten Implantates bilden stabile und gesunde Hart- und Weichgewebeverhältnisse.

Mit entsprechenden augmentativen Maßnahmen lassen sich mögliche Gewebedefizite bereits mit oder schon vor der Implantation ausgleichen. Dafür haben sich verschiedene Konzepte bewährt, die bereits im ersten Teil dieser Reihe („Augmentationskonzepte für den Langzeiterfolg von Implantaten“) vorgestellt wurden.

Neben den fachlich-chirurgischen Fähigkeiten des Behandlers trägt auch die Patienten-Compliance wesentlich zur periimplantären Gesundheit bei. Um hier mögliche Defizite schnell zu erkennen und gegenzusteuern, haben sich regelmäßige Recall-Sitzungen bewährt, bei denen ein ausführlicher Mundhygienestatus erhoben wird. Zeigen sich keine Auffälligkeiten, wie zum Beispiel beginnende Entzündungszeichen, spricht man von periimplantärer Gesundheit.

Die periimplantäre Gesundheit des Patienten lässt sich anhand folgender Parameter feststellen:

- Fehlen von klinischen Anzeichen einer Entzündung (wie Schwellungen, Rötungen)
- Fehlen von Blutungen (BOP)/ oder von Eiteraustritt bei sanfter Sondierung
- Keine Erhöhung der Sondierungstiefen im Vergleich zu früheren Untersuchungen
- Kein Knochenabbau

Mittels einer professionellen Implantat- und Zahnreinigung lässt sich die periimplantäre Gesundheit der Patienten aufrechterhalten. Zudem hilft dies, einer periimplantären Mukositis wirksam vorzubeugen.

PERIIMPLANTÄRE MUKOSITIS

Sind im Rahmen der regelmäßigen Kontrolluntersuchungen am periimplantären Weichgewebe visuelle Anzeichen einer Entzündung zu erkennen, lässt dies häufig auf eine periimplantäre Mukositis schließen. Die Ursache der periimplantären Mukositis ist – analog einer Gingivitis – in einer Plaqueakkumulation zu sehen und damit auch reversibel. In den meisten Fällen ist eine nichtchirurgische Intervention ausreichend. Bleibt die periimplantäre Mukositis unbehandelt, kann sich diese jedoch zu einer Periimplantitis entwickeln³.

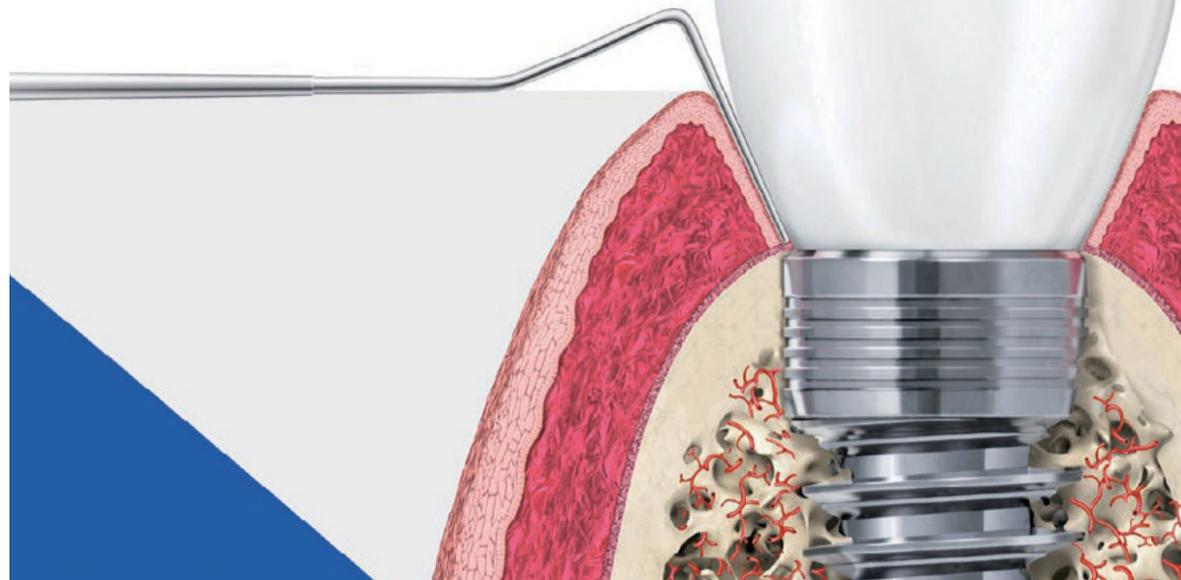


Abb. 1: Teil 2 der Praxisreihe von Geistlich Biomaterials ist da: Einfach den QR-Code scannen und alles über „Konzepte zur Therapie & Prävention von Periimplantitis“ erfahren.

Für die klinische Basisdiagnostik sollte ein vorsichtiger periimplantärer Sondierungsvorgang mit moderatem Druck durchgeführt werden⁴. Dabei ist zu beachten, dass sich durch die vorherige Abnahme der Suprakonstruktion die Genauigkeit und Reproduzierbarkeit des Sondierungsvorgangs erheblich verbessern lässt⁵.

Radiologische Kontrollaufnahmen sind gemäß aktueller S3-Leitlinie erst dann indiziert, wenn klinische Entzündungszeichen (positiver BOP sowie putride Exsudation) sowie eine Zunahme der Sondierungstiefe vorliegen⁶.

Anzeichen der periimplantären Mukositis:

- Blutung (BOP) und/oder Eiterung bei sanfter Sondierung
- Kein Knochenabbau

Lasertherapien (Er:YAG-Laser), Pulverstrahlgeräte (Air-Polishing mit Glycinpulver), Ultraschallsysteme, aber auch adjuvante antiseptische/antibiotische Therapien wie lokale Antibiotika oder Antiseptika (CHX Chips) oder antimikrobielle photodynamische Therapien, die zur Entfernung des Biofilms angewandt werden, zählen zu weiteren unterstützenden Verfahren.

Neben dem professionellen manuellen Debridement lässt sich der Therapieerfolg durch eine Optimierung der häuslichen Mundhygiene durch den Patienten zudem positiv beeinflussen⁷.

PERIIMPLANTITIS

Die Periimplantitis weist primär die gleichen Entzündungszeichen wie die periimplantäre Mukositis auf. Allerdings lassen sich anhand weiterer Merkmale die Unterschiede zwischen Mukositis und Periimplantitis gut erkennen. Bei einer Periimplantitis zeigen sich neben den bereits beschriebenen Entzündungszeichen zusätzlich ein fortschreitender – radiologisch nachweisbarer – Knochenverlust sowie ein nichtlinearer und beschleunigter Krankheitsverlauf.

Hinsichtlich des Knochenabbaus ist zu beachten, dass physiologische Remodellierungsvorgänge von infektiös bedingten, progredient verlaufenden Knochenresorptionen unterschieden werden müssen⁸. Aus diesem Grund empfiehlt sich bei allen Implantatversorgungen die Anfertigung einer radiologischen Referenzaufnahme, die idealerweise zum Zeitpunkt der Eingliederung der Suprakonstruktion angefertigt werden sollte⁹.

Somit lassen sich die physiologischen Umbauvorgänge während und nach einer Implantatinsertion dokumentieren und eine zuverlässige Referenz zur Bewertung pathologischer Knochenresorptionen im zeitlichen Intervall definieren.

Periimplantitis ist ein plaque-assoziiertes pathologisches Zustand, der in den Geweben um Zahnimplantate herum auftritt. Charakteristisch zeigen sich²:

- Blutung (BOP) und/oder Eiterung bei sanfter Sondierung
- Erhöhte Sondierungstiefe im Vergleich zu früheren Untersuchungen
- Knochenabbau

Zur Eliminierung der klinischen Anzeichen der Infektion und der Reduktion der Sondierungstiefen beginnt die Behandlung der Periimplantitis zunächst mit der nichtchirurgischen Therapie und wird durch chirurgische oder chirurgisch-kombinierte Behandlungsmethoden ergänzt.

Vor Beginn der Therapie sollte das angestrebte Therapieziel, die Behandlungsprognose sowie der Therapie- und Kostenaufwand in enger Absprache mit dem Patienten abgestimmt werden.

KOMPLETTE PRAXISREIHE ABRUFBAR UND ZUM DOWNLOAD

Tipps von Regenerationsexperten sowie der konkrete Einsatz adäquater Geistlich-Produkte sind dem kompletten 2. Teil der Praxisreihe zu entnehmen. Behandler können über den ganz unten aufgeführten QR-Code den gesamten Inhalt der Ausgabe 2 abrufen oder ein PDF davon herunterladen.

Weitere Infos unter www.geistlich.de

Die Literatur ist bei Geistlich oder über diesen Quintlink (rechts) erhältlich.



Geistlich Biomaterials
Vertriebsgesellschaft mbH
Schneidweg 5 | 76534 Baden-Baden
Tel.: +49 7223 9624-0
Fax: +49 7223 9624-10
info@geistlich.de



LEADING REGENERATION

Geistlich
Biomaterials

Konzepte zur Prävention und Therapie von Periimplantitis

Erkrankungen am Implantat erkennen und therapieren:

- ▶ Periimplantäre Gesundheit
- ▶ Periimplantäre Mukositis
- ▶ Periimplantitis
- ▶ Therapieoptionen



Periimplantäre Erkrankungen und deren Therapie

Geistlich Biomaterials Vertriebsgesellschaft mbH
Schneidweg 5 | 76534 Baden-Baden
Tel. +49 7223 9624-0 | Fax +49 7223 9624-10
info@geistlich.de | www.geistlich.de

Quintessenz d. Magazin
03-2021

- Bitte senden Sie mir die Broschüre mit weiteren Details:**
- Konzepte zur Prävention und Therapie von Periimplantitis | Teil 1
 - Konzepte zur Prävention und Therapie von Periimplantitis | Teil 2
 - Produktkatalog

Praxisstempel

exocad



Während sich einige Unternehmen nicht oder nur mit einem kleineren Stand auf der IDS 2021 präsentieren, wählt exocad genau den anderen Weg und wird mit einer deutlich größeren Präsenz als bisher vor Ort sein. Novica Savic, CCO bei exocad, erläutert, was die Messebesucher am exocad-Stand erwartet.

QM: Herr Savic, exocad präsentiert sich zur IDS 2021 mit einem größeren Stand, warum diese Entscheidung?

NOVICA SAVIC: Bereits nach der IDS 2019 hat exocad entschieden, dass wir eine größere Standfläche brauchen. Es besuchten so viele Anwender, Technologie- und Vertriebspartner vor zwei Jahren unseren Stand, dass sich große Menschentrauben um die Softwarepräsentationen bildeten. Damit die Besu-

cher nun einen besseren Blick auf die Demonstrationen haben und die Hygienebestimmungen eingehalten werden können, vergrößern wir den Stand um mehr als 50 Prozent.

QM: Wie passt exocad das Standkonzept an die aktuelle Situation an?

NOS: Entsprechend unserer Philosophie einer offenen Software-Plattform präsentiert sich exocad auch am Messestand weiter offen. Geplant sind zwölf verschiedene Software-Inseln mit viel Abstand zueinander. Die Besucher können sich weiterhin frei auf dem Stand bewegen, um sich über unsere Produkte zu informieren und mit unseren Softwarespezialisten ins Gespräch zu kommen. Gerade dieser persönliche Austausch macht den Reiz der Messe aus. Coronabedingt erhält der Stand eine gläserne, transparente Balustrade zu den Gangseiten. Sofern notwendig, werden wir den Besucherstrom auf dem Stand messen und Abstandsänderungen vornehmen. Dank der größeren Standfläche haben wir die Möglichkeit, den Abstand zwischen den Besuchern zu wahren. Transparente Schutzwände, Desinfektionsmöglichkeiten und die Beachtung der AHA*-Regeln werden unseren Mitarbeitern und Besuchern ein sicheres Standerlebnis ermöglichen.

QM: Was erwartet die IDS-Besucher am exocad-Stand?

NOS: Der Stand wird der Treffpunkt für die exocad-Community. Denn die IDS ist eine der wenigen Gelegenheiten für Anwender, mit unseren Software-Spezialisten und -Entwicklern in den direkten, persönlichen Austausch zu kommen. Auch unsere Software-Entwickler freuen sich schon auf diesen Termin und auf den Kontakt zum Kunden. Ein direktes Feedback von den Usern zu erhalten, das motiviert und inspiriert sie, das Produkt noch weiter zu verbessern.

QM: Welche Produkte stehen im Fokus der IDS-Präsentation?

NOS: Unser Software-Portfolio hat sich über die vergangenen Jahre sehr erweitert. exocad hat jetzt drei Kernprodukte:

DentalCAD, ChairsideCAD für die Single-Visit-Dentistry und exoplan für die Implantatplanung. Neue Features für einzelne Softwareprodukte sind geplant und auch einige Überraschungen, die wir natürlich jetzt noch nicht preisgeben können.

QM: Was erwarten Sie persönlich von der IDS 2021?

NOS: Wir sehen zurzeit überall, dass die Menschen nach jeder Gelegenheit greifen, sich endlich wieder persönlich zu treffen. Ich denke, dass sich viele Zahntechniker und Zahnärzte auf einen IDS-Besuch vor Ort in Köln freuen, um Kollegen und ihre Ansprechpartner bei den Unternehmen wieder persönlich zu sehen. Ich rechne mit einer tollen Veranstaltung und guten



»»
WENN ICH EXOCAD ALS PERSON BESCHREIBEN MÜSSTE, DANN WÄRE ES JEMAND, DER ZIEMLICH SCHNELL UND AGIL IST, SOWIE VIEL POWER HAT. DIE PERSON WÄRE EXTREM KREATIV.

Stimmung. Natürlich wird die IDS 2021 anders als bisher. Aber eines bleibt: Wir werden definitiv viele neue Produkte in Köln sehen und das macht uns doch neugierig auf die IDS.

Vielen Dank für das informative Gespräch.

*AHA-Regel = Abstand, Hygiene, Alltag mit Maske

exocad GmbH.
Julius-Reiber-Straße 37 | 64293 Darmstadt
Tel.: +49 6151 6294890
exocad.com/ids
info@exocad.com

HALLE 3.2
STAND A020-C021

WELTPREMIERE DER NEUEN DIGITALEN XO FLOW EINHEIT AUF DER IDS IN KÖLN

XO FLOW ist eine digitale Dentaleinheit mit Parameter geführten Arbeitsabläufen (Workflows), mit Dental-Apps, einem integrierten Computer mit Netzwerkverbindung und weiteren neuartigen Eigenschaften, die es in der Zahnmedizin bisher nicht gab.

Entdecken Sie die neue digitale XO FLOW Behandlungseinheit auf der IDS: Halle 10.2 / L028-M029.

Sie können XO FLOW auch bei Ihrem XO-Händler erleben und mehr unter www.xo-care.com erfahren.



Red Dot gewinner 2021 in den Kategorien: "Medical Devices and Technology" und "Innovative Products".



copyright by
all rights reserved
Quintessenz

SCHAFFEN SIE VERTRAUEN

und machen Sie Ihre PRAXISHYGIENE sichtbar!



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Das A und O einer Praxis ist das Hygienekonzept. ADENTICS freut sich, das HYGIENE PRÄDIKAT tragen zu dürfen. Es attestiert einer Praxis ein Maximum an Sicherheit für Behandler, Team und Patienten und macht den hohen Hygienestandard transparent, verständlich und öffentlich sichtbar.

WOO-TTUM BITTNER
ADENTICS - Die Kieferorthopäden, Berlin



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Wir tun alles dafür, um unsere Patientinnen und Patienten nicht nur zahnmedizinisch bestmöglich zu versorgen, sondern auch die erforderlichen Hygienemaßnahmen zu treffen. Stolz präsentieren wir daher das zur Praxisphilosophie passende HYGIENE PRÄDIKAT 2021!

PROF. DR. FRED BERGMANN
Zentrum für Zahngesundheit, Viersheim



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Zähne und Kiefer sind mit dem gesamten Organismus „vernetzt“, daher betrachten wir den Menschen als komplexes Gesamtsystem. Ebenso denken wir bei unserem Hygienekonzept, das keine Lücken hat!

DR. BETTINA KERLER
Kieferorthopädische Fachpraxis, Unterhaching



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Das HYGIENE PRÄDIKAT gibt unseren Patienten Orientierung und eine verlässliche Sicherheit und macht so unsere Praxis-Hygiene verständlich.

DR. BORIS SONNENBERG
Sonnenberg Kieferorthopädie, Stuttgart



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Damit unsere Patienten sich bei uns wohlfühlen, legen wir viel Wert auf eine perfekte Umgebung! Und das gilt natürlich auch für unseren hohen Hygienestandard!

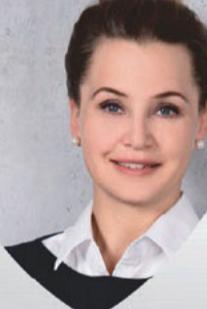
DR. MONIKA SCHÜLLER
Kieferorthopädische Praxis, Grafing bei München



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

So kommuniziert man gekonnt die für Patienten wichtigsten Kriterien von Hygiene bis Service-Qualität!

ARMIN SAFAVI-NAB
MVZ topDentis Cologne GmbH, Köln



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Die Mundhöhle ist ein bedeutsamer, oft für die Gesundheit des gesamten Organismus aber unterschätzter Körperteil. Es geht nicht nur darum, die Zähne gesund zu erhalten, sondern auch negative Beeinflussungen zu vermeiden. Dass das nur mit einer Top-Hygiene geht, ist ja klar.

DR. NICOLE MÜLLER-GILGES
Praxis für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Kaarst



praxis+award
HYGIENE PRÄDIKAT

Mit dem HYGIENE PRÄDIKAT setzen wir ein weithin sichtbares Zeichen, für den sicheren Besuch unserer Arztpraxis.

DR. PETER SCHICKER
Kieferorthopädische Fachpraxis, Bergisch Gladbach



HYGIENE PRÄDIKAT
www.hygiene-praedikat.de
GEMEINSAM EIN ZEICHEN SETZEN
Eine Initiative des **praxis+award**

2021

JETZT ANMELDEN

HYGIENE-PRAEDIKAT.DE



Initiative zur Verbesserung des Patientenservices in deutschen Arztpraxen

DIE DAUERLASTMASCHINE CERATEST 2KN FÜR DIE ENTWICKLUNG UND FORSCHUNG KERAMISCHER WERKSTOFFE

NEUES AUS DEM TEAM DER WERKSTOFFKUNDEFORSCHUNG DER POLIKLINIK FÜR ZAHNÄRZTLICHE PROTHETIK AN DER LMU



Abb.: © SD Mechatronik

Für diese Rubrik von „Quintessenz - das Magazin“ stellt das Team der Werkstoffkundeforschung der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik unseren Lesern eine aus ihrer Sicht absolute Innovation vor - sozusagen den „Hot Shit“.

Für den 1. Teil dieser Reihe fiel die Wahl der Experten auf ein eigenes Kooperationsprojekt mit den Firmen Amann Girrbach (Koblach, Österreich) und SD Mechatronik (Feldkirchen-Westerham, Deutschland), sodass der Schwerpunkt auf die Entwicklung des High-Speed-Sinterofens Ceramill Therm RS für Zirkonoxid gelegt wurde. In der vorliegenden Ausgabe wird auf die zweite Teilentwicklung eingegangen, die Gegenstand dieses ZIM Projekts war: die Dauerlastmaschine CeraTest 2kN. Diese Maschine wurde ebenfalls im Rahmen des zweijährigen, interdisziplinären Forschungs- und Entwicklungs-Kooperationsprojekts des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) entwickelt (ZF4052004AG6). Die ZIM-Kooperation wurde von der AiF Projekt GmbH als Projektträger des Bundesministeriums für Wissenschaft und Energie (BMWi) gefördert.

Das Projektteam setzte sich aus zwei mittelständischen Unternehmen, nämlich Amann Girrbach und SD Mechatronik und einer Forschungseinrichtung, also der Werkstoffkundeforschung der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU München zusammen. Die Aufgaben waren klar verteilt, denn im Hinblick auf die begrenzte Projektzeit und das

definierte Projektziel gab es viel zu tun. Amann Girrbach war für die Entwicklung des Ofens und SD Mechatronik für die Entwicklung einer Dauerlast-Prüfmaschine zuständig, während die LMU als Schnittstelle zwischen den Kooperationspartnern diente und beide Industriepartner in der Entwicklung mit ihrem wissenschaftlichen Input unterstützte.

Bei der CeraTest 2kN handelt es sich um eine Dauerlastmaschine, die insbesondere für die dynamische Prüfung dentaler Keramiken geeignet ist. Diese Prüfmaschine stellt eine Innovation auf dem Gebiet der dynamischen Werkstoffprüfung dar, da sie eine große Bandbreite an einstellbaren Parametern bietet. Somit sind dynamische Prüfungen entsprechend den Vorgaben, Vorgehensweisen und variierenden Prüfparametern der zu diesem Thema bestehenden wissenschaftlichen Literatur möglich. Allgemein ist zu sagen, dass zum Vergleich von Untersuchungen nicht nur die Prüfparameter übereinstimmen müssen, sondern auch ein Vergleich zwischen den Ergebnissen der verwendeten Maschinen angebracht ist, sodass deren Einfluss auf die Prüfergebnisse ausgeschlossen werden kann.

Zur Standardisierung der dentalen dynamischen Werkstoffprüfung gilt es zunächst, sich auf imitative, natürliche vorkommende Parameter zur Nachahmung der natürlichen Belastung im Mund festzulegen. Dazu gehören neben den im Mund auftretenden Kräften auch die durch die Aufnahme kalter und heißer Speisen auftretenden Temperaturschwankungen, ein Aspekt, um den die CeraTest 2 kN noch er-

weitert werden sollte. Zum anderen gilt es, die simulierte Belastung den auf dem Markt befindlichen Prüfmaschinen gegenüberzustellen. Ziel sollte hierbei sein, eine Grundlage für die Standardisierung der dynamischen Prüfung zu schaffen, da sich Untersuchungen aus verschiedenen Instituten nach dem heutigen Stand der Technik und Wissenschaft nur schwer miteinander vergleichen lassen. Hinzu kommt, dass sich die Materialhersteller eine Hintertür offenlassen und in ihren Broschüren Vergleiche zwischen den eigenen Produkten und Konkurrenzprodukten ziehen, obwohl diese anhand unterschiedlicher Prüfdesigns getestet wurden. Letztendlich ist für den Zahntechniker und Zahnarzt ratsam, das Verhalten unterschiedlicher Werkstoffe nur innerhalb einer wissenschaftlichen Untersuchung zu vergleichen, solange die dynamische Prüfung dentaler Werkstoffe nicht normiert ist.

Die Werkstoffkundeforschungsgruppe blickt heute, nach zwei Jahren intensiver Arbeit von 2016 bis 2018, voller Stolz auf die CeraTest 2kN. Seitens der LMU waren auch nach der Projektzeit acht Mitarbeiter in dieses Projekt involviert, in dessen weiterem Verlauf auch eine B.Sc.-Arbeit und drei Doktorarbeiten entstanden. Der Prüfaufbau der CeraTest 2kN kann klar definiert und beliebig ausgetauscht werden. Im Rahmen des Projekts wurde der Schwerpunkt auf die Vierpunktbiegefestigkeit gelegt (Abb. 1 und 2). Die hier verwendeten Prüfparameter werden zum heutigen Zeitpunkt immer noch weiterentwickelt. Die ersten Erkenntnisse zu diesen Untersuchungen sind jedoch bereits publiziert^{1,2}.

Literatur:

- 1 Jerman E, Lümekemann N, Eichberger M, Hampe R, Stawarczyk B. Impact of varying step-stress protocols on the fatigue behavior of 3Y-TZP, 4Y-TZP and 5Y-TZP ceramic. Dent Mater. 2021 Jul;37(7):1073-1082. doi: 10.1016/j.dental.2021.03.013.
- 2 Schönhoff LM, Lümekemann N, Buser R, Hampe R, Stawarczyk B. Fatigue resistance of monolithic strength-gradient zirconia materials. J Mech Behav Biomed Mater. 2021 Jul;119:104504. doi: 10.1016/j.jmbmm.2021.104504.

HINWEIS: In der Quintessenz Zahntechnik 3/2019 ist ein Übersichtsartikel zum Thema Dynamische Werkstoffprüfung erschienen. In dem Artikel „Überblick über Maschinen und Methoden für die Prüfung dentaler Keramiken“ (Lisa Marie Schönhoff, Nina Lümekemann, Bogna Stawarczyk) werden die verschiedenen dynamische Prüfverfahren für Keramiken vorgestellt und diskutiert.

Weitere Infos unter www.facebook.com/werkstoffkundeforschung

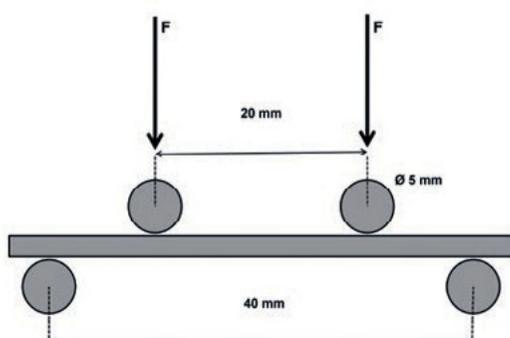


Abb. 1: Schematische Darstellung des Prüfaufbaus für den 4-Punkt-Biegeversuch nach DIN EN ISO 6872:2015, so, wie er in der Prüfmaschine CeraTest 2kN zum Einsatz kommt.

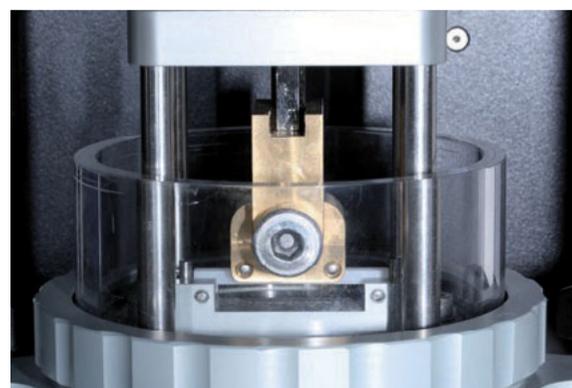


Abb. 2: Die CeraTest 2kN ist eine neu entwickelte Prüfmaschine zur statischen und dynamischen Festigkeitsprüfung von dentalen Keramiken. Hier im Bild die 4-Punkt-Biegeversuch Prüfvorrichtung.



PLANMECA SOLANNA™ VISION

INTELLIGENTE BEHANDLUNGSLEUCHE FÜR HELLERE ARBEITSTAGE

- Zwei integrierte 4K-Kameras für Standbilder und Videos in Premiumqualität
- Streamen, Speichern und Abrufen von ganzen Behandlungen und einzelnen Situationen mit Planmeca Romexis®
- Erfassen des gesamten Behandlungsbereichs bei bestmöglicher Ausleuchtung durch breites Aufnahmegebiet mit fortschrittlicher Belichtungs- und Lichtsteuerung
- Stabile und scharfe Aufnahmen unter allen Bedingungen dank fortschrittlicher Bildstabilisierung



PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Northwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@nwd.de, nwd.de/Planmeca

PLANMECA



YEARS OF LEADING THE WAY



Besuchen Sie uns auf der
IDS in Köln, 22.-25.09.2021,
Halle 10.1, Stand G-018 oder
www.dmg-dental.com/ids

Vor Ort oder virtuell: immer live!

Besuchen Sie uns zur IDS. Wir erwarten Sie in Köln und virtuell mit unserem Programm aus dem DMG Studio.

Keine Frage: Die IDS 2021 wird anders als gewohnt. DMG finden Sie natürlich vor Ort, aber auch virtuell im Netz. Hier erwarten Sie vom 22. bis 24.09.2021 immer nachmittags spannende Vorträge und zahlreiche renommierte Experten. Modernste Studiotechnik lässt uns bestens miteinander konferieren – fast so, als wären wir persönlich zusammen. Registrieren Sie sich am besten schon jetzt! **DMG – Creating Dental Progress.**

Das aktuelle Programm und Anmeldung:
www.dmg-dental.com/ids

 **DMG**



Abb. 1

MEHR ERFOLG, MEHR ZEIT, MEHR WERTSCHÄTZUNG

Was macht eine Zahnarztpraxis erfolgreich? Was macht sie als Wirtschaftsunternehmen wertvoll? Der Praxis+Award unterstützt Arztpraxen in ihrer stetigen Weiterentwicklung, macht sie erfolgreicher, zufriedener und hilft bei der Gewinnung gewünschter Patientengruppen.

Das „Tafelsilber“ einer jeden Zahnarztpraxis sind natürlich viele zufriedene Patienten. Patienten, die über einen langen Zeitraum immer gern wiederkommen – und das nicht nur für eine

routinemäßige Zahnkontrolle oder die einfache Kariesbehandlung, sondern vielmehr wegen innovativer Behandlungsmethoden, die als Privatleistungen abzurechnen sind. Entsprechend sollte man das Mäntelchen eines „Halbgottes in Weiß“ ab- und sich ein Selbstverständnis als Dienstleister zulegen (Abb. 1).

KERNVORAUSSETZUNG: TOP-MITARBEITER

Große Effizienz in allen Abläufen stellt einen weiteren wichtigen Erfolgsfaktor dar. Kernvoraussetzung dafür ist ein homogenes, kompetentes und leistungswilliges Praxisteam mit möglichst geringer Fluktuation. Es gilt, Top-Mitarbeiter zu halten – durch adäquate Bezüge, die Übertragung von Verantwortung und einer klaren Führung durch die Inhaberin oder den Inhaber (Abb. 2). Diese/r muss zugleich den Willen zur Selbstoptimierung vorleben – durch permanentes Überprüfen und Hinterfragen von Prozessen im Praxisablauf. Denn wer stehen bleibt, fällt schnell zurück!

DIE EIGENE AUSSENDARSTELLUNG VERTEIDIGEN

Sind die genannten Parameter erfüllt, muss eine Praxis diese Leistungsmerkmale positiv öffentlich präsentieren. Daher ist es in Zeiten von „Doktor Google“ und subjektiven Bewertungsportalen besonders wichtig, die Hoheit über die eigene Außendarstellung zu verteidigen oder zurückzuerobieren. Nur darüber lässt sich das notwendige Vertrauen eines neuen Patienten zu der Praxis und der Kompetenz des Behandlers aufbauen.

PRAXIS+AWARD QUALITÄTSSIEGEL

Um die Leistungsfähigkeit von Praxen zu prüfen und anschließend „sichtbar“ zu machen, wurde 2016 das Praxis+Award Qualitätssiegel entwickelt (Abb. 2). Die Vergabe erfolgt über ein neutrales, unabhängiges und objektives Audit-Verfahren. Dessen Auswertung versetzt Praxen in die Lage, eigene Ziele und Ansprüche sowie deren Umsetzung zu überprüfen, um darüber nachhaltige Verbesserungspotenziale zu identifizieren. In

der öffentlichen Darstellung signalisiert die Auszeichnung ein positives, Vertrauen förderndes Image, das den Patienten als Orientierungshilfe dient. Gleichzeitig empfiehlt sich die Praxis darüber als vorbildlicher Arbeitgeber, was zur Mitarbeiterbindung beiträgt und beim Recruiting neuer Kräfte hilfreich ist.

IMMATERIELLE KRITERIEN

Allerdings sollte man bei aller – durchaus notwendigen – Fokussierung auf das wirtschaftliche Ergebnis eines Praxis-Unternehmens nie außer Acht lassen, dass es auch ganz andere, immaterielle Kriterien gibt, über die sich Erfolg definieren lässt. So sind die persönliche Wertschätzung und die Anerkennung für erbrachte Leistungen – ob seitens der Patienten oder der Mitarbeiter – beileibe nicht minder erstrebenswert als ein monetärer Gewinn. Die Auszeichnung mit dem Praxis+Award und die damit verbundene Aufnahme in den „Club of Ambassadors“ erfüllt auch dieses Bedürfnis. Was keinesfalls heißt, dass man sich auf diesen Lorbeeren ausruhen kann ...

Jetzt informieren, bewerben und teilnehmen, unter:
www.plusaward.de



Abb. 2

Abb. 1: Um die Patienten „abzuholen“, sollten Zahnärztinnen und Zahnärzte das Mäntelchen eines „Halbgottes in Weiß“ ab- und sich ein Selbstverständnis als Dienstleister zulegen.

Abb. 2: Um die Leistungsfähigkeit von Praxen zu prüfen und anschließend „sichtbar“ zu machen, wurde 2016 das Praxis+Award Qualitätssiegel entwickelt.

Wawibox

2021 alles im Griff!

Vom Einkauf bis ins Lager: Warenwirtschaft leicht gemacht.

Einfache Bestellung und transparente Bestände mithilfe digitaler Lösungen für Ihr Team.

IDS-Angebot: Starterpaket geschenkt!
wawibox.de/ids



Fachkundige
Beratung &
IDS-Angebot
auch online.

FÜR VIELE ÄRZTE HAT SICH DIE FINANZIELLE SITUATION WÄHREND DER CORONA-PANDEMIE VERSCHLECHTERT

Ärzte standen und stehen im Kampf gegen COVID-19 an vorderster Front. Allerdings haben nicht alle Ärzte nach dem Dauereinsatz im Ausnahmezustand auch mehr Geld auf dem Konto. Der aktuelle Medscape Gehaltsreport ergab, dass mehr als ein Drittel der Ärzte im Jahr 2020 ein geringeres Einkommen hatte, jeder Zehnte sogar von massiven Einbußen betroffen ist. In dem Gehaltsreport wurde untersucht, wie die Corona-Krise die finanzielle Situation und die Arbeitswirklichkeit von Niedergelassenen und Klinikärzten beeinflusst hat.

An der Medscape Umfrage nahmen rund 700 in Deutschland lebende Ärzte teil, etwa die Hälfte davon arbeitet in der Klinik. Sie beantworteten im Kontext der Corona-Pandemie zwischen November 2020 und Februar 2021 einen ausführlichen Online-Fragbogen mit Fokus auf Themen rund um Geld und Gehalt.

ÜBER EIN DRITTEL BEKLAGT VERDIENSTEINBUSSEN

Der Medscape Gehaltsreport 2021 dokumentiert erstmalig, wie die Corona-Krise das Einkommen von Medizinern verändert hat. Über ein Drittel der an der Umfrage Teilnehmenden hat im Jahr 2020 weniger verdient als vor der Pandemie. Als Grund für die Einschnitte erachteten rund neun von zehn Befragten die Krise an sich.

Für beinahe die Hälfte aller Ärzte ist das Einkommen während der Pandemie allerdings gleichgeblieben. Jeder sechste konnte sich sogar über eine Steigerung von 10 Prozent freuen. Allerdings offenbarten die Ergebnisse der Medscape Umfrage deutliche Unterschiede zwischen Klinik und Praxis: Mussten unter den Niedergelassenen 52 Prozent Einbußen verkraften, waren es nur 17 Prozent der Klinikangestellten.

Viele Ärzte waren wegen Corona gezwungen, zusätzlichen Aufwand zu betreiben. Niedergelassene gaben zum Beispiel laut Umfrage durchschnittlich 2.400 Euro für Schutzkleidung aus. Fast alle (92 Prozent) boten in den ersten Wellen der Pandemie auch Corona-Tests an, bei denen aber vier von zehn Ärzten draufzahlten.

„In den Kommentaren nannten Umfrageteilnehmer auch Bonuskürzungen, Abnahme der Privatliquidationen und IGeL-Leistungen, Praxisschließungen aufgrund von Quarantäne-Maßnahmen sowie Überstunden als Gründe für die finanziellen Einbußen“, erläutert Claudia Gottschling, Editorial Director von Medscape Deutschland.

VERHALTENER OPTIMISMUS

28 Prozent der Ärzte, die im Zuge der Pandemie einen Einkommensverlust hinnehmen mussten, glaubten, dass sie in einem Jahr wieder ihr altes Lohn-Niveau erreicht haben werden. Beinahe jede/r zweite Befragte schätzte, dass dies eher zwei bis drei Jahre dauern wird.

GROSSE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN MÄNNERN UND FRAUEN

Über alle Fachrichtungen hinweg verdienten Ärzte in Deutschland im Durchschnitt vor Steuern 150.000 Euro pro Jahr. Allerdings wichen einige Gruppen erheblich von diesem Mittelwert ab. Der größte Unterschied fand sich zwischen in Vollzeit tätigen Männern und Frauen: Letztere verdienten fast 30 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen.



Außerdem verdienten Hausärzte im Mittel 17.000 Euro mehr im Jahr als Kollegen, die fachärztlich tätig sind. Noch größer war die Einkommens-Diskrepanz zwischen Niedergelassenen und Klinik-Angestellten: Wer in einer Praxis arbeitet, hatte am Jahresende im Schnitt 28.000 Euro mehr auf dem Konto.

DIE MEHRHEIT FÜHLTE SICH NICHT FAIR BEZAHLT

Mehr als die Hälfte (57 Prozent) der befragten Ärzte fühlte sich nicht fair bezahlt. Dieser Wert rangiert in den Medscape Gehaltsreports bereits seit mehreren Jahren auf ähnlichem Niveau. Daran hat auch die Pandemie nichts geändert. Dabei zeigten sich Frauen mit der Bezahlung häufiger unzufrieden (65 Prozent) als Männer (55 Prozent).

Klar erkennbare Unterschiede fanden sich auch beim Vergleich von Niedergelassenen mit Klinik-Angestellten: In einem Krankenhaus-Job fiel der Frust etwas geringer aus als im Durchschnitt. Dort fühlten sich nur 52 Prozent der Ärzte nicht fair bezahlt, in der Praxis hingegen 64 Prozent der Ärzte.

DIE GRÖSSTE ZUFRIEDENHEIT? HELFEN ZU KÖNNEN!

Doch für viele der Befragten war die Summe auf dem Gehaltszettel auch in Krisenzeiten nicht die wichtigste Anerkennung für die geleistete Arbeit: Nur 2 Prozent der Frauen und 8 Prozent der Männer gaben an, dass es ihnen die größte berufliche Zufriedenheit verschafft, viel Geld zu verdienen.

Die höchste Jobzufriedenheit generierte auch in der Pandemie das Gefühl, Menschen helfen zu können. Die Freude am Beruf minderten hingegen insbesondere die vielen Richtlinien bei Verwaltung und Abrechnung. 43 Prozent nannten diese in der Medscape Umfrage als größte Herausforderung. Hingegen betrachteten nur etwa 4 Prozent der Ärzte die Risiken bei der Behandlung von COVID-19-Patienten als Herausforderung.

Für Claudia Gottschling untermauern die Umfrage-Ergebnisse, welche Faktoren für die Jobzufriedenheit in Praxis und Klinik wirklich wichtig sind: „Die Ideale ihres Berufsbildes zu erfüllen, stehen für die befragten Ärztinnen und Ärzte in unseren regelmäßigen Umfragen immer auf ihrer persönlichen Prioritätenliste ganz oben.“



NOCH MEHR INTERESSANTE FAKTEN AUS DEM MEDSCAPE GEHALTSREPORT 2021:

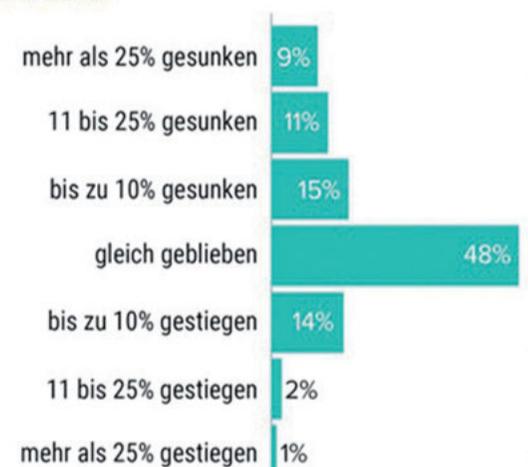
- Durchschnittliche Arbeitszeit: Rund 52 Stunden pro Woche – dabei waren die Unterschiede zwischen Frauen und Männern sowie Kliniken und Praxen sehr gering.
- Digitalisierte Terminvergabe: Lediglich 7 Prozent vergaben Termine online, nur jeder Fünfte meinte, dass die neuen, digitalen Möglichkeiten mehr Einkünfte bringen.
- Telekonsile und -konsultationen: Sechs von zehn Befragten, die schon online Gespräche führten, meinten, dass die Corona-Krise digitale Termine forciert hat.

Weitere Informationen - etwa zu den Vermögensverhältnissen der Befragten, wofür Ärzte ihr Geld ausgeben und ob sie sich in den vergangenen Monaten verstärkt verschulden mussten - finden Interessierte über den unten stehenden Link und QR-Code.

Weitere Informationen unter deutsch.medscape.com/gehaltsreport-2021



Mehr oder weniger Einkommen als vor der Pandemie?



Was verschafft Ihnen die größte Zufriedenheit im Job?



carao®



DIE ZUKUNFT DER ZAHNMEDIZIN IST DIGITAL.

Neues vom Abform-Profi.



Scan-Aktion „Zukunft live erleben“

Der neue Intraoralscanner cara i700 –
schnell, präzise und flexibel.

Testen Sie jetzt die neue Scantechnologie mit dem cara i700 und gehen Sie mit Kulzer
den nächsten Innovationsschritt in die Zahnarztpraxis der Zukunft.

Vereinbaren Sie jetzt Ihren persönlichen Demotermin unter kulzer.de/demo-ios



Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

HuFriedyGroup

Geballte Dentalkompetenz unter einem Dach

Hu-Friedy gehört zu den bekanntesten Namen in der Dentalbranche weltweit. Das Traditionsunternehmen mit Produktions- und Hauptsitz in Chicago, Illinois, steht für eine hohe Qualität seiner zum großen Teil handgefertigten zahnärztlichen Instrumente und Produkte. Mit dem Zusammenschluss mit Omnia und Crosstex erfolgte 2020 die Erschaffung der HuFriedyGroup sowie die Erweiterung des umfassenden Produktportfolios in den Bereichen chirurgischer Einwegartikel und Infektionsschutz. Die HuFriedyGroup fertigt und vertreibt mit einem weltumspannenden Vertriebsnetz insgesamt rund 10.000 Produkte - so auch am deutschen Standort des Unternehmens in Tuttlingen. Neu ernannter Countrymanager/Vertriebsleiter der D-A-CH Region ist Andreas Beul, seit fast 20 Jahren im Vertrieb bei Hu-Friedy. Wenn er nicht beim Kunden ist, leitet er die Geschäfte von seinem Büro im European Headquarter in Frankfurt aus. Mit seiner Erfahrung, seinem Wissen und seinen weitreichenden Kontakten in der Branche führt und entwickelt er das Geschäft in einem der global wichtigsten Dentalmärkte. In diesem Interview hat er uns Einblicke in die Projekte und Produkte des Unternehmens gewährt.

QUINTESSENZ MAGAZIN: Herr Beul, wie wichtig war der Zusammenschluss der Dental-Marken Hu-Friedy, Omnia und Crosstex unter dem Dach der HuFriedyGroup?

ANDREAS BEUL: Das war eine clevere strategische Entscheidung, denn nun ergänzen sich die Expertisen und Angebote von unterschiedlichen Dentalunternehmen hervorragend. Mit den beiden Anbietern Omnia und Crosstex haben wir zusätzlich ein umfangreiches Sortiment an Produkten und Einwegartikeln für die Chirurgie und den Infektionsschutz sowie Hygienelösungen im Portfolio. Dank dem Zusammenschluss unserer Unternehmen können wir alle Produkte, Services und auch kundenindividuelle Lösungen anbieten, die in der Zahnarztpraxis benötigt werden, um den Arbeitsalltag optimal zu gestalten, und damit auch für viele lächelnde Patienten sorgen.

QM: Der Hygieneworkflow einer Praxis ist doch eigentlich sehr individuell. Was genau bieten Sie zum Thema Infektionsschutz?

AB: Nehmen wir zum Beispiel das Thema Instrumentenhandlung und -aufbereitung, das ja bereits bei der Organisation der vielen unterschiedlichen Instrumente und Handgriffe anfängt. Um Praxen zu effizienten und hygienisch tadellosen Arbeitsprozessen zu verhelfen, schauen wir uns die jeweilige Praxis gerne selbst an und beraten diese dann ganz individuell. Außerdem bieten wir Praxen mit dem Instrument Management System – kurz IMS – ein wirklich hilfreiches Tool an. IMS Kassetten sind vorkonfiguriert und für verschiedenste spezifische Behandlungen gestaltbar (Abb. 1). Sie halten alle Instrumente griffbereit vor, die für den jeweiligen Eingriff gebraucht werden. Der Kreislauf von Behandlung und Wiederaufbereitung ist mit den IMS Kassetten einfach, hocheffizient und nachhaltig.

QM: Und was können Einwegartikel zum Thema Nachhaltigkeit beitragen?

AB: Viele Praxen verbrauchen große Mengen an chirurgischen Einwegartikeln für die Parodontologie oder Implantologie. Sie kaufen dabei in der Regel jedes Produkt einzeln ein, was zeitaufwendig ist, Ressourcen bindet und auch eine Menge Verpackung benötigt. Mit den Omnia Produkten bieten wir die Möglichkeit, komplett individuelle, steril verpackte Produktpakete – inklusive der PSA – zusammenzustellen (Abb. 2). Diese Pakete sind kundenspezifisch auf den Behandler oder die jeweilige Indikation zugeschnitten. Bei einer Mindestbestellmenge von 24 Packungen hilft dieses Angebot



Abb. 1: Für das Instrument Management System (IMS) kommen vorkomponierte Kassetten zum Einsatz, die auf bestimmte Behandlungen zugeschnitten sind. Das spart unnötige Produkte und sichert den idealen Workflow. Hier im Bild übrigens Instrumente mit dem ergonomischen Harmony Griff.

auch der kleineren Allgemeinpraxis dabei, Müll zu vermeiden, Lagerraum zu sparen und Zeit zu gewinnen.

QM: Um auf das Crosstex Sortiment zu sprechen zu kommen – welche Lösung daraus beeindruckt Sie am meisten?

AB: Mich faszinieren generell Lösungen, die für den Kunden ganz einfach, aber maximal effizient sind. An erster Stelle fällt mir das DentaPure Wasserfiltersystem ein. Es ist vollkommen unkompliziert, kostengünstig, verlässlich und erfordert keine längerfristige Verpflichtung des Kunden, zum Beispiel durch ein Abonnement. Das System kann initial von einem zertifizierten Dentaltechniker unserer Handelspartner an die wasserführenden Systeme der Behandlungseinheit angeschlossen werden. Die DentaPure Filterpatrone wird genau da eingesetzt, wo das Wasser in das Gerät eintritt. Die Technologie des Systems wurde ursprünglich von der NASA entwickelt, um sauberes Wasser für die Spaceshuttles zu gewährleisten. In der Dentalpraxis verhindert eine DentaPure Kartusche ein ganzes Jahr lang die Bildung eines Biofilms in den Leitungen der Behandlungseinheit. Danach kann sie vom Praxispersonal ganz einfach selbst ausgetauscht werden. Das nenne ich minimalen Einsatz mit maximalem Output.

QM: Unter dem Dach der HuFriedyGroup gibt es neben den neuen Marken nach wie vor ja auch ein sehr großes Sortiment an Hu-Friedy Produkten. Was zeichnet diese denn aus?

**WIR ENTWICKELN UNS MIT DEN KUNDEN MIT,
DAMIT WIR IHNEN IMMER DAS BIETEN KÖNNEN,
WAS SIE FÜR IHREN ERFOLG BRAUCHEN.**

AB: Da verweise ich immer auf die sehr hohe Qualität unserer Produkte und Serviceleistungen. In unseren Instrumenten steckt jede Menge Handarbeit, die mit maximaler Sorgfalt ausgeführt wird. An der Güte unserer Produkte arbeiten wir alle täglich und sind von den Ergebnissen überzeugt. Oder wie würden Sie sich sonst erklären, dass Hu-Friedy als einziger Hersteller eine Garantie über die gesamte Lebensdauer seiner Präzisionsinstrumente gibt? Auch ein Rückgaberecht sowie eine großzügige Reklamationspolitik gehören zu unserem Dienst am Kunden. Außerdem sind die Kolleginnen und Kollegen in unserem Hu-Friedy Technical Care Center in der Lage, die Lebensdauer der eingesetzten zahnärztlichen Instrumente zu verlängern und deren Leistung zu maximieren.

QM: Gibt es auch neue Hu-Friedy-Produkte?

AB: Unsere über hundertjährige Firmengeschichte zeigt, dass wir kontinuierlich Neues entwickeln. Wir entwickeln uns mit

den Kunden mit, damit wir ihnen immer das bieten können, was sie für ihren Erfolg brauchen. Aktuell ist das zum Beispiel die „Black Line“-Serie unserer Kofferdam-Klammern. Wie der Name sagt, sind sie ganz schwarz, was einen praktischen Grund hat. Denn Kofferdam-Klammern aus glänzendem Metall haben den Nachteil, dass der Lichtstrahl der Lampenlupe oder des Mikroskops auf ihnen reflektiert und die Sicht irritieren kann. Unsere schwarzen Klammern hingegen ermöglichen eine ungestörte Beleuchtung des Arbeitsfelds. Eine weitere Neuheit ist der alkoholfreie Oberflächenreiniger Bactryl, der als Wischtuch oder in der Sprayflasche erhältlich ist. Er desinfiziert Oberflächen ebenso sicher wie die Kunststoffteile oder Abdeckung der Behandlungseinheit. Mit einer Wirkzeit von nur 30 Sekunden werden alle Pilze, Bakterien und Viren abgetötet.

QM: Kommen diese Produkte alle aus ihrer eigenen Entwicklung?

AB: Nicht nur das. Für die Entwicklung unserer Produkte stehen wir im engen Austausch mit unseren Kunden. So wurde der neue Harmony Griff für unsere Scaler und Küretten zum Beispiel auf der Grundlage einer wissenschaftlichen Untersuchung mit mehr als 500 beteiligten Dentalhygienikern entwickelt. Dank der ergonomischen Form des Harmony Griffs benötigt man 65 Prozent weniger Greifkraft und übt 37 Prozent weniger Druck auf den Zahn aus. Mit den EverEdge 2.0 Arbeitsenden, sind die Instrumente außerdem 72 Prozent schärfer als die des nächsten Mitbewerbers.

QM: Wie kam es zum neuen Namen HuFriedyGroup?

AB: Als neu formierte Firmengruppe war ein neuer Name notwendig, die Lösung dafür jedoch ganz einfach: HuFriedy-Group. Und wer es noch nicht wusste: Hu-Friedy ist eine Verkürzung des Namens unseres Firmengründers Hugo Friedman. Trotz des neuen Namens ist allerdings unsere Mission heute immer noch die gleiche wie vor 113 Jahren: Wir wollen das Leben verbessern, indem wir die Leistung der Zahnheilkunde verbessern, denn jedes Lächeln zählt.

Sehr geehrter Herr Beul, vielen Dank für dieses Gespräch!

Weitere Infos unter hufriedygroup.eu/de



Abb. 2: Viele Praxen verbrauchen große Mengen an chirurgischen Einwegartikeln, die in der Regel Produkt einzeln eingekauft werden. Dies ist zeitaufwendig, bindet Ressourcen und führt auch zu mehr Verpackungsmaterial. Mit den Omnia Produkten bietet die HuFriedyGroup Kunden die Möglichkeit, komplett individuelle, steril verpackte Produktpakete zusammenzustellen.



Andreas Beul
Countrymanager/
Vertriebsleiter D-A-CH Region
Hu-Friedy Mfg. Co., LLC.
Freephone: 00800 48374339
info@hu-friedy.eu
hufriedygroup.eu/de

CLEAN IMPLANT FOUNDATION

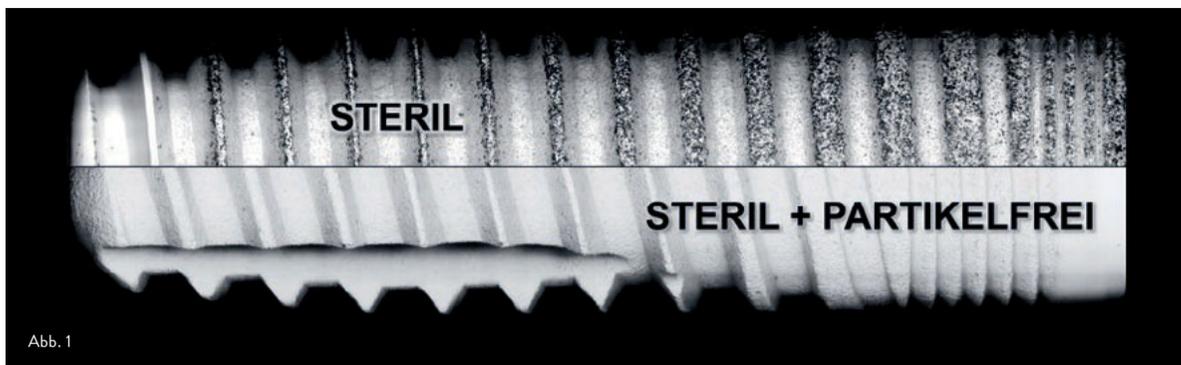


Abb. 1

CLEANIMPLANT PRÜFT WÄHREND DER IDS 2021 SAUBERKEIT VON IMPLANTAT-OBERFLÄCHEN

Im September ist es so weit: Die Non-profit Organisation CleanImplant Foundation bietet während der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 22. bis 25. September 2021 in Halle 10.2 jedem implantologisch tätigen Zahnarzt an, die Oberflächensauberkeit seines bevorzugten Implantatsystems live vor Ort prüfen zu lassen. Untersucht wird, ob das Implantat aus der Praxis den strengen konsensus-basierten CleanImplant-Qualitätsrichtlinien entspricht. Denn jüngste Studiendaten der CleanImplant mit untersuchten Implantat-Mustern von mehr als 80 Herstellern belegen, dass jedes dritte analysierte und zuvor steril verpackte Implantat werkseitig signifikant verunreinigt ist (Abb. 1).

RASTER-ELEKTRONENMIKROSKOP INSTALLIERT

Am IDS-Stand der CleanImplant Stiftung wird in Kooperation mit dem Medical Materials Research Institute und Thermo Fisher Scientific ein hochauflösendes Raster-Elektronenmikroskop (REM) installiert (Abb. 2). „Alles was wir für die kostenfreie Analyse brauchen, ist ein steril verpacktes Implantat aus der Praxis. Den Rest haben wir auf dem Messestand“, erklärt Dr. Dirk Dud-

deck, Initiator der weltweiten Qualitätsinitiative für saubere Implantatoberflächen. Zahnärzte erfahren am Messestand der CleanImplant Stiftung alles über das Ausmaß und die Folgen, die werkseitige Verschmutzungen steril verpackter Implantate haben, und erhalten auch Informationen zu nachweislich partikelfrei getesteten Implantat-Typen. Auch interessierten Herstellern wird demonstriert, wie im unabhängigen und akkreditierten Prüflabor der CleanImplant diese wichtigen Analysen durchgeführt werden. Dr. Duddeck: „Im Beirat der Stiftung engagieren sich namhafte Wissenschaftler wie Prof. Tomas Albrektsson, Prof. Ann Wennerberg, Prof. Florian Beuer und Prof. Hugo De Bruyn, um nur einige zu nennen. Uns eint die Überzeugung, dass es bei der Versorgung von Patienten einen großen Unterschied macht, ob ein Implantat frei von Schmutzpartikeln im Sinne unserer Qualitätsrichtlinien ist oder nicht. Der Nachweis der CleanImplant dokumentiert jedem Zahnarzt, klinisch und rechtlich auf der sicheren Seite zu sein.“

Zahnärzte und Hersteller können bereits vorab Termine für die Live-Demo am REM vereinbaren.

Weitere Infos unter www.cleanimplant.org und www.facebook.com/cleanimplant



Abb. 2

Abb. 1: Diese mit dem Elektronenmikroskop aufgenommenen Bilder von Implantatoberflächen belegen, dass steril nicht gleichbedeutend mit partikelfrei ist.

Abb. 2: Am IDS-Stand der CleanImplant Stiftung haben Zahnärzte aber auch Implantathersteller die Möglichkeit, Implantatsysteme live vor Ort auf Verunreinigungen prüfen zu lassen.

HALLE 10.2
STAND P032



Das 3D-Druck Messespecial von DMG:
Sparen Sie bis zu 25 %!



Das 3D-Druck Messespecial von DMG

DMG 3Delite Bundle – Ideal fürs Praxislabor

Drucker 3Delite, Reinigungseinheit, Nachbelichtungseinheit, Software DentaMile connect (Lizenzoption »Producer«, 1 Jahr), Materialpaket Resins bestehend aus je 3 x 200 g LuxaPrint Ortho Plus und LuxaPrint Ortho Flex

Unser Messepreis: 15.500 € zzgl. MwSt*
(16 % Rabatt auf die Regelpreise)

DMG 3Demax Bundle – Ideal fürs Dentallabor

Drucker 3Demax, Reinigungseinheit, Nachbelichtungseinheit, Software DentaMile connect (Lizenzoption »Producer«, 1 Jahr), Zubehör, Materialpaket Resins (je 5 x 1000 g LuxaPrint Model Grey und LuxaPrint Ortho Plus)

Unser Messepreis: 18.500 € zzgl. MwSt*
(25 % Rabatt auf die Regelpreise)

Interessiert? Dann sprechen Sie uns an.

Direkt auf der IDS, Halle 10.1, Stand G-018 oder telefonisch unter 0800 364 42 62 (kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)

*Lieferbedingungen: Das Angebot gilt vom 1. September bis zum 30. Oktober 2021 ausschließlich für Endverbraucher mit Geschäftssitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz solange Vorrat reicht. Für andere Staaten: Bitte erkundigen Sie sich nach den in Ihrem Land gültigen Konditionen.

WERKSTOFFKUNDEFORSCHUNG: VERSTÄRKTE SILIKATKERAMIKEN

Erkenntnisse aus der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der LMU



Abb. 1: Einteilung der am Markt erhältlichen verstärkten Silikatkeramiken nach ihren Zusammensetzungen. Die Kenntnis der jeweiligen Modifikation ist wichtig, um Rückschlüsse auf die Indikationsstellung, Verarbeitung und Befestigung ziehen zu können.

Die Produktpalette der verstärkten Silikatkeramiken wächst ständig. Der Oberbegriff dieser Werkstoffgruppe lautet Lithium-Silikatkeramik. Fast jeder kennt die blau violetten Blöcke IPS e.max CAD, die als Vorreiter unter den CAD/CAM-Blöcken der verstärkten Silikatkeramiken gelten. Nun kommen immer mehr Produkte dieser Gruppe hinzu. Auch die Anzahl der verstärkten Presskeramiken ist groß. Das Team der Werkstoffkundeforschung der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der LMU möchte mit diesem Beitrag die Werkstoffe nach deren Zusammensetzung gruppieren, denn nicht jede verstärkte Silikatkeramik ist automatisch eine Lithium-di-Silikatkeramik.

Verstärkte Silikatkeramiken setzen sich aus einer Glasphase (Siliziumoxid) und einer kristallinen Phase (Lithiumoxid) zusammen. Ein höherer Anteil an kristalliner Phase verbessert die mechanischen Eigenschaften, während die ästhetischen Eigenschaften mit einem höheren Glasanteil steigen. Verstärkte Silikatkeramiken können im Pressverfahren oder CAD/CAM-gestützt verarbeitet werden.

PRESSKERAMIKEN

Zurzeit sind alle verstärkten Presskeramiken ausschließlich Lithium-di-Silikatkeramiken. Presspellets können sowohl in unterschiedlichen Farben als auch in unterschiedlichen Opazitätsstufen bezogen werden. Zur Gestaltung mehrschichtiger Restaurationen sind auch Multilayer Presspellets erhältlich.

PRODUKTBEISPIELE:

IPS e.max Press (Ivoclar Vivadent), Amber Press (Hass Corporations), Celtra Press (Dentsply Sirona), CeraMotion Press (Dentaurum), Initial LiSi Press (GC Europe), Livento Press (Cendres+Métaux), Vita Ambria (Vita Zahnfabrik)

Merke: Bei verstärkten Presskeramiken handelt es sich immer um Lithium-di-Silikatkeramiken, die sich je nach Größe und Menge der Verstärkungskristalle in ihren Eigenschaften unterscheiden können. Lithium-meta-Silikatkeramiken und Lithium-alumina-Silikatkeramiken lassen sich nicht presstechnisch verarbeiten.

CAD/CAM-KERAMIKEN

Verstärkte Silikatkeramiken für die CAD/CAM-gestützte Verarbeitung können je nach Modifikation folgendermaßen unterschieden werden:

- Lithium-di-Silikatkeramiken
- Lithium-meta-Silikatkeramiken
- Lithium-alumina-Silikatkeramiken

Bei diesen Keramiken werden die Restaurationen aus teilgesinterten Blöcken geschliffen und durchlaufen anschließend einen Kristallisationsbrand, in dessen Verlauf sich die Kristallstruktur des Materials ändert und es seine endgültige Farbe und Festigkeit annimmt. Eine Ausnahme stellen hier die Lithium-meta-Silikatkeramik Celtra Duo (Dentsply Sirona) und die Lithium-alumina-Silikatkeramik N!ce (Straumann) dar, die bereits direkt nach dem Schleifen und einer Politur intraoral eingesetzt werden können. Restaurationen, die aus diesen beiden Varianten hergestellt wurden, weisen geringere mechanische Eigenschaften auf. Celtra Duo kann einem zusätzlichen Kristallisationsbrand unterzogen werden, der die mechanischen Eigenschaften steigert und dadurch den Indikationsbereich der Keramik erweitert (bitte Herstellerangaben beachten).

PRODUKTBEISPIELE:

- Lithium-di-Silikatkeramiken: IPS e.max CAD (Ivoclar Vivadent), Amber Mill (Hass Corporations)
- Lithium-meta-Silikatkeramiken: Vita Suprinity PC (Vita Zahnfabrik), Celtra Duo (Dentsply Sirona)
- Lithium-alumina-Silikatkeramik: N!ce (Straumann)

Merke: Verstärkte CAD/CAM-Silikatkeramiken können unterschiedliche Verstärkungskristalle beinhalten, die zu unterschiedlichen Eigenschaften führen. Es stehen Lithium-di-Silikatkeramiken, Lithium-meta-Silikatkeramiken und Lithium-alumina-Silikatkeramiken zur Verfügung.

Da sich die verstärkten Silikatkeramiken in ihren Eigenschaften unterscheiden, ist ein werkstoffkundliches Grundwissen für die erfolgreiche Indikationsstellung, Verarbeitung und Befestigung dieser Keramiken gefordert. Die unterschiedlichen Eigenschaften dieser Werkstoffe können in den in der rechten Spalte aufgeführten Untersuchungen nachgelesen werden ^[1,2,3,4,5].

Weitere Infos unter www.facebook.com/werkstoffkundeforschung



- 1 Bogna Stawarczyk, Alicia Mandl, Anja Liebermann. Modern CAD/CAM silicate ceramics, their translucency level and impact of hydrothermal aging on translucency, Martens hardness, biaxial flexural strength and their reliability. *J Mech Behav Biomed Mater.* 2021 Jun;118:104456. doi: 10.1016/j.jmbm.2021.104456. Epub 2021 Mar 13.



- 2 Bogna Stawarczyk, Lina Dinse, Marlis Eichberger, Rebecca Jungbauer, Anja Liebermann. Flexural strength, fracture toughness, three-body wear, and Martens parameters of pressable lithium-X-silicate ceramics. *Dent Mater.* 2020 Mar;36(3):420-430. doi: 10.1016/j.dental.2020.01.009. Epub 2020 Jan 30.



- 3 Bogna Stawarczyk, Anja Liebermann, Martin Rosentritt, Hubertus Povel, Marlis Eichberger, Nina Lümke-mann. Flexural strength and fracture toughness of two different lithium disilicate ceramics. *Dent Mater J.* 2020 Mar 31;39(2):302-308. doi: 10.4012/dmj.2019-045. Epub 2019 Dec 19.



- 4 Felicitas Mayinger, Nina Lümke-mann, Martyna Musik, Marlis Eichberger, Bogna Stawarczyk. Comparison of mechanical properties of different reinforced glass-ceramics. *J Prosthet Dent.* 2020 Nov 6;50022-3913(20)30514-X. doi: 10.1016/j.prosdent.2020.06.027. Online ahead of print.



- 5 Angela Emslander, Michael Reise, Marlis Eichberger, Julia Uhrenbacher, Daniel Edelhoff, Bogna Stawarczyk. Impact of surface treatment of different reinforced glass-ceramic anterior crowns on load bearing capacity. *Dent Mater J.* 2015;34(5):595-604. doi: 10.4012/dmj.2014-294.

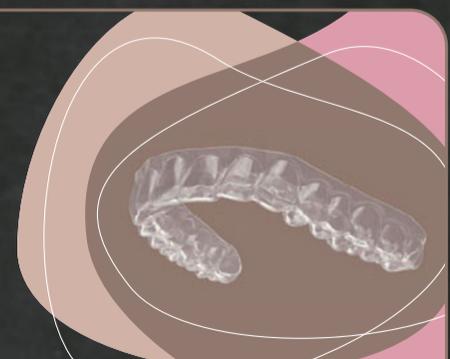
SMILE LITE FULL
CA® PROFESSIONAL FAMILY

CA
DIGITAL
SCHEUGROUP

SIMPLY SMILE.

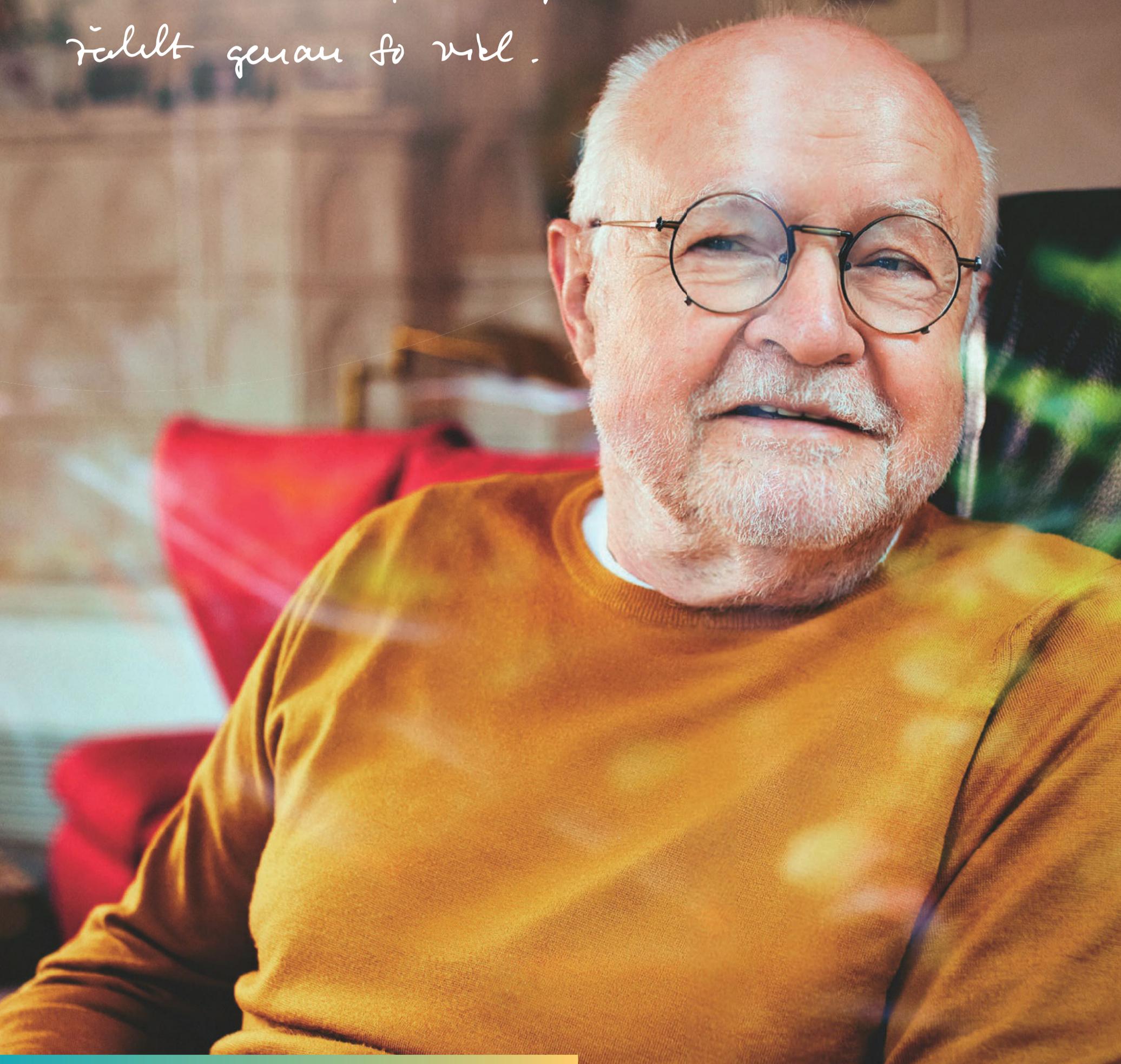
JETZT FÜR ALLE INDIKATIONEN – DIE CA® PROFESSIONAL FAMILIE:
DAS ALIGNER-SYSTEM MIT RUNDUM-SUPPORT!

Mit SMILE, unserem neuen Spezialisten für ästhetische Korrekturen, ist die CA® Professional Familie komplett. Damit erhalten Sie ab sofort EIN Aligner-System für ALLE Indikationen. Mit dem neuen CA® Professional Premium Service und den attraktiven Preismodellen für alle Behandlungslösungen, bringen wir Sie und Sie Ihre Patienten mit Sicherheit zum Lächeln.
Jetzt reinschauen - unter www.ca-digit.com



Just wertschätzen und behandeln allein
reicht nicht. Empathie für die Patienten
fehlt genau so viel.

Copyright by
all rights reserved
Quintessenz



Was ist wichtig in Ihrem Leben?

Was immer Sie beschäftigt, sprechen Sie mit uns.

➤ apobank.de/die-zeit-ist-jetzt

 **apoBank**
Bank der Gesundheit