

DENTNEWS

Der Newsletter für die Zahnarztpraxis

by KULZER

#1

März 2017

Frischer Wind

VERWANDELT

Einen verlässlichen Partner
neu entdecken, S. 4

INTEGRIERT

Systemlösungen auf der IDS
kennenlernen, S. 16

ERFORSCHT

Die zahnmedizinische
Versorgung verbessern, S. 22

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

In dieser Ausgabe



04

Aus dem Unternehmen
Kulzer – Das sind Wir!



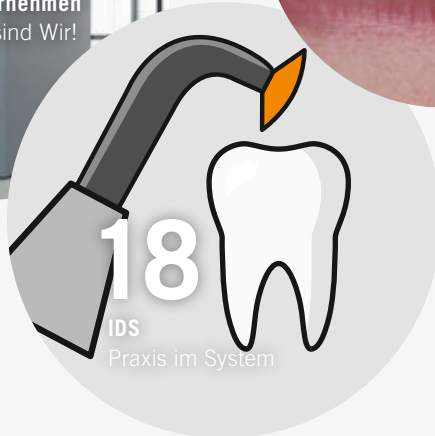
Innovation
Forschung bei Kulzer

26



Keramikverblendung
Sortimentserweiterung
HeraCeram

36



18

IDS
Praxis im System



30

Fachwissen
Legierungen

03

Editorial

04

Aus dem Unternehmen
Kulzer – Das sind Wir!

08

Einblicke

Wachsen mit System
Partner für Systemlösungen
Das System entdecken
Neue Services

16

IDS

Herzlich Willkommen
Praxis im System
System zwischen Praxis und Labor

22

Intraoralscanner

Der Beste seiner Klasse

24

Branchenmeldung

Periimplantitis sicher behandeln
Ergebnisse der DMS V

26

Füllungstherapie

Diastemaschluss

28

Parodontitistherapie

Erfolge mit lokaler Antibiose

30

Praxisteam

Älteren Patienten neu begegnen

32

DentXperts

Power für Nachwuchs-Zahnärzte

34

Events

Tag der Mundgesundheit

36

Lokalanästhesie

Carpule feiert 85-jähriges Jubiläum

37

Praxiskniff

Intraligamentäre Anästhesie

38

Dental-Fortbildungen

Termine 2017
Neue Referenten

IMPRESSUM

Herausgeber: Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11, D-63450 Hanau
E-Mail: info.dent@kulzer-dental.com
Tel.: 0800.43723368 (0800-HeraDent)

Redaktion: Jenni Caputo-Kreibl (verantwortlich),
Marc Berendes, Jens Bewersdorff, Janice Hufnagel,
Dr. Ulrich Koops, Bianca Laubach, Dr. Andrea Leyer,
Akira Misawa, Novica Savic, Ursula Schäfer, Jörg
Scheffler, Stefanie Strutz

Extern: Prof. Thorsten M. Auschill, Wolfgang M. Boer,
Fridolin Dietrich, HP Becker, Prof. Bernd Haller,
Dr. Michael Hillebrand, Dr. Peer W. Kämmerer,
Prof. Adrian Kasaj, Dr. Wolfgang Kern, Ulf Krueger-
Janson, Dr. Matthias Lotz, Dr. Jens Nolte, Michael
Rossié, Sabine Sassenberg-Steels

Geschäftsführer: Akira Misawa, Akihiro Ichimura

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Minoru Koshibe

Handelsregister: Sitz der Gesellschaft: Hanau
Registergericht: Amtsgericht Hanau, HRB 91228
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
DE 812593096

Konzept, Redaktion und Satz:
JPIKOM GmbH Frankfurt/Düsseldorf

Markennachweis: Tetric® EvoFlow and Tetric
EvoCeram® are trademarks of Ivoclar Vivadent AG;
Filtek® Supreme XTE and Filtek® Supreme



EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

Auf der IDS 2017 werden wir erstmals unseren neuen Markenauftritt, unser neues Logo und unseren neuen Namen präsentieren: Kulzer. Dieser Name ist präzise und klar. Das moderne Logo beinhaltet ein Zahnicon in frischer, grüner Farbe und visualisiert dabei unsere Mission: Mundgesundheit in besten Händen. Einiges ist neu, doch vieles hat Bestand: Im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit von Kulzer steht auch in Zukunft die Entwicklung von besseren dentalen Produkten und Services, die Ihre Bedürfnisse im Blick haben und die Arbeitsabläufe in der Praxis verbessern.

Dafür sind wir bestens gerüstet: Von der engen Zusammenarbeit mit unserer forschungs- und entwicklungsstarken Mutter Mitsui Chemicals erhalten wir wertvolle Ideen und Impulse – und diese Verbindung trägt bereits Früchte. Ein Highlight auf der IDS ist der cara TRIOS, mit dem der Zahnarzt schon in der eigenen Praxis in den digitalen Workflow einsteigen kann, inklusive 3D-Drucker, neuer Fräsmaschine und breiter Materialpalette. Daneben haben wir unsere klassischen Materialien weiterentwickelt. Vor allem aber sind es unsere engagierten Mitarbeiter, unsere erfahrenen Teams und unsere Servicequalität, die einen großen Beitrag leisten, damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen – die Beratung und Behandlung der Patienten – konzentrieren können. Derzeit verstärken wir den Bereich Service und Vertrieb um 20 Experten. So können wir Sie noch besser dabei unterstützen, Ihre analogen und digitalen Abläufe optimal zu kombinieren und so effizient hochwertige Versorgungsergebnisse zu erzielen.

Ich lade Sie ein: Diskutieren Sie diese Ansätze für gesunde, ästhetische zahnmedizinische Ergebnisse mit uns. Entdecken Sie uns neu auf der IDS!

Jörg Scheffler



✉ joerg.scheffler@kulzer-dental.com

XTE Flow are trademarks of 3M Company; Dyract® is a trademark of Dentsply De Tray GmbH

Fotonachweis: Adrian Kasaj, Bayer Aktiengesellschaft, Bernd Haller, Fridolin Dietrich, Heraeus Kulzer, Heraeus Kulzer/picture alliance/Schlesinger, dentacar, Jens Nolte, Matthias Lotz, Michael Hillebrand, Peer Kämmerer, Thorsten Ausschill, Ulf Krueger-Janson, Wolfgang Kern, Shutterstock: Art_Photo (5), Alexandr Markin (1), chanon khunkitti (20), edwardolive (24), ESB Professional (31), Kostsov (2), Leonardo da (11),

Peshkova (9), zlikovec (21).

Druck: bauerprint GmbH, Aschaffenburg.

Rechtshinweis: Heraeus Kulzer übernimmt keinerlei Haftung für Ansprüche im Zusammenhang mit diesem Newsletter. Alle Rechte vorbehalten. Inhalt und Struktur sowie die in diesem Newsletter verwendeten Texte, Bilder, Grafiken, Dateien usw. unterliegen dem Urheberrecht und anderen geistigen und gewerblichen Schutzrechten. Ihre Weitergabe, Veränderung, Nutzung oder

Verwendung auf jegliche Art und Weise, insbesondere in anderen Medien ist nicht gestattet bzw. bedarf der vorherigen Zustimmung von Heraeus Kulzer.

© 2017 Heraeus Kulzer GmbH. Alle Rechte vorbehalten. „Heraeus“ ist eine eingetragene Marke der Heraeus Holding GmbH, die auf Grundlage einer durch die Heraeus Holding GmbH gewährten zeitlich befristeten Lizenz genutzt wird. Weder die Heraeus Holding GmbH noch deren verbundene Unternehmen sind für die Herstellung des Produktes/der Produkte verantwortlich.

Kulzer – Das sind Wir!

Der Dentalhersteller Heraeus Kulzer firmiert ab Juli unter dem Namen Kulzer. Mit Mitsui Chemicals als starker Muttergesellschaft im Rücken baut das Hanauer Unternehmen Service und Entwicklung aus. Auf der Internationalen Dentalschau präsentiert sich Kulzer erstmals auf großer Bühne im neuen Design.

Kulzers Vision

Unsere Vision ist es, „der lebenslange Partner unserer Kunden“ zu sein. Das erreichen wir durch ein tiefgreifendes Verständnis der sich wandelnden Bedürfnisse unserer Kunden und ihrer Patienten und geben ihnen dadurch ein einzigartiges Nutzenversprechen. So ermöglichen wir es, den Wettbewerb gewinnbringend zu übertreffen und unser Ziel zu erreichen, einer der drei führenden Hersteller in jedem unserer Geschäftsfelder zu werden.

Kulzers Mission

Als bevorzugter Partner im Dentalbereich unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Mundgesundheit und das Wohlbefinden der Patienten auf sichere, angenehme und wirtschaftliche Weise wiederherzustellen. Unsere Mission ist es, Produkte und Dienstleistungen höchster Qualität zu entwickeln und anzubieten, die zuverlässige Lösungen schaffen.



Mit der Namensänderung positionieren sich die Hanauer künftig unabhängig vom früheren Eigner und richten sich auf Wachstum aus. Mitsui Chemicals unterstützt den neuen Kurs und den Ausbau von Service und Entwicklung. Basis für den Erfolg bleiben die Stärken, die Kulzer groß gemacht haben: zuverlässige Partnerschaften mit Anwendern, Händlern und Universitäten. Der Schwerpunkt liegt auf integrierten Systemlösungen. Einzelprodukte des Portfolios greifen von nun an stärker ineinander. Das erleichtert Anwendern die Arbeit und sichert einen effizienten Workflow in Praxis und Labor – alles aus einer Hand.

PARTNER DER DENTALPROFIS

„Unsere Vision ist es, der lebenslange Partner unserer Kunden zu sein“, so Akira Misawa, Geschäftsführer von Kulzer. „Das wollen wir erreichen, indem wir Zahnärzten und Zahn Technikern dabei helfen, die Mundgesundheit und das Wohlbefinden ihrer Patienten auf sichere, angenehme und wirtschaftliche Weise wiederherzustellen. Dafür bauen wir auch unser weltweites Serviceangebot aus.“



Warum der Name Kulzer?

Kulzer ist eine bekannte Größe im Dentalmarkt. 1936 brachte die Kulzer Co. GmbH den ersten heißpolymerisierenden Prothesenkunststoff auf den Markt – Paladon 65 ist noch immer fester Bestandteil des Portfolios und die Marke Pala steht noch heute für hochwertige Prothetik. Im Zahnarzt-Bereich konnte Kulzer mit dem ersten licht-härtenden Komposit punkten und die Abformmaterialien Optosil und Xantopren begleiten viele Anwender schon seit Jahrzehnten.

Starker Mutterkonzern

Der japanische Mutterkonzern mit Hauptsitz in Tokio ist vorrangig in den Bereichen Mobilität, Gesundheitsversorgung, Nahrungsmittel und Verpackungen sowie Ausgangsmaterialien tätig. Die drei Hauptprodukte der Gesundheitssparte sind Materialien für Augenpflege, Textilverbundstoffe für Hygieneprodukte sowie dentale Materialien. Mit Kulzer hat sich MCI im Dentalbereich für die Zukunft gut aufgestellt und angekündigt, den Bereich weiter auszubauen. Auf Basis des langjährigen Know-hows in der Grundlagenchemie und Materialentwicklung können Synergien optimal genutzt werden. Gerade die herausragende Polymerforschung des Mutterkonzerns soll zusammen mit Kulzer neue innovative Materialien und Produkte fördern.

Der Eigentümer steht voll hinter dem neuen Kurs von Kulzer und stellt zusätzliches Kapital für Forschung, Entwicklung und Services bereit.



100 neue Stellen in der internationalen Sales & Services Organisation, davon **35** für Forschung und Entwicklung

15 Stellen in der Zentrale für Wachstumsinitiativen, davon **13** direkt im Service-Bereich

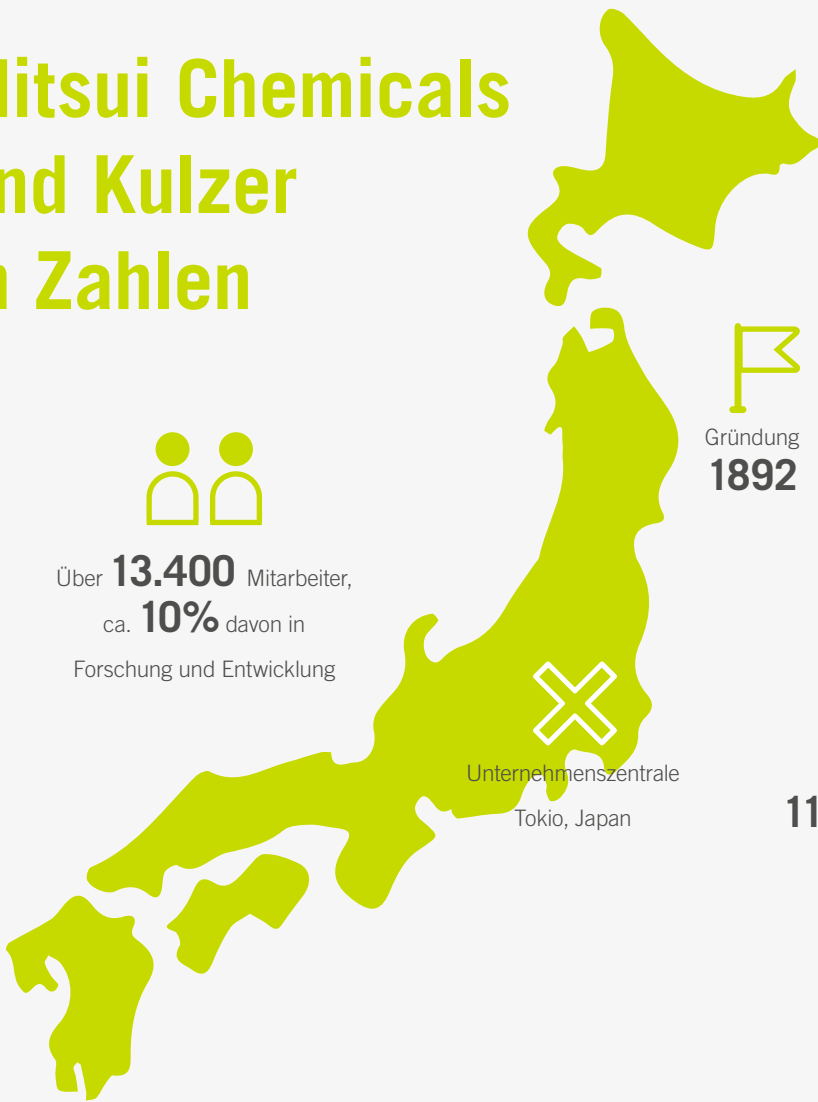


Akira Misawa, CEO



„Kulzer, das sind über acht Jahrzehnte Material Know-how und innovative Produkte für Praxis und Labor – da kommen wir her“.

Mitsui Chemicals und Kulzer in Zahlen



Über **13.400** Mitarbeiter,
ca. **10%** davon in
Forschung und Entwicklung

Gründung
1892

Mitsui Chemicals

131 Niederlassungen
in **27** Ländern aktiv



Umsatz
11,9 Mrd. Dollar*

Kulzer



Umsatz
300 Mio. Euro*

26 Niederlassungen
in **19** Ländern aktiv



Firmenzugehörigkeit der
Mitarbeiter im Schnitt über
10 Jahre



über **1.400** Mitarbeiter
in **22** Ländern aktiv



Gründung
1935



Über **650** Patente



Über **500** Mitarbeiter im
direkten Kundenkontakt



Unternehmenszentrale
Hanau, Deutschland



Erstes Produkt:
Paladon **1936**

*2015

Neuer Look

Schon seit Ende Januar hat der Hanauer Dentalhersteller die Kunden mit einer Vorabkampagne auf den neuen Auftritt vorbereitet. Auf der IDS präsentiert sich Kulzer erstmals im neuen Look.

Mit der Namensänderung bekommt auch das Corporate Design ein frischeres Erscheinungsbild. HP Becker, kreativer Kopf hinter dem Logo, erklärt, was ein gutes Logo ausmacht: „Es geht darum, alle Informationen über das Unternehmen, wie beispielsweise Werte, Mission und Vision, in einem gut lesbaren, wiedererkennbaren Logo zu vereinen“, so der Designer.

„ICH FREUE MICH, UNS MIT DEM NEUEN LOGO AUF DER IDS ZU PRÄSENTIEREN UND BIN SCHON GESPANNT AUF DIE REAKTIONEN DER BESUCHER.“

JENS BEWERSDORFF

Die neuen Großbuchstaben wirken dynamischer und sind gut lesbar. Doch erst das neue, stilisierte Zahnicon, das schon während der Teaserkampagne zum Einsatz kam, bringt den letzten Schliff. Es hat ein frisches, junges Grün erhalten und visualisiert sowohl die Mission als auch den globalen Aspekt – Mundgesundheit in besten Händen eben!

 **Jens Bewersdorff,**
Head of Corporate
Marketing

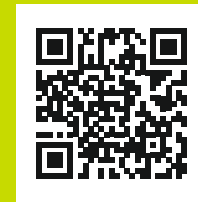


„Mit dem modernen, frischen Auftritt zeigen wir uns auf der IDS als Anbieter für dentale Lösungen von morgen“

Jens Bewersdorff hat die Entstehung des neuen Logos von Beginn an begleitet und fiebert dem IDS-Auftritt im neuen Look entgegen.

 **Weitere Informationen**
zur Umfirmierung sowie Antworten auf häufig gestellte Fragen erhalten Sie auf der Kampagnen-Seite unter

 www.kulzer.de/wirwerdenkulzer



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP



HP Becker stellt Jens Bewersdorff erstmals das neue Logo vor.

„EINE STARKE WORTBILDMARKE BEKRÄFTIGT DIE BOTSCHAFT DES UNTERNEHMENS.“

HP BECKER

EINBLICKE

Wachsen mit System

Der Wandel vom Produkt- zum Systemanbieter birgt für Unternehmen großes Potenzial. Wie dieses voll ausgeschöpft wird, erklärt Fridolin Dietrich, Experte für Markenführung.

GANZ ALLGEMEIN: WODURCH UNTERSCHIEDEN SICH SYSTEMANBIETER VON KLASSISCHEN PRODUKTANBIETERN?

Fridolin Dietrich: Während Produktanbieter einzelne Güter in den Blick nehmen, zeichnen sich Systemanbieter dadurch aus, dass ihr Leistungsportfolio ganze Prozessketten umfasst. Ein Automobilzulieferer bietet beispielsweise nicht mehr nur Airbags, sondern ganze Sicherheitskonzepte an. Mit solchen ganzheitlichen Lösungen können Unternehmen ihr Profil schärfen und ihren Kunden auch in gesättigten Märkten einen Mehrwert liefern. Das A & O ist dabei die glaubwürdige Kombination mehrerer Produkte oder Leistungen zu einem integrierten Angebot. Ein umfassender Service macht das Systemangebot letztendlich zu einem Rundum-sorglos-Paket.

WARUM IST SERVICE DABEI SO WICHTIG?

Damit Systemlösungen richtig greifen, ist ein professioneller und sicherer Umgang mit ihnen notwendig. Deshalb müssen Anbieter ihren Kunden jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen. Sind diese plötzlich auf sich allein gestellt und wissen nicht weiter, steht im schlimmsten Fall

nicht nur ein Bereich, sondern die gesamte Wertschöpfungskette still.

WAS MÜSSEN UNTERNEHMEN BEI EINER NEUPOSITIONIERUNG ALS SYSTEMANBIETER BEACHTEN?

Wer Systemanbieter sein möchte, muss in allen Bereichen als solcher auftreten. Das heißt, das Selbstverständnis, die visuelle Identität und das Verhalten der Mitarbeiter sind darauf ausgerichtet. Ein Umdenken aller Abteilungen ist also notwendig. Die

„DAS A & O IST DIE GLAUBWÜRDIGE KOMBINATION MEHRERER LEISTUNGEN ZU EINEM INTEGRIERTEN ANGEBOT.“

Fridolin Dietrich

Kommunikation richtet sich ebenfalls neu aus. Nur dann ist die Neupositionierung glaubwürdig und schafft einen Wettbewerbsvorteil. Es reicht nicht, nur das Leistungsportfolio zu adaptieren.

WELCHE RISIKEN GIBT ES DABEI?

Das größte Risiko liegt darin, diesen Kulturwandel nicht ganzheitlich zu voll-

ziehen. Für den Erfolg ist eine konstant hohe Qualität Grundvoraussetzung. Gleichzeitig muss der Servicegedanke umfassend gelebt werden. Nur wer beides leistet und sein Unternehmen ganzheitlich umstellt, profiliert sich eindeutig und kann sich gegen Wettbewerber durchsetzen.

WAS HAT DER KUNDE VON EINEM SYSTEMANGEBOT?

Systemangebote bieten Kunden für übergreifende Probleme und Prozesse eine ganzheitliche Lösung. Einzelne Schraubstellen werden nicht mehr separat angegangen, sondern der Kunde hat einen Ansprechpartner. Professionelle Beratung und umfassende Betreuung ermöglichen die effiziente Nutzung eines Systems und ebnen den Weg für eine erfolgreiche Partnerschaft.

WELCHE MEGATRENDS FÖRDERN DAS INTERESSE AN SYSTEMLÖSUNGEN?

Die zunehmende Digitalisierung ermöglicht eine leichtere Anschlussfähigkeit externer Komponenten und erleichtert die integrierte Verarbeitung von Daten.



Fridolin Dietrich



ist Diplom-Kaufmann sowie Organisationspsychologe und verfügt über zwei Jahrzehnte internationale Erfahrung in Industrie und Beratung. Im Jahr

2003 gründete er seine Agentur Dietrich Identity.

Sein Motto: „Wir verkaufen ein Produkt, das jedes Unternehmen braucht, aber wenige haben. Echte Werte.“

✉ fd@dietrichid.com

Die Software ist somit ein verbindendes Element und ein guter Ausgangspunkt für Systeme. Durch Foren und Online-Plattformen werden Systemanbieter und -anwender unkompliziert vernetzt. Das erleichtert die Kommunikation und damit die Umsetzung des Service-Gedankens. Ein anderer Trend ist die zunehmende Komplexität von Produkten und Leistungen. Kunden fragen deshalb vermehrt nach einfachen Lösungen, die alle Facetten von Anfang an berücksichtigen und einen reibungslosen Workflow ermöglichen. Genau hier setzt eine Systemlösung an.

ZUM THEMA ANSCHLUSSFÄHIGKEIT: SIND OFFENE ODER GESCHLOSSENE SYSTEME IN ZUKUNFT GEFRAGT?

Offene Systeme sind langfristig attraktiver. Sie ermöglichen die Integration aller relevanten Komponenten und schaffen so letztendlich einen effizienten Prozessablauf. Wichtigstes Kriterium hierbei ist die Standardisierung von Anschlüssen. Diese ist

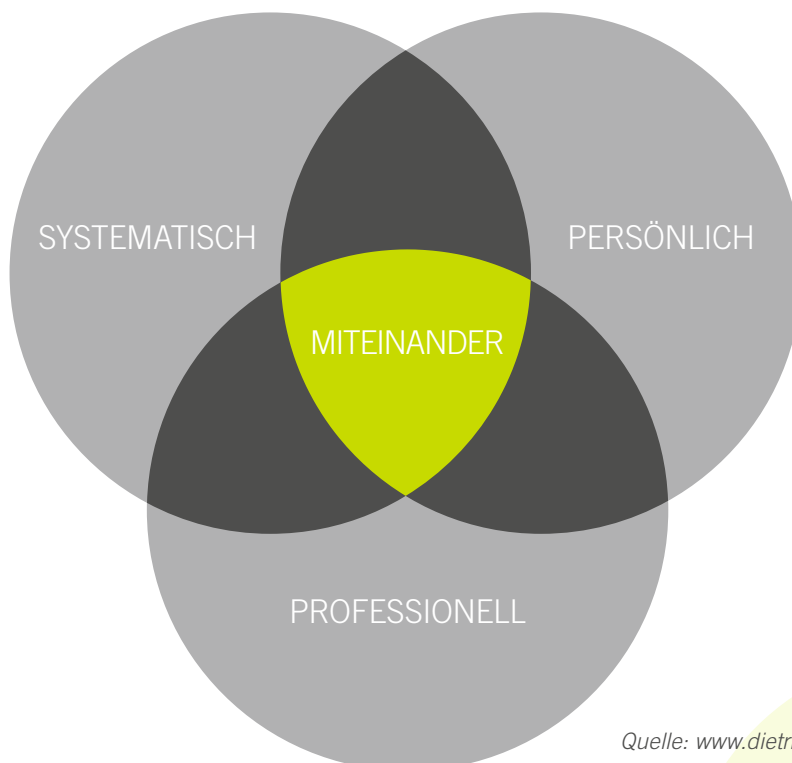
heute noch nicht vollständig gewährleistet, weshalb geschlossene Systeme noch etabliert sind. Prominentes Beispiel: Der Hersteller Apple verzichtet beim neuen MacBook Pro auf diverse Standardanschlüsse wie z.B. auf einen SD-Kartenleser.

WELCHE KNACKPUNKTE HABEN OFFENE SYSTEME?

Offene Systeme müssen kompatibel sein und sind daher komplex. Deshalb brauchen die Mitarbeiter das entsprechende Know-how und müssen über das eigene Angebot hinaus denken.

WIE BEEINFLUSST DAS DIE ENTWICKLUNG DES MARKTES DER SYSTEMANBIETER?

Der Systemanbietermarkt bietet viel Potenzial, fördert aber auch den Verdrängungswettbewerb, da der Verkauf eines Systems gleich mehrere Produkte und Leistungen enthält. Deshalb gilt es, die eigene Kompetenz und den Mehrwert von Produkten und Services klar zu kommunizieren.



Quelle: www.dietrichid.com/ueberdietrichidentity



EINBLICKE

Partner für Systemlösungen

Unter dem neuen Namen stellt sich Kulzer als Partner für Systemlösungen auf. Mit einer größeren Entwicklungsabteilung arbeitet das Unternehmen verstärkt an Innovationen, die Materialien, Technologien und Services verbinden.

„Zuverlässige Materialien bleiben die Basis passgenauer, langlebiger Restaurationen“, betont Novica Savic, Vorstand für Marketing und Produktentwicklung (CMO) bei Kulzer.

„Gleichzeitig spielen Technologien und Services eine wachsende Rolle. Als Partner für Systemlösungen berücksichtigen wir diese Komponenten von Anfang an im Zusammenspiel.“ Dazu baut Kulzer jetzt seine Entwicklungsabteilung aus und nutzt die breite Expertise der Muttergesellschaft Mitsui Chemicals.

Kulzer ist seit 80 Jahren Pionier in der Entwicklung hochwertiger, effizienter Dentalmaterialien. In den letzten zehn Jahren hat das Unternehmen auch die digitale Kompetenz immer stärker ausgebaut. Heute arbeiten Material- und Digitalspezialisten in der Entwicklung von Anfang an Hand in Hand. Aufgrund der hohen Komplexität solcher Systeme mit mehreren Komponenten, plant Kulzer die

unterstützenden Serviceleistungen direkt mit, um später reibungslose Abläufe in Praxis und Labor zu sichern.

Auf der IDS stellt Kulzer Neuheiten und Projekte vor, die diesen Systemgedanken mit Leben füllen. Ein Beispiel ist das abgestimmte cara Lösungsangebot für die digitale Fertigung im Labor, mit neuem Scanner, Fräsmaschine und breiter Materialpalette. Einen einfachen Einstieg in die digitale Fertigung ermöglicht der neue 3D-Drucker cara Print 4.0 (S. 20-21).

Die speziellen Drucker-Materialien für verschiedene Indikationen wurden hier von Beginn an mitentwickelt. Damit auch Labore mit wenig CAM-Erfahrung den Drucker schnell in ihre Prozesse integrieren können, unterstützt Kulzer umfassend bei der Einführung.

Wie komplex der Weg von der Idee bis zur fertigen Systemlösung ist, zeigt das Beispiel der digitalen Totalprothetik, einer der letzten

vollmanuellen Prozesse im Labor. Sie erfordert das perfekte Zusammenspiel unterschiedlicher Schritte, Technologien, Materialien und Akteure. Was Kulzer auf der letzten IDS in der Future Corner mit Anwendern diskutiert hat, können diese 2017 im Workflow am Messestand bereits live erleben.

 **Novica Savic, CMO**



„Bei unseren Systemlösungen greifen Materialien, Technologien und Services von Anfang an ineinander.“

EINBLICKE

Systemlösungen aus einer Hand

PRAXIS

Von der Prophylaxe mit **Gluma** über die adjuvante Parodontitistherapie mit **Ligosan Slow Release** und die bewährte Anästhesie mit **Sopira** bis hin zur Füllungstherapie mit den ästhetischen **Venus** Kompositen und den zuverlässigen **iBOND** Adhäsiven – im Systemangebot von Kulzer hat der Behandler alle Möglichkeiten, die Mundgesundheit seiner Patienten wiederherzustellen. Wenn Zahnersatz erforderlich ist, gelingt mit **Flexitime** eine präzise, klassische Abformung, der Intraoralscanner **cara Trios** ermöglicht die digitale Übertragung. Wer die Präzision der digitalen Fertigung in Anspruch nehmen, aber auf die gewohnte analoge Abdrucknahme nicht verzichten möchte, kann sich mit der Möglichkeit eines Abformscanners im Workflow auseinandersetzen: Dieser erstellt einen präzisen 3D-Abdruck, der an das Labor gesendet wird. Während dort die Restauration entsteht, überbrücken Zahnarzt und Patient die Zeit ohne Versorgung mit **Prevision**.

LABOR

Ob die Daten der Patientensituation als analoge Abformung oder digital vorliegen – dank Kulzer können Zahntechniker diese nach Belieben bearbeiten. Mit den **Hera** Legierungen, Einbettmassen und Gipsen sowie dem **Pala** Mix & Match Konzept erstellen Zahntechniker langlebigen Zahnersatz im Gussverfahren oder in der klassischen Totalprothetik. Digital erfasst, bearbeitet und gefertigt werden können die Daten im **cara** System. Für die digitale Fertigung im eigenen Labor stehen Fräsmaschinen, 3D-Drucker und weiteres Zubehör wie beispielsweise Sinteröfen sowie die darauf abgestimmten Materialien zur Verfügung. Bei komplexeren Geometrien in der Kronen- und Brücken- sowie Implantatprothetik können sich Anwender jederzeit auf das cara Fertigungszentrum verlassen. Dabei unterstützen die **cara** Software und das Service-Team Anwender bei allen Arbeitsschritten – ob inhouse oder zentral. Die **Signum** Komposite und **HeraCeram** Keramiken sorgen schließlich für eine natürlich wirkende Verblendung.

SERVICE

Wenn Praxen oder Labore doch einmal Unterstützung benötigen, sind die **Fachberater im Außendienst** und **das Hotline-Team** zur Stelle. Bei **Fortbildungen** und Kursen sammeln Zahnärzte und Zahntechniker wertvolles Wissen und profitieren von den Tricks der Profis. Damit Berufseinsteiger mit ihrer Karriere direkt durchstarten können, fördert sie das **dentXperts**-Programm mit einem starken Netzwerk und speziellen Angeboten. Brandneu: Mit **dentacar** erhalten Dentalprofis Neuwagen und Mobilitätslösungen zu Vorzugskonditionen. Und auch, wenn Zahnersatz einmal ausgedient hat, steht Kulzer zur Seite – mit über 160 Jahren Erfahrung in der Altgoldaufbereitung ist der Hanauer Hersteller für Praxen und Labore zuverlässiger Partner.

Praxis

ABFORMUNG

FÜLLUNGS-
THERAPIE



SCHMERZ-
KONTROLLE



PARODONTITIS



PROPHYLAXE



ALTGOLDAUF-
BEREITUNG



Labor

PROVISORIEN

GERÜSTWERKSTOFFE

EINBETTEN & GIESSEN

TOTALPROTHETIK

TEILPROTHETIK

VERBLENDUNG/
VEREDELUNG

Digitale Lösungen

Fertigungszentrum

KUNDENSERVICE (HOTLINE &
FACHBERATER IM AUSSENDIENST)



EINBETTEN & GIESSEN



INTRAORALSCANNER



MODELLSCANNER



CAD/CAM-
SOFTWARE



TOTALPROTHETIK

ABFORMSCANNER



3D-DRUCKER



CAD/CAM-
SOFTWARE



FRÄSMASCHINEN



TEILPROTHETIK



IMPLANTATPROTHETIK



MATERIALIEN



KRONEN & BRÜCKEN



VERBLENDUNG/
VEREDELUNG



DENTACAR



DENTXPERS



FORTBILDUNGEN



KUNDENSERVICE (HOTLINE &
FACHBERATER IM AUSSENDIENST)

Service

EINBLICKE

In besten Händen

Kulzer baut seine Dienstleistungen für Zahnärzte und Zahntechniker aus. Dazu verdreifacht der Dentalhersteller die weltweite Servicemannschaft in den nächsten Jahren.

„In Praxis und Labor werden manuelle Abläufe zunehmend durch digitale ergänzt. Umso wichtiger ist es, dass Anwender sich bei Schwierigkeiten, egal ob technische oder organisatorische, auf jemanden verlassen können, der sich damit auskennt. Wir wollen dieser Partner für unsere Kunden sein“, betont Marc Berendes, Vorstand Vertrieb und Services (CSO) bei Kulzer.

„Unsere Systemlösungen verbinden zuverlässige Technik und Materialien mit dem persönlichen Service unserer Mitarbeiter vor Ort. Diese Leistungen wollen wir weltweit ausbauen und verbessern. Service ist Menschensache. Deshalb stärken wir die Kompetenzen unserer Mitarbeiter und verdoppeln das globale Team in diesem



„DAMIT ES IN PRAXIS UND LABOR RUNDLÄUFT, BAUEN WIR UNSERE DIENSTLEISTUNGEN WEITER AUS.“

MARC BERENDES, CSO

Bereich. Unsere Muttergesellschaft Mitsui Chemicals unterstützt diesen Kurs voll und ganz.“

EINHEITLICHE STANDARDS

Bisher sind das Kundenerlebnis und die Prozesse bei denselben Dienstleistungen regional verschieden. Während die Teams in Ländern wie den USA oder Deutschland längst einen hohen Standard und eine schnelle Bearbeitung im Service sichern, sieht das in kleineren und neueren Märkten teilweise anders aus. Jetzt will Kulzer die

langjährige Erfahrung aus servicestarken Regionen in die weltweite Optimierung und Standardisierung der Abläufe einbringen. So profitieren Zahnärzte und Zahntechniker weltweit künftig von schnellerer und professionellerer Unterstützung in ihrem Arbeitsalltag.

AUCH WIRTSCHAFTLICH GUT AUFGEHOBEN

Schwerpunkte des Serviceausbaus sind die technische Unterstützung am Telefon und vor Ort sowie neue Beratungsangebote. Zum breiten Portfolio an Installations-, Reparatur- und Schulungsleistungen kommen demnächst Beratungsangebote, die Praxis- und Laborinhabern einen wirtschaftlichen Mehrwert bieten.

Ein Fokus wird die Workflow-Optimierung rund um die veränderten Arbeitsabläufe in der Zahnmedizin und -technik sein. „Als Kenner des Dentalmarktes beraten wir hier oft schon jetzt, gerade mit Blick auf die digitalen Chancen“, berichtet Berendes. „Künftig wollen wir unser unternehmerisches Wissen stärker und systematischer allen Kunden zugänglich machen.“

i So erreichen Sie unsere Service-Mitarbeiter

Technische Hotline für schnelle Lösungen in kniffligen Situationen:

☎ **0180.6004080** (20 Ct./Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 60 Ct./Anruf aus dem dt. Mobilfunknetz)

Hotline für alles rund um Ihre Aufträge:

☎ **0800.4372-3368** (gebührenfrei)

✉ **info.dent@kulzer-dental.com**



Leasing zu Top-Konditionen



Eine der neuen Dienstleistungen von Kulzer ist **dentacar**. Automobile stellen in vielen Praxen und Laboren nicht unerhebliche Kostenfaktoren dar. Zudem ist die Beschaffung eines neuen Fahrzeugs oft mit hohem Zeitaufwand verbunden. Mit dentacar wird der Fahrzeugkauf einfacher, günstiger und vielseitiger! Ein Team von KFZ-Profis verhandelt direkt mit den Herstellern Sonderkonditionen, generiert Aktionsangebote und ermittelt individuelle Vergleichsangebote. Für Kunden von Kulzer ist dieser Service kostenlos und unverbindlich.

Doch nicht nur Praxen und Labore können profitieren, auch an die Mitarbeiter wurde gedacht. Mit **dentacar easy** steht ein hoch attraktives Mobilitätsprogramm zur Verfügung: Über eine kurze Laufzeit von sechs bis zwölf Monaten können Neuwagen zu einer günstigen „all-in“-Monatsrate genutzt werden. Ohne Anzahlung – ohne Schlussrate. Vollkaskoversicherung, KFZ-Steuer und Wartung sind inklusive, man muss nur noch tanken. Ab Ende März steht der neue Service Kunden von Kulzer exklusiv zur Verfügung.

Weitere Informationen

zu unserem neuen Angebot erhalten
Sie unter



IDS

Den Workflow erleben

Mit einem Systemangebot, dessen Komponenten ineinandergreifen und optimal aufeinander abgestimmt sind, gelingt Zahntechnikern und Zahnärzten ein optimaler Workflow. Kulzer zeigt auf der IDS, wie es geht.

Der Stand ist in Halle

10.1



Er hat die Nummer

A010-C019

Seine Größe beträgt

660 m²



Die IDS findet vom 21.-25. März statt, sie dauert

5 Tage

140.000

Besucher werden erwartet



250

Mitarbeiter von Kulzer werden vor Ort sein

Live-Demos

mit angesehenen Referenten



Foto-Booth

für eine lustige Erinnerung

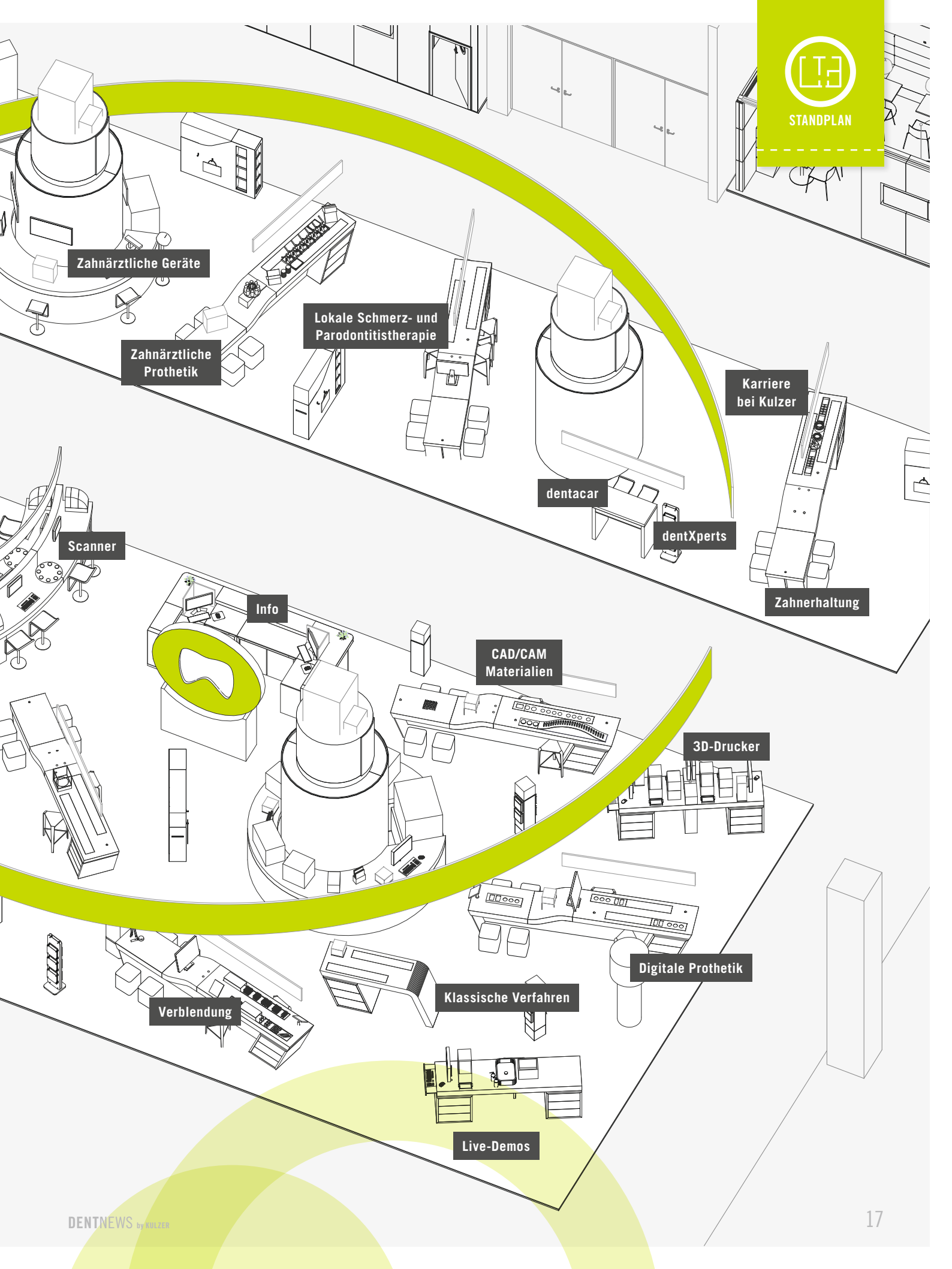


Foto-Booth

3D-Drucker

Zahntechnische Geräte

Zahnaufstellung und Prothesenkunststoffe



Zahnärztliche Geräte

Zahnärztliche
Prothetik

Lokale Schmerz- und
Parodontitistherapie

dentacar

dentXperts

Karriere
bei Kulzer

Zahnerhaltung

Scanner

Info

CAD/CAM
Materialien

3D-Drucker

Digitale Prothetik

Verblendung

Klassische Verfahren

Live-Demos

IDS

Praxis im System

Ob Parodontitistherapie, Lokalanästhesie oder direkte Restauration – am IDS-Stand von Kulzer finden Zahnärzte alles, was sie für einen abgestimmten Workflow in der Praxis benötigen.



1 Schmerzfrei behandeln



Mit **Sopira Citocartin*** setzt Kulzer für die Lokalanästhesie auf den klassischen und bewährten Wirkstoff Articain. Es steht in zwei Konzentrationen (1:200.000, grün und 1:100.000, blau) mit einer Wirkdauer von 45 bzw. 75 Minuten zur Verfügung und lässt sich optimal an die individuellen Bedürfnisse des Patienten anpassen. Dabei bietet das Sopira System je nach Indikation die passenden Kanülen und Spritzen: So empfiehlt sich zum Beispiel für die intraligamentäre Anästhesie besonders die Citoject Spitze, die mit nur 0,06 ml Anästhetikum pro Hebeldruck unübertroffene Kontrolle bei der Injektion bietet. Für diese Anästhesieform bietet Kulzer spezielle Nadeln. Diese sind besonders kurz angeschliffen und vermeiden so ein Abknicken im Desmodontalspalt.



2 Überempfindlichkeiten reduzieren



Gluma dringt als einziger Desensitizer nachweisbar in freiliegende Dentinkanälchen bis 200 µm ein und bewirkt die Bildung von mehrschichtigen Proteinwänden, so dass osmotisch bedingtem Flüssigkeitsaustausch im Inneren der Kanälchen und Hypersensibilitäten vorgebeugt wird. **Gluma Desensitizer Power Gel** verläuft nicht und muss weder verrührt noch lichtgehärtet werden, was die Anwendung vereinfacht und Zeit spart. Es richtet kollabierte Kollagenfasern wieder auf und verbessert so die Haftfestigkeit vieler Adhäsive.

* Pflichtangaben zu Sopira Citocartin und Ligosan Slow Release finden Sie auf der Rückseite dieser Ausgabe.



3 Taschen minimieren



In vielen Fällen reicht die konventionelle Parodontitistherapie (Scaling & Root-Planing) für eine Ausheilung entzündlicher Reaktionen allein nicht aus. **Ligosan** Slow Release* ergänzt die nicht-chirurgische Standardtherapie chronischer und aggressiver Parodontitis bei Erwachsenen. Es unterstützt die Behandlung ab einer Taschentiefe von ≥ 5 mm. Dabei wirkt das Lokalanthibiotikum mit seiner patentierten, gelartigen Konsistenz gezielt und schonend. Das 14-prozentige Doxycyclingel dringt in zunächst niedrigviskoser Konsistenz zum Wirkort vor. Der Wirkstoff wird kontinuierlich und in ausreichend hoher Konzentration für die Dauer von mindestens 12 Tagen kontrolliert freigesetzt.



4 Zuverlässig bonden



Das Universalbonding **iBOND** Universal ist für die direkte und indirekte Restauration sowie für die intraorale Reparatur geeignet und ist mit vielen dentalen Materialien kompatibel. Die Feuchtigkeitsregulierung des mehrfach ausgezeichneten Adhäsivs ist einzigartig: Aceton treibt das Wasser aus der Bondingschicht und unterstützt damit eine schnelle und gründliche Evaporation. Behandler können dadurch schon bei der ersten Anwendung eine homogene Bondingschicht erzielen und so ideale Voraussetzungen für eine gute und langlebige Haftung schaffen.



5 Sicher polymerisieren



Die LED-Lichtpolymerisationsgeräte **Translux** Wave und Translux 2Wave zeichnen sich durch einen optimierten, 70° abgewinkelten Lichtleiter und hohen Bedienkomfort aus. Translux Wave härtet alle gängigen Adhäsive, lighthärtende Zemente und Füllungskomposite zuverlässig aus. Seine langlebige LED-Diode aktiviert mit dem Blaulicht-Wellenlängenbereich von 440 bis 480 Nanometern den Photoinitiator Campherchinon. Das High-End-Lichtgerät Translux 2Wave aktiviert mit zwei Wellenlängenbereichen von 385 bis 510 Nanometer zusätzlich Lucirin TPO und PPT.



6 Flexibel füllen



Die verschiedenen Komposite aus dem **Venus** Mix & Match System sind für eine Vielzahl von Indikationen geeignet – von der minimalinvasiven Versorgung bis hin zu komplexen, anspruchsvollen Restaurationen. Dabei können sie Behandler je nach vorliegender Indikation und individueller Präferenz auswählen: Venus Pearl überzeugt durch seine cremige, kaum klebrige Konsistenz, seine hervorragende Modellierbarkeit und den hohen Glanz. Für Anwender, die eine festere Konsistenz bevorzugen, ist das Komposit Venus Diamond ideal. Venus Supra Vor- und Hochglanzpolierer aus mit mikrofeinem Diamantpulver hochgefülltem Silikon verleihen Füllungen ein glänzendes Finish.

System zwischen Praxis und Labor

Für zufriedene Patienten und eine erfolgreiche Praxis müssen nicht nur die internen Abläufe reibungslos funktionieren – auch die Zusammenarbeit mit und die Prozesse im Labor müssen stimmen. Wie dies gelingt und wohin die Zukunft geht, zeigt Kulzer an seinem IDS-Stand.

Eine möglichst präzise Übermittlung der Versorgungssituation von Zahnarzt zu Techniker ist Grundvoraussetzung für hochwertige, indirekte Restaurationen. Hier bietet Flexitime von Kulzer bereits seit 15 Jahren höchste Präzision: Dank geringer Dimensionsänderung (- 0,001 %) in Kombination mit der exakten Darstellung von Details der Oberflächenrauigkeit (unter 20 µm) überzeugt es mit seiner tadellosen Funktionalität. Als A-Silikon punktet es mit Resistenz gegenüber Lösungsmitteln, einer guten biologischen Verträglichkeit und Temperaturunempfindlichkeit. Zudem schätzen Behandler das elastische Rückstellvermögen, die hohe Hydrophilie und das breite Indikationsspektrum: Flexitime ist für Kronen und Brücken, Funktionsabformungen,

In- und Onlays, Transfer- und Implantatabformungen geeignet.

VOM MUND INS LABOR

Die fertige Abformung muss nun an das Labor übergeben und in ein Gipsmodell übertragen werden – zumindest war dies in der klassischen Prothetik der Fall. Seit einigen Jahren können Abformungen mittels Intraoralscanner auch komplett digital genommen und direkt als Datei an das Labor versendet werden. Viele Behandler und Praxisteams schätzen jedoch den klassischen Weg mit einem manuellen Abdruck und so hat es sich Kulzer zur Aufgabe gemacht, eine Lösung für beide Vorlieben zu finden: Auf der IDS zeigt der Hanauer Hersteller erstmals den Prototyp eines Abformscanners.

In diesen legt der Zahnarzt die konventionell gefertigte Abformung. Das Gerät erstellt einen präzisen 3D-Abdruck, der dem Labor ohne weitere Zwischenschritte zugesandt wird. Mit Hilfe des vorinstallierten TeamViewers kann der Zahntechniker dem Behandler außerdem sofort mitteilen, ob der Abdruck korrekt genommen wurde und ob es kritische Stellen gibt, die der Behandler mit dem Patienten besprechen muss. Das Ergebnis: Analoge und digitale Techniken werden problemlos kombiniert – für mehr Freiheit im Berufsalltag.

3D-DRUCKER REVOLUTIONIERT DEN LABORALLTAG

Ein Highlight für Zahntechniker auf der IDS 2017 ist der cara Print 4.0: Schnell, präzise und wirtschaftlich fertigen sie damit polymerbasierte dentale Applikationen. Gegenüber der konventionellen Fertigung spart der automatisierte CAD/CAM-Druck Arbeitsaufwand und Materialverbrauch. Je nach Größe der Restauration erhält der Zahntechniker in der Regel innerhalb einer Stunde die Druckergebnisse. Wer seine Produktivität steigern will, druckt mehrere Arbeiten gleichzeitig und hat so einen geringen Zeiteinsatz je Stück. Da das Design der Arbeiten digital gespeichert ist, lassen sich diese zudem einfach nachdrucken, zum Beispiel bei Verlust oder Beschädigung.

GANZ EINFACH DIGITAL FERTIGEN

Der 3D-Drucker fertigt monochrome





dentale Arbeiten wie Schienen, individuelle Abformlöffel und Modelle schichtweise: Dazu polymerisiert der Drucker eine spezielle Kunststoff-Flüssigkeit im sogenannten DLP-Verfahren (Digital Light Projection), bei dem die ganze Schicht in einem Blitz gehärtet wird. Diese Technologie ermöglicht eine

deutlich höhere Geschwindigkeit als die Laser-Technologie anderer dentaler 3D-Drucker. Zudem sind die Oberflächen der Arbeiten aus dem cara Print 4.0 glatt, homogen und selbst feinste Details werden präzise wiedergegeben. Damit liegt der cara Drucker in

seiner Preisklasse technisch vorn.

HIGHTECH-MATERIALIEN FÜR VIELE ANWENDUNGEN

Was dem herkömmlichen Drucker seine Tinte, ist dem cara Print 4.0 seine Kunststoff-Flüssigkeit. Die Kulzer Materialspezialisten haben

für jede Anwendung eigene dima Print Materialien entwickelt, deren technische Eigenschaften optimal auf das Anwendungsgebiet und auf den Drucker abgestimmt sind. Zur Nachhärtung empfiehlt Kulzer das Polymerisationsgerät HiLite Power. Wer dieses bereits im Labor hat, kann sich von Kulzer ein Update aufspielen lassen für den cara Print Prozess.

Für das Modellgussverfahren bietet Kulzer zudem mit Heravest M print+ eine neue Präzisions-Einbettmasse, die speziell für das Rapid Prototyping Verfahren entwickelt wurde. Im abgestimmten Zusammenspiel von Drucker, Material und Polymerisationsgerät erhält der Zahntechniker eine passgenaue Arbeit – die Basis für eine erfolgreiche Prothetik.

INTRAORALSCANNER

Der Beste seiner Klasse

Zum vierten Mal in Folge hat der Intraoralscanner 3Shape TRIOS den internationalen „Best of Class“-Award des Biotechnologie-Unternehmens Cellerant gewonnen. Die Auszeichnung zeigt: Der Intraoralscanner ist und bleibt die Nummer 1.



Er ist schnell, präzise und einfach in der Handhabung: Der Intraoralscanner cara TRIOS erstellt präzise digitale Abformungen direkt im Mund des Patienten. Eine Puderung ist nicht notwendig. Der Datensatz wird direkt am Bildschirm geprüft und gegebenenfalls korrigiert. Anschließend kann die digitale Abformung ohne weitere Zwischenschritte an das Labor zur weiteren Bearbeitung übermittelt werden. Diese Kombination von Genauigkeit und Effizienz hebt den cara TRIOS deutlich von anderen Intraoralscannern ab, weshalb er mit dem „Best of Class-Award“ ausgezeichnet wurde und den State of the Art im Bereich der digitalen Abformung darstellt.

Eine aktuelle wissenschaftliche Untersuchung der Universität Göttingen belegt zudem die hohe Qualität und Passgenauigkeit von Restaurationen, die auf Basis einer digitalen Abformung mit cara TRIOS hergestellt werden: Im Rahmen der Studie wurden für

20 Patienten jeweils zwei gleiche Kronen aus Zirkondioxid angefertigt. Die Abformungen wurden je Patient einmal auf konventionelle Weise und einmal digital mit dem cara TRIOS vorgenommen. Der Vergleich belegt: Die Krone, die mit Hilfe einer digitalen Abformung erstellt wurde, passt entlang der Camperschen Ebene sowie im okklusalen Bereich besser als jene, die auf Basis der konventionellen Abformung gefertigt wurde.

Quellen

Rödiger, M., Heinitz, A., Bürgers, R. et al. Clin Oral Invest (2016)



Das schmale Mundstück des cara Trios macht die Abdrucknahme für den Patienten angenehmer.



Weitere Informationen

zur digitalen Abformung finden Sie unter

 www.kulzer.de/trios

Wie Zahnärzte mit dem cara Trios in den digitalen Workflow einsteigen, und wie dieser im Labor fortgesetzt wird, zeigen Ihnen die Videos auf unserem Youtube-Kanal. Schauen Sie vorbei!

 www.kulzer.de/youtube



Periimplantitis sicherer behandeln



Sie ist eine große Unterstützung für Zahnärzte: Die erste DGI-Leitlinie zur Behandlung periimplantärer Infektionen wurde 2016 verabschiedet und ist nicht nur national, sondern auch international die erste ihrer Art.

Zukünftig haben es Zahnärzte bei der Behandlung periimplantärer Erkrankungen leichter. Mit der neuen sog. S3-Leitlinie steht ihnen ein qualitativ hochwertiger Behandlungsleitfaden zur Verfügung, der ihnen einen sicheren Rahmen zur Therapie von periimplantärer Mukositis und Periimplantitis vorgibt. Die Leitlinie wurde von der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) sowie der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) veröffentlicht.

Laut dieser neuen Orientierungshilfe gilt es, bereits beim Einsatz von Implantaten auf deren

korrekte Positionierung und den richtigen Sitz der Sekundärteile zu achten. Darüber hinaus ist die kontinuierliche Implantatnachsorge ein wichtiger Bestandteil der Prävention.

THERAPIEMÖGLICHKEITEN

Aber auch wenn es augenscheinlich bereits zu spät ist und eine periimplantäre Infektion diagnostiziert wurde, lässt die neue Leitlinie Behandler nicht allein: Neben Möglichkeiten zur nichtchirurgischen Therapie von periimplantärer Mukositis sind auch Empfehlungen zur Behandlung der fortgeschrittenen Periimplantitis enthalten. Als nichtchirurgische

Maßnahme wird dabei auch der Einsatz lokaler Antibiotika mit kontrollierter Freisetzung des Wirkstoffs Doxycyclin explizit befürwortet. Im Rahmen zweier randomisierter Vergleichsstudien^{1,2} konnte festgestellt werden, dass eine adjuvante lokale Antibiotikatherapie die Blutungswerte auf Sondierung stark reduziert.

DGI-Leitlinie

Die gesamte S3-Leitlinie finden Sie unter

 <http://bit.ly/2k9gy8y>



Quellen

- ¹ Hallstrom, H., Persson, G. R., Lindgren, S., Olofsson, M. & Renvert, S. (2012) Systemic antibiotics and debridement of peri-implant mucositis. A randomized clinical trial. *J Clin Periodontol* 39: 574-581.
- ² Schenk, G., Flemmig, T. F., Betz, T., Reuther, J. & Klaiber, B. (1997) Controlled local delivery of tetracycline HCl in the treatment of periimplant mucosal hyperplasia and mucositis. A controlled case series. *Clin Oral Implants Res* 8: 427-433.

Ergebnisse der DMS V

Die fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie belegt: Zahnärzte haben die wissenschaftlichen Erkenntnisse mit Bravour umgesetzt und die Zahngesundheit deutlich verbessert. In den nächsten Jahren müssen jetzt Lösungen für ältere, pflegebedürftige Menschen entwickelt werden.

Die Bilanz der DMS V-Studie, bei der insgesamt 4.609 Personen untersucht wurden: Durch die Prävention ist die Karieserfahrung bei Kindern deutlich gesunken. Schwere Parodontalerkrankungen bei jüngeren Erwachsenen konnten halbiert werden.

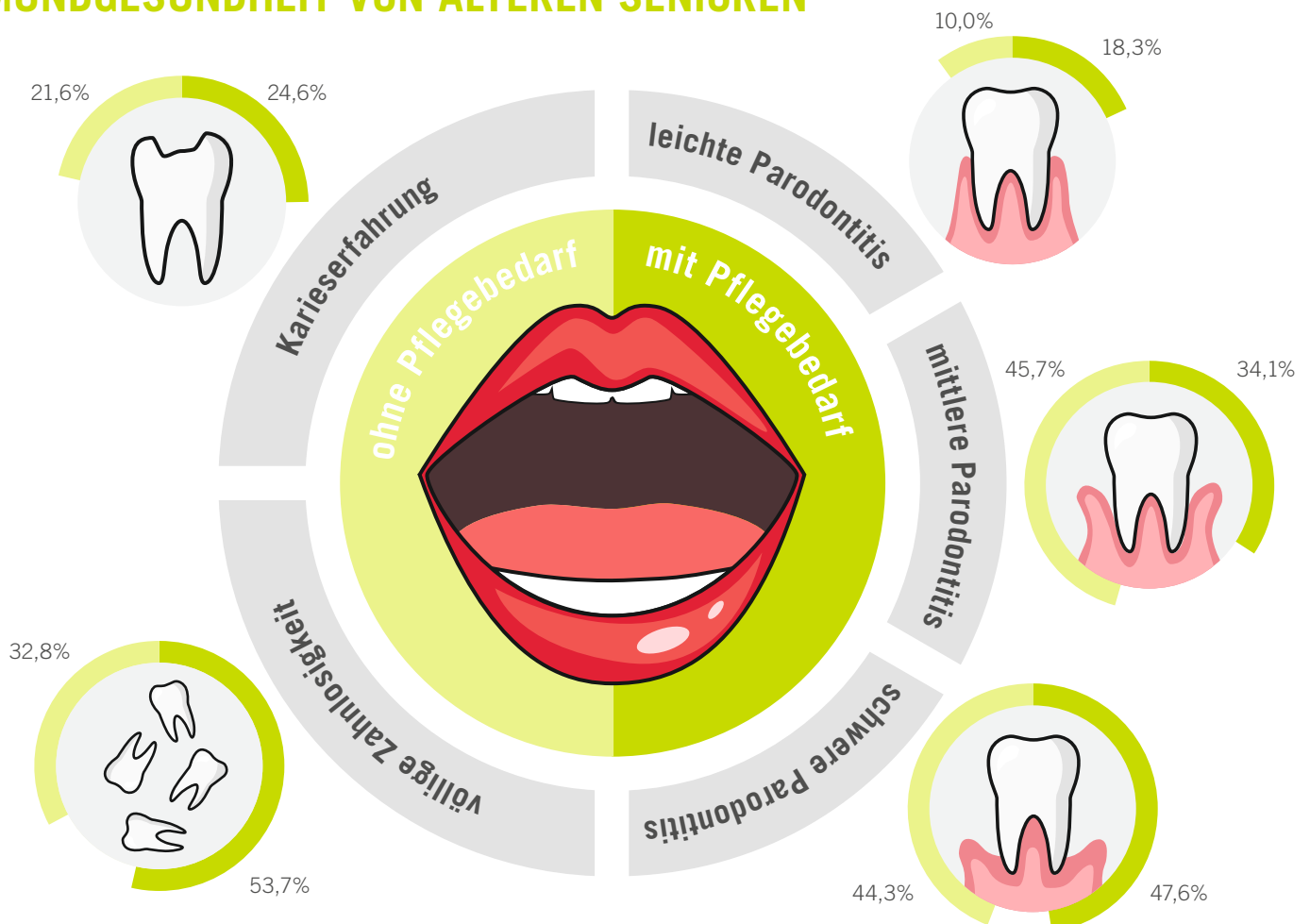
Und auch die jüngeren Senioren haben mehr eigene Zähne.

Bei der erstmaligen Untersuchung der älteren Senioren – den 75- bis 100-Jährigen – lag ein Schwerpunkt auf älteren Personen mit

Pflegebedarf. Das Ergebnis: Beim Eintritt in die Pflegebedürftigkeit verschlechtert sich die Mundgesundheit rapide. Bei den pflegebedürftigen Menschen war jeder Zweite zahnlos, aber nur jeder dritte in der Altersgruppe der älteren Senioren. Pflegebedürftige Menschen verfügen nur noch über knapp fünf gesunde oder restaurierte, funktionstüchtige Zähne; bei den älteren Senioren sind es doppelt so viele. Pflegebedürftige Menschen benötigen auch mehr Hilfe bei der täglichen Mundhygiene – 29,8 Prozent versus 6,7 Prozent.

Bei der Behandlung von Pflegebedürftigen muss es oft schnell gehen: Mit dem All-in-One-Adhäsiv iBOND Self Etch oder den im Mund schnell abbindenden Flexitime Abformmassen ermöglicht Kulzer hier bereits seit vielen Jahren eine bedarfsgerechtere Therapie. Durch den demographischen Wandel wird zudem der Behandlungsbedarf von Parodontitis weiter steigen. Hier ergänzt Ligosan Slow Release die nicht-chirurgische Standardtherapie ab einer Taschentiefe von ≥ 5 mm.

MUNDGESUNDHEIT VON ÄLTEREN SENIOREN



Lückenschluss eines Diastema mediale

Ästhetisch und minimalinvasiv – zwei wichtige Anforderungen an die moderne Zahnmedizin. Wie bei einem Diastemaschluss beiden gleichsam Rechnung getragen werden kann, schildert Dr. Jens Nolte anhand eines Patientenfalls.

Wenn die kieferorthopädische Regulierung eines Diastemas im Frontzahnbereich nicht möglich oder vom Patienten nicht gewünscht ist, bietet sich als substanzschonende und kostengünstige Alternative ein Lückenschluss mit Komposit an. Dank moderner Nanohybrid-Komposite lassen sich mit einem non-invasiven additiven Vorgehen hochästhetische und langlebige Restaurationen herstellen. Wie das klinische Fallbeispiel zeigt, habe ich in diesem Zusammenhang gute Erfahrungen mit der kombinierten Anwendung von iBOND Universal und Materialien der Venus-Kompositfamilie gemacht. Das Adhäsivsystem ist einfach zu applizieren und verspricht gute Haftwerte, was sich mit meinen bisherigen Erfahrungen deckt. Die Komposite wiederum überzeugen ästhetisch durch ihren dauerhaft natürlichen Glanz.

AUSGANGSSITUATION

Die 17-jährige Patientin stellte sich in der Praxis mit dem Wunsch vor, die sie störende Lücke in der OK-Front schließen zu lassen (Abb. 1). Aufgrund der vorliegenden intakten Zahnstrukturen kam eine Veneer- oder Kronenversorgung nicht infrage, eine Inman Aligner Behandlung war aufgrund der Okklusionsverhältnisse nicht möglich. Zudem spielten die Behandlungskosten keine Rolle, so dass die Entscheidung für den Lückenschluss mit einem Komposit getroffen wurde.

VORBEREITUNG

Für die Farbwahl wurden zunächst die



Ausgangssituation: Diastema mediale im Oberkiefer

opake Dentinfarbe OLC (Opaque Light Chromatic) und die Universalfarbe B1 des Komposits Venus Pearl aufmodelliert. Zur Charakterisierung wurde Venus Color in White, Amber und Blue verwendet. Ein Wax-up vermittelte der Patientin nicht nur das zu erwartende Ergebnis, sondern diente auch der Erstellung des Silikonschlüssels aus dem A-Silikon Flexitime Putty und Flexitime Flow. Mit dessen Hilfe wurde anschließend ein Shell hergestellt: Dazu wird transluzentes Venus Diamond Flow-Material dünn in den Silikonschlüssel aufgetragen und aus-



Bonding: Vorbereitung durch Schmelzätzung

gehärtet. So entsteht eine palatinale Wand aus transluzentem Flow, die wie eine Muschel wirkt, gegen die sich das dann aufzutragende Komposit anmodellieren lässt.



Restauration: Kompositschichtung im Silikonschlüssel

BONDING

Zur adhäsiven Vorbereitung wurden die Zähne nach Anlage eines Teflonbandes für 40 Sekunden mit 37%-iger Phosphorsäure angeätzt (Abb. 2) und anschließend die Oberfläche mit Wasserspray 15-20 Sekunden abgesprüht bzw. gereinigt. Danach wurde iBOND Universal mit dem Mikrotip einmassierend aufgetragen und im Anschluss mit trockenem Luftstrom verblasen. Es folgte die Lichtpolymerisation für 10 Sekunden.

RESTAURATION

Nun wurde das Material Venus Pearl in der eingangs bestimmten Farbe in Schichttechnik aufgetragen und verteilt. Dentin- und Malfarbe wurden für 40 Sekunden ausgehärtet, nach 20 Sekunden zusätzlicher Luftkühlung beim Aushärten. Die folgende



4

FINISHING

Die Ausarbeitung erfolgte zum Großteil bereits vor dem Aushärten. Nach der Polymerisation wurde ein Skalpell zur Konturierung und zum Entfernen von Überschüssen verwendet (Abb. 4 und 5). Vor der Fertigstellung und dem Polieren wurde die Situation nochmals mit dem Silikon-schlüssel kontrolliert und ggf. korrigiert.

Konturierung: Ausarbeitung mit dem Skalpell

Überschichtung mit Venus Pearl B1 wurde ebenfalls für 40 Sekunden lichtgehärtet (Abb. 3). Während der Schichtung wurde ein durchsichtiger Kunststoff-Separierstreifen eingesetzt. Zum Abschluss wurde die fertige Restauration noch einmal für ca. 40 Sekunden mit der Translux Wave polymerisiert.



5

Kontrolle: Situation nach Überschussentfernung



6

Resultat: Harmonischer Diastemaschluss

Bei der Abschlusskontrolle vier Wochen nach der Behandlung zeigte sich ein schöner Diastemaschluss, der sich auch farblich hervorragend in die Umgebung einpasst (Abb. 6).

Dieser Artikel ist im Original in der ZWP 1-2/2017 erschienen.

Dr. Jens Nolte



studierte am Royal Dental College of Kopenhagen und promovierte 1994 an der Johannes-Gutenberg Universität in Mainz.

Im Anschluss eröffnete er in Bad Segeberg eine Einzelzahnpraxis mit den Schwerpunkten Prophylaxe, Parodontologie, Funktionsdiagnostik und Ästhetik sowie anteriore ästhetische Kieferorthopädie für Erwachsene.

✉ Praxis@DrNolte.de

Weitere Informationen

zu den Venus Kompositen erhalten Sie unter

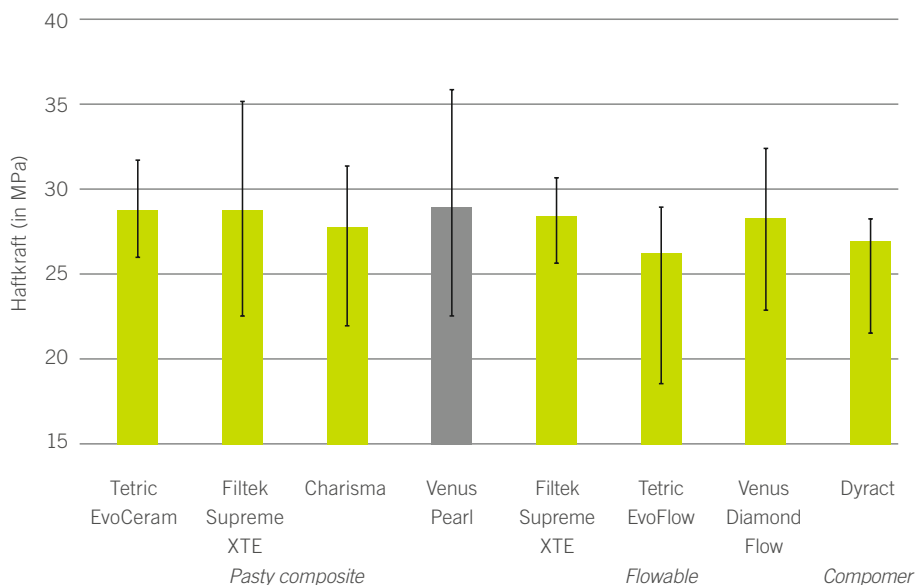
🔗 www.kulzer.de/venus



i Dream Team

iBOND Universal aus dem Hause Kulzer weist mit allen Kompositen auf dem Markt eine hohe Haftkraft auf. Die besten Ergebnisse erzielt es dabei mit **Venus Pearl**, das ebenfalls aus dem Portfolio des Hanauer Herstellers stammt. Das zeigt: Wer Produkte gemeinsam entwickelt, kann sie aufeinander abstimmen und so Systemlösungen anbieten, die die besten Ergebnisse erzielen. Das ist **Mundgesundheit in besten Händen.**

HAFTVERBUND MIT VERSCHIEDENEN KOMPOSITEN



Quelle: Heraeus Kulzer F&E Testreport 2014

Erfolge mit lokaler Antibiose

Um bei persistierenden oder rezidivierenden Taschen ≥ 5 mm eine Reduktion der Taschentiefe zu erreichen und eine chirurgische Intervention zu vermeiden, setzt Dr. Matthias Lotz seit vielen Jahren auf das 14-prozentige Doxycyclin-Gel Ligosan Slow Release. Die Erfolge selbst bei einmaliger Applikation haben ihn überzeugt, wie die nachfolgende Fallbeschreibung zeigt.

Bei der Parodontitisbehandlung ist die Entfernung des mikrobiellen Biofilms bzw. die Reduktion der Keimbesiedelung das oberste Ziel. Standard in der nicht-chirurgischen Primärtherapie ist neben der Verbesserung der Mundhygiene und der supragingivalen Reinigung der Zähne das mechanische Debridement durch Scaling und Root Planing (SRP). Bei kleineren Taschen kommt in unserer Praxis zusätzlich die photodynamische Lasertherapie (PDT) zum Einsatz, tiefere Taschen ab 5 mm hingegen behandeln wir mit dem Lokalanthibiotikum Ligosan Slow Release. An die Primärbehandlung schließt sich die unterstützende Parodontitistherapie (UPT) an. Treten hier Rezidive und Taschen mit Sondierungstiefen von mehr als 5 mm auf, setzen wir begleitend zur Reinstrumentierung und Vermeidung potentieller chirurgischer Eingriffe seit Jahren erfolgreich Ligosan Slow Release ein. Die klinische



Vorbereitung: Nach der Kürettage mit einem Ultraschall-Scaler folgte die Spülung der Tasche mit Kochsalzlösung.

Wirksamkeit des von Kulzer entwickelten 14-prozentigen Doxycyclin-Gels im Rahmen der UPT ist bestätigt [1,2,3]. Es stellt eine kontrollierte und stabile Wirkstoffabgabe sicher, indem es seine Viskosität in wässriger Umgebung erhöht und damit zuverlässig an seinem Wirkort verbleibt [4]. Auf diese Weise wird das Doxycyclin kontinuierlich über einen Zeitraum von mindestens 12 Tagen in ausreichend hoher Konzentration freigesetzt [5].

ANWENDUNG IM PRAXISEINSATZ

Die Erfahrungen, die ich mit dem lokalen Antibiotikum gemacht habe, sind durchweg gut: Das Handling ist sehr einfach und erhöht die Compliance des Patienten. Trotz der privat zu tragenden Kosten hat noch kein Patient eine empfohlene Therapie abgelehnt, im Gegenteil: Bereits erfolgreich behandelte Patienten fragen bei Rezidiven nach einer erneuten Ligosan-Anwendung, weil die letzte Applikation so erfolgreich gewesen sei. Mit

einer Kapsel versorge ich in der Regel bis zu fünf Parodontien. Für eine optimale Anwendung sollte es früh genug aus dem Kühlschrank genommen und die Überschüsse nach Applikation gut zurück in die Tasche gebracht bzw. entfernt werden. Die Einbringung im Approximalebereich erfordert etwas Übung, da die Applikationsspitze aufgrund der hohen Viskosität des Materials wenig grazil gestaltet ist.

Der 64-jährige Patient stellte sich im Jahr 2013 in der Praxis mit vielfältigen zahnmedizinischen Problemen vor. Dazu zählte auch eine generalisierte Parodontitis, deren Behandlung ich an dieser Stelle exemplarisch an Zahn 13 aufzeigen möchte. Dieser wies mesial und oral jeweils eine Taschentiefe von 5,6 mm auf (an Zahn 14 Taschentiefe von jeweils 4 mm) und zeigte Bluten auf Sondieren. Es wurde ein API von 52 % und ein Blutungsindex von 36 % bestimmt, ein



Ausgangssituation: Drei Jahre nach der Primärbehandlung wurde ein Taschenrezidiv an Zahn 13 mit 5 mm gemessen.



Einbringung: Unter kontinuierlicher Applikation wurde die Spritzdüsenspitze langsam aus der Tasche herausgezogen.



4

Abschluss: Zur Entfernung der Überschüsse bietet sich ein Heidemann-Spatel oder ein Schaumstoffpellet an.

Lockerungsgrad lag nicht vor. Zunächst wurde eine professionelle Zahnreinigung durchgeführt, im Anschluss eine klassische, geschlossene Parodontaltherapie unter Zuhilfenahme des Diodenlasers MDL10plus. Das Recallintervall wurde für den Patienten auf drei bis vier Monate festgelegt. Anfang August 2016 zeigte sich im Rahmen der UPT an Zahn 13 ein Taschen-

rezidiv von 5 mm (Abb. 1). Deshalb wurde nach der Anästhesie mit Sopira Citocartin erneut gereinigt, kürettiert und entschieden, ein Lokalantibiotikum zu applizieren. Ich selbst bringe, im Gegensatz zu manchem Kollegen, das Ligosan Slow Release nicht in einer separaten Sitzung zur Kürettage (um die Blutungsneigung zu reduzieren) ein, da es nach meinem Dafürhalten dem Patienten schwer darzustellen ist, dass er einen zusätzlichen Termin wahrnehmen muss. Stattdessen



5

Resultat: 37 Tage nach Applikation war die Taschentiefe um 1,5 mm reduziert, das Gewebe entzündungs- und blutungsfrei.

spülen wir die Tasche wie im vorliegenden Fall mit Kochsalzlösung aus (Abb. 2) und bekommen in der Regel die Blutung dann gut in den Griff. In Ausnahmefällen, bei denen eine extreme Entzündung (Schwellung, starke Rötung und massive Blutung auf Sondieren) vorliegt, behandeln wir vor, indem wir nach der Reinigung die Tasche mit Betaisodona ausspülen und Dosisolon einbringen, bevor wir einige Tage später Ligosan Slow Release anwenden.

Nach Reinigung und Trocknung der Tasche wurde die Zylinderkartusche Ligosan Slow Release in die Kartuschenpistole eingesetzt und die Spritzdüsenspitze vorsichtig an der Basis der Tasche platziert. Während das Gel kontinuierlich aus der Kartusche herausgebracht wurde, wurde die Spritzdüsenspitze langsam aus der Tasche herausgezogen, bis überschüssiges Gel am Zahnfleischsaum auftrat (Abb. 3). Mit einem Schaumstoffpellet und einem Heidemann-Spatel wurden anschließend die Überschüsse entfernt (Abb. 4). Vier Wochen nach Applikation des Lokalantibiotikums lag in der Kontrollsituation an Zahn 13 nur noch eine Taschentiefe von 3,5 mm vor (Abb. 5).

Dieser Artikel ist im Original in der DZW 9/2017 erschienen.



Dr. Matthias Lotz



führt in Bad Hersfeld eine Praxis mit den Schwerpunkten Implantologie und Parodontologie. Er ist Absolvent der Curricula Implan-

tologie der DGI, Parodontologie der LZK Hessen sowie Allg. Zahnheilkunde der LZK Hessen und Notfalltrainer.

Praxis@za-dr-lotz.de



Weitere Informationen

zu Ligosan Slow Release erhalten Sie auf

www.kulzer.de/ligosan



Quellen

1. Eickholz P, Kim TS, Bürklin T, Schacher B, Rengli HH, Schaecken MT, Holle R, Kubler A, Ratka-Krüger P. Non-Surgical periodontal therapy with adjunctive topical doxycycline: a double-blind randomized controlled multicenter study. J Clin Periodontol 2002; 29(2): 108-117.
2. Leyer A, Simic M, Schauerte W, Hechenbichler K, Balkenhol M. Adjunctive Topical Application of 14 % Doxycycline-Gel. An Observational Study. IADR, Seattle, 2013, 2186.
3. Matesanz-Pérez P, García-Gargallo M, Figuero E, Bascones-Martínez A, Sanz M, Herrera DJ. A systematic review on the effects of local antimicrobials as adjuncts to subgingival debridement, compared with subgingival debridement alone, in the treatment of chronic periodontitis. Clin Periodontol 2013 Mar; 40(3): 227-241.
4. Daten (intern), Heraeus Kulzer GmbH.
5. Kim TS et al.: Pharmacokinetic profile of a locally administered doxycycline gel in crevicular fluid, blood, and saliva. J Periodontol 2002; 73(11): 1285-1291.

Älteren Patienten neu begegnen

Senioren haben besondere Bedürfnisse, wenn es um ihren gesundheitlichen Zustand geht – das gilt auch für die dentale Versorgung. Zahnarztpraxen müssen daher beim Umgang mit Senioren auf einige Spezifika achten.

Nicht zuletzt hat die Deutsche Mundgesundheitsstudie gezeigt: Die Bevölkerung wird immer älter und der Anteil der Patienten in den höheren Altersklassen steigt stetig. Für das Praxisteam ist es deshalb wichtig, die besonderen Anforderungen dieser

immer größer werdenden Patientengruppe zu kennen. Eine spezielle Service-Orientierung auf Ältere lohnt außerdem vor dem Hintergrund, dass Senioren ihren Praxen lange treu bleiben. Voraussetzung hierfür ist, dass sie sich beim gesamten Praxisteam gut aufgehoben fühlen.

VORAUSSCHAUEND DENKEN

Dabei beginnt der richtige Umgang mit Senioren nicht erst auf dem Behandlungsstuhl, sondern schon weitaus früher – mit der Terminvereinbarung. Zunächst sollte das Praxisteam die Einhaltung der Termine im Blick haben: Vorsorgeuntersuchungen regelmäßig wahrzunehmen, ist gerade für ältere Patienten das A&O, da der Speichelfluss mit dem Alter abnimmt, wodurch die Entstehung von Karies begünstigt wird. Zudem ist es bei älteren Patienten besonders wichtig, den Gesundheitszustand so genau wie möglich zu kennen. Bereits am Telefon nach (Neu-)Erkrankungen oder Medikamenteneinnahmen zu fragen, hilft, die Länge und den Schwierigkeitsgrad der Behandlung besser einzuschätzen.

TIPPS FÜR DEN UMGANG MIT SENIOREN

Senioren brauchen mehr Zuwendung.

Berücksichtigen Sie, dass der Zahnarztbesuch für Senioren große Bedeutung hat. Planen Sie deshalb mehr Zeit ein.

Überfordern Sie ältere Menschen nicht.

Wenden Sie sich älteren Patienten zu und sprechen Sie deutlich, da sie evtl. schlecht hören.



5

Seien Sie möglichst diskret. Ältere Menschen haben oft ein ausgeprägtes Schamgefühl. Seien Sie vorsichtig mit Ihren Äußerungen und besprechen Sie unangenehme Dinge separat.

4

Machen Sie die Praxiseinrichtung seniorengerecht. Denken Sie an Licht, Stolperstufen, enge Gänge usw.

3

Beenden Sie Gespräche mit einer Zusammenfassung. Und fragen Sie nach, ob der Patient alles verstanden hat.



Bei komplizierten Eingriffen kann es sinnvoll sein, zwei Beratungstermine auszumachen, da die Aufnahmefähigkeit im Alter nachlässt. Der Patient wird so portionsweise mit den Informationen versorgt. Noch besser: Er erhält sie zudem schriftlich, um sich Details auch im Nachhinein vergegenwärtigen zu können.

DER PRAXISBESUCH

Betrifft der Patient dann die Praxis, erleichtern ihm eine schnelle Sitzgelegenheit, eine ruhige und entspannte Atmosphäre sowie kurze Wartezeiten den Zahnarztbesuch. Herrscht in der Praxis viel Trubel, sitzen Senioren in einem separaten Wartezimmer zurückgezogener. Da viele zudem auf einen Rollator angewiesen sind, ist die Barrierefreiheit der Praxis für sie ein wichtiges Kriterium. Wird der Patient dann ins Behandlungszimmer gerufen, begleitet ihn eine Zahnarztshelferin – und auch wieder zurück zu Garderobe und Ausgang. Das gibt Sicherheit und beugt Orientierungslosigkeit oder einem Sturz vor.

IM BEHANDLUNGSZIMMER

Während der Behandlung sollten Zahnärzte beachten, dass Senioren den Mund meist nicht so lange offen halten können wie jüngere Patienten. Bei einer längeren Behandlung brauchen sie deshalb kleinere Pausen in regelmäßigen Intervallen.

HERAUSFORDERUNG MUNDHYGIENE

Die tägliche Mundhygiene stellt ältere Menschen häufig auch vor größere Herausforderungen: Wer nur über eine eingeschränkte Feinmotorik verfügt, hat zum Beispiel Schwierigkeiten, schwer erreichbare Stellen und Zahnzwischenräume ausreichend zu säubern. Ein Griffverstärker kann dabei helfen, die Zahnbürste besser zu kontrollieren. Gibt es diesen direkt in der Praxis zum Mitnehmen, wird Senioren ein zusätzlicher Weg erspart.

Für zielführende Mundhygieneanweisungen ist es wichtig, den gesundheitlichen Zustand des Patienten genau zu kennen. Viele Senioren nehmen mehr als drei Mahlzeiten pro Tag zu sich, leiden häufiger an einem einge-

schränkten Geruchs- und Geschmackssinn und sehen nicht mehr gut. All dies fördert ein Hygienedefizit. Die Empfehlungen, die der Zahnarzt zur Mundhygiene ausspricht, müssen diese Einschränkungen berücksichtigen und für den Patienten auch umsetzbar sein.

Weitere Informationen

zur altersgerechten Behandlung von Senioren erhalten Sie bei der Bundeszahnärztekammer unter

www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/za/leitfaden_alter_01.pdf



DENTXPERTS

Power für Nachwuchs-Zahnärzte

Mit dem exklusiven dentXperts Club von Kulzer können angehende Zahnmediziner dank starkem Netzwerk und maßgeschneiderten Angeboten durchstarten. Auf der IDS warten zudem exklusive Präsente für neue Mitglieder.

Für eine erfolgreiche Karriere ist ein professionelles Netzwerk genauso wichtig wie berufliche Qualifikationen. dentXperts fördert beides und unterstützt Zahnmedizinstudenten, Assistenz Zahnärzte und junge Praxisgründer auf dem Weg zum beruflichen Erfolg. Studierende profitieren beispielsweise von der Materialbibliothek und von studienpraktischen Workshops, in denen fundierte Praxiserfahrung bereits im Studium gesammelt werden kann.

BETREUUNG AUCH ÜBERS STUDIUM HINAUS

Wer das Examen in der Tasche hat und in die Assistenzzeit startet, sichert sich in Fortbildungen den wertvollen Wissensvorsprung. Auf ausgewählte Veranstaltungen von Kulzer zahlen Clubmitglieder dabei nur eine reduzierte Teilnahmegebühr.

Für junge Zahnärzte, die mit dem Gedanken einer eigenen Praxis spielen, bietet dentXperts persönliche Beratungstermine durch Fachexperten an. Darüber hinaus

erleichtern Produktangebote zu Sonderkonditionen im Jahr der Praxisgründung den Einstieg in die Selbstständigkeit.

AUF DER IDS 2017 DURCHSTARTEN

Mehr über den Karriereclub verrät das dentXperts-Team auf der IDS: Neben einer täglichen Happy Hour um 17 Uhr mit Kölsch und Sekt erwartet Besucher auch eine standeigene Fotoecke. Wer sich noch vor der Messe kostenfrei als Mitglied registriert, erhält eine leistungsstarke PowerBank – noch mehr Energie für den zahnmedizinischen Nachwuchs!

i IDS-Highlights

Erleben Sie die Welt von dentXperts live auf der IDS in Halle 10.1, Stand A010-C019 – es lohnt sich immer:

dentXperts Meet-the-team: Treffen Sie uns persönlich, stellen Sie uns Ihre Fragen und lernen Sie dabei die ganze Bandbreite unserer Lösungskompetenz kennen.

Den Messtags mit Gleichgesinnten entspannt ausklingen lassen? Das geht ganz einfach ab 17 Uhr beim **dentXperts Get-together** – bei Kölsch oder Sekt.

On top: Damit Networker neu gewonnene Kontakte mit bleibenden Erinnerungen festigen, steht unser **KULZER-Photobooth** bereit. Für Ihren ganz persönlichen IDS-Moment mit dentXperts.



DENTXPERTS ZUM ANFASSEN

Auf der IDS in Köln erleben Besucher dentXperts live: Hier können interessante Kontakte geknüpft werden – ob bei den exklusiven Lectures am Donnerstag und Freitag oder im persönlichen Austausch mit den Experten. Erfahrene Praxisgründer geben zudem Tipps, wie der zahnmedizinische Nachwuchs schon heute durchstarten kann. Vorbeischauen lohnt sich:

Wann: **23. März, 11-12 Uhr**
 Wo: **ZfV-Stand**
Halle 11.2 Stand
N048-0049

Wann: **23. März, 14-16 Uhr**
 Wo: **im Foyer zwischen**
Halle 4 und 5

Wann: **24. März, 17-18.30 Uhr**
 Wo: **Oemus-Stand**
Halle 4.1 Stand D060-F061

Das kostenlose Ticket zu den Veranstaltungen erhalten Interessierte online unter

www.dentXperts.de/powerbank



Jetzt downloaden und zur IDS kommen!

- Jetzt Ticket für **drei exklusive Veranstaltungen** während der IDS sichern
- Ein exklusives Messegeschenk gibt es noch dazu: Einfach am dentXperts-Stand vorbeikommen und einen stylischen **KULZER-Gymsack** erhalten

dentXperts gibt Power

Mitglieder bei dentXperts, dem Karriereclub für junge Zahnmediziner, profitieren vielfältig. Daher gleich anmelden und nur im Aktionszeitraum die praktische und leistungsstarke KULZER-Powerbank erhalten – für ein immer einsatzbereites Smartphone, auch während und nach der IDS.



Bis **21. März** registrieren und Exemplar sichern!



Ein Tag für die Mundgesundheit

Zahnerhaltung, Praxisführung, Ästhetik: Um sich über diese aktuellen Themen zu informieren, kamen im November 2016 rund 80 Teilnehmer in der Classic Remise Berlin zum Symposium „Ein Tag für die Mundgesundheit“ zusammen.

SYSTEMATIK IN DER PARODONTITISTHERAPIE – EIN PRAXISTAUGLICHES KONZEPT

„Parodontitis ist eine Volkskrankheit“, erläuterte Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, Leiter der Oberarzt des Universitätsklinikums Gießen und Marburg. „80 Prozent der Deutschen haben ein parodontales Problem. Dazu gehört auch die Gingivitis – und die ist kein Kavaliersdelikt“, fasste er die Ergebnisse der neuen DMS V-Studie zusammen. Die Hauptursache: der Biofilm. Mit dessen supragingivalen Entfernung sowie der subgingivalen durch Scaling und Root-Planing (SRP) können tiefe Taschen reduziert werden. Ziel sind „managebare Taschen“ von maximal 4-5 mm, welche durch eine engmaschige Nachsorge (UPT)

stabil gehalten werden können. Unterstützend können zudem adjuvante systemische und lokale Antibiotikatherapien wirken, die Prof. Auschill gegenüber stellte: „Ich möchte weg von der Gabe systemischer Antibiotika, weil Nebenwirkungen und Resistenzbildungen vermieden werden sollten.“ Die gezielte Gabe von „local delivery devices“ (LDD), z.B. mit dem lokalen Wirkstoff Doxycyclin,



Sabine Sassenberg-Steels

wie es in Ligosan Slow Release zum Einsatz kommt, erzielt überzeugende Werte. Der Zahnarzt erreicht die Entzündung tief in der Tasche, wo Ligosan den Wirkstoff mindestens 12 Tage lang in ausreichend hoher Konzentration freisetzt.

FRONTZÄHNE DIREKT VERSORGEN

Egal, ob Hypoplasien, Diastemaschlüsse, schwarze Dreiecke oder Frontzahntraumata – Wolfgang M. Boer zeigte an zahlreichen Patientenfällen, wie er mit Venus Kompositen für jeden Fall die passende Lösung findet. Sein oberstes Prinzip lautet „Tarnung“: „Wir brauchen eine natürliche, patientengerechte Oberflächenstruktur und dürfen den Zahn deshalb nicht einfach glatt polieren.“ Auch beim Schluss interproximaler Dreiecke hat der Ästhetik-Spezialist einen wertvollen Tipp: „Finger weg von den Randleisten!“

Wolfgang M. Boer





Prof. Dr. Thorsten M. Auschill

rät er mit Nachdruck. „Ich schließe die Dreiecke stattdessen von palatinal mit ‚Geller-Flügeln‘ und nutze dafür eine dunkle Venus Dentinmasse“.

KRITISCHE THEMEN HUMORVOLL VERPACKT

Vorträge zu Abrechnung und Kommunikation in der Praxis? Eintönig, mag sich mancher denken. Doch die Redner Sabine Sassenberg-Steels und Michael Rossié sorgten mit Witz für gute Stimmung. Die Nachweispflicht macht vielen Praxen zu schaffen: „Dokumentieren Sie deshalb schon im

Behandlungszimmer jeden Arbeitsschritt und Absprachen mit dem Patienten“, rät die Zahnmedizinische Fachangestellte. „So können Sie und Ihre Mitarbeiter den Abrechnungsfaktor genau festlegen – auch wirtschaftlich ein Vorteil.“

Wie die Kommunikation im Praxisteam am besten funktioniert, veranschaulichte Schauspieler und Sprechtrainer Michael Rossié mit kabarettistischen Einlagen. Für den Patienten seien Sympathie und Menschlichkeit die wichtigsten Faktoren für die Wahl ihres Zahnarztes. „Patienten merken sofort, was für eine Stimmung in der Praxis herrscht.“ Um das Betriebsklima zu verbessern, rät Rossié Zahnärzten, mindestens einmal im Jahr ein offenes Mitarbeitergespräch zu führen. So können sie Frust und Missmut entgegenwirken.

VON DEN EXPERTEN LERNEN

Organisator Carsten Geisler, Verkaufsleiter Nord bei Kulzer, nahm gleich zu Beginn vorweg: „Wir wollen den ‚Tag für die Mundgesundheit‘ langfristig etablieren und sind froh, dass wir solch renommierte Referenten gewinnen konnten.“



Michael Rossié

Weitere Informationen

zu Dental-Fortbildungen mit diesen und weiteren Referenten erhalten Sie unter

www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen



Carpule feiert 85-jähriges Jubiläum

Unser Rückblick beginnt im Jahr 1931. Damals reichte die Bayer AG eine neue Eintragung beim Deutschen Markenamt ein: die Erfindung der „Carpule“ – eine neuartige Glaszylinderampulle. Unter diesem Namen verkaufte Bayer zum ersten Mal ein Lokalanästhetikum. Das Besondere dabei: Der Wirkstoff musste für eine Injektion nicht mehr umgefüllt werden. Somit konnte erstmals Sterilität sowie eine einfache und schnelle Anwendung bei der zahnärztlichen Betäubung sichergestellt werden.

Im Jahr 1995 übernahm Kulzer das Carpule System und entwickelte es stetig weiter. So entstand das Portfolio an Carpule Nadeln und Carpule Spritzen. 2010 führte Kulzer dann das Lokalanästhetikum Sopira Citocartin ein, welches auf dem Wirkstoff Articain basiert. Als Komplettlösung bietet Kulzer dem Zahnarzt Sopira Carpule Spritzen, Sopira Carpule Nadeln und Sopira Citocartin in Zylinderampullen an. Vervollständigt wird das System von der Sopira Citoject für die intraligamentäre Anästhesie. Passend darauf abgestimmt umfasst das Sortiment der Sopira Carpule-Nadeln auch Sopira Carpule Kanülen mit Kurzschliff, die speziell für die Durchführung der intraligamentären Anästhesie empfohlen werden. So führt Kulzer als Systemanbieter auch weiterhin erfolgreich diese lange Tradition fort.



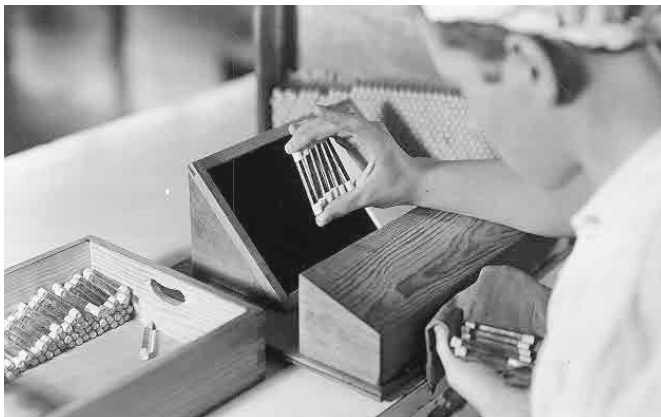
i Praxiskniff

Wie Sie die Intraligamentäre Anästhesie richtig anwenden, erfahren Sie im Praxiskniff von Ulf Krueger-Janson gleich hier auf S. 37 oder online unter



www.kulzer.de/praxiskniffe

Bayer® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Bayer Aktiengesellschaft, Deutschland





In 30 Sekunden zum Behandlungsstart

Die intraligamentäre Anästhesie (ILA) hat für Patienten viele Vorteile: Durch die geringe Dosierung und die kurze Wirkdauer wird das Herz-Kreislauf-System geschont. Zudem wird nur der zu behandelnde Zahn betäubt und die Anästhesie tritt unmittelbar ein.



✉ ulf.krueger-janson@email.de

Trotz dieser wissenschaftlich belegten Vorteile stellt die ILA bei vielen Kollegen keine beliebte Methode dar – oftmals auch aus Angst, die

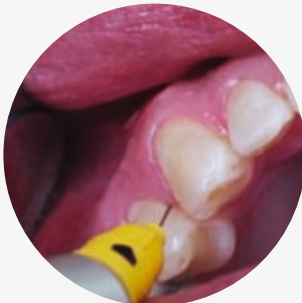
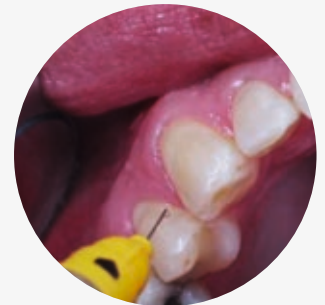
Injektion nicht sicher durchführen zu können. Wie dies ganz einfach gelingt, zeige ich in vier Schritten.

IN 4 SCHRITTEN ZUR ILA



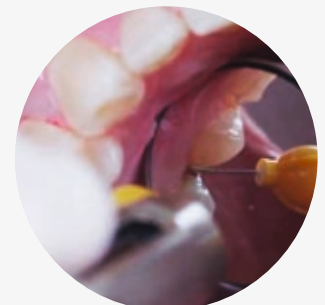
1 Bei der ILA kommt es auf eine punktgenaue Injektion an. Ich verwende dafür die Spritze Sopira Citoject, die dank ihres Druckhebels ein kontrolliertes Verabreichen des Wirkstoffs ermöglicht. Zudem sieht sie nicht wie eine Spritze aus, was besonders bei Angstpatienten ein großes Plus ist.

Die besonders kurz geschliffenen Sopira Carpule Dentalnadeln **2** (30G 12+16mm) verhindern zudem ein Abknicken der Nadelspitze und machen die Injektion noch sanfter. Ich setze sie in einem Winkel von 20 bis 30 Grad zur Zahnachse an. Den initialen Einstechschmerz verhindere ich, indem ich den ersten Tropfen des Anästhetikums auf dem Zahnfleisch verteile – wie ein Oberflächenanästhetikum.



3 Eine langsame Injektion ist der Schlüssel zum Erfolg: Insgesamt müssen 0,2 ml des Anästhetikums in mindestens 20 Sekunden verabreicht werden. Die Nadel verbleibt weitere 20 Sekunden im Sulkus. Der Wirkstoff verbreitet sich schnell: Er erreicht die Pulpa nach etwa 30 Sekunden.

Für jede Wurzel eines Zahns muss ich mindestens einen Injektionspunkt definieren, wobei dieser immer dicht am Zahnhals liegen **4** muss. Ich führe die Nadelspitze 1–2 mm in den Parodontalspalt ein. Wenn ich Widerstand spüre, weiß ich, dass ich die Nadel richtig angesetzt habe.



Wissbegierige aufgepasst!

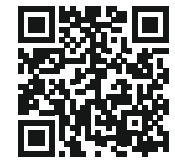
Für dieses Jahr hat Kulzer ein breites Veranstaltungs- und Fortbildungsprogramm auf die Beine gestellt. Ist Ihr Wunschseminar dabei? Dann schreiben Sie sich unter

☞ www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen ein.

 **Kontakt** Veranstaltungsmanagement

☎ 06181.9689-2888

✉ Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com



Kurs	Referent	Ort	Datum 2017	Kursgebühr (zzgl. MwSt.)
Abrechnung / Praxismanagement/ Zeitmanagement				
Oft vergessene Positionen in der GOZ	Sabine Sassenberg-Steels	Stuttgart, Hilden	21.06., 23.06.	199,00 €
Compliance				
Und führe mich nicht in Versuchung – Korruption im Gesundheitswesen	Prof. Dr. Thomas Ratajczak	Finningen	10.05.	199,00 €
Filling / Bonding				
Die Seitenzahnrestauration mit Komposit – Ein praktischer Leitfaden für Langzeiterfolg und Patientenzufriedenheit (Hands-On)	Univ.-Prof. Dr. Bernd Haller	Osnabrück, Neumünster	20.05., 15.07.	249,00 €
Ästhetik mit direkten Komposit-Füllungen (Hands-On)	Wolfgang Boer	Gelsenkirchen, Berlin	09.-10.06, 30.06.-01.07.	375,00 €
Moderne Füllungstherapie von A (wie Adhäsiv) bis Z (wie Zuzahlung): 10 Punkte zum Erfolg	Prof. Dr. Claus-Peter Ernst	Erfurt, Hasenwinkel	21.06., 28.06.	125,00 €
Hochästhetische Frontzahnrestauration – einfach und effizient (Hands-On)	Ulf Krueger-Janson	Frankfurt, Ulm/ Augsburg	06.05., 24.06.	200,00 €
ILA				
Individualisierte Zahnärztliche Lokalanästhesie – Wissenswertes für die Praxis (Hands-On)	Priv.-Doz. Dr. med. habil. Dr. med. dent. Peer W. Kämmerer, MA	Berlin	07.04.	200,00 €
Notfallworkshop				
Notfallworkshop für Zahnärzte (Hands-On)	Dr. Matthias Lotz	Leipzig, Koblenz, Frankfurt, Köln	29.04., 13.05., 01.07., 08.07.	200,00 € Teampreis
Parodontistherapie				
Möglichkeiten und Grenzen der nicht-chirurgischen Parodontistherapie. Wie effektiv sind antimikrobielle Begleittherapien? + Alternative Therapiestrategien in der Zahnarztpraxis	Prof. Dr. med. dent Nicole Arweiler + Dipl.-Bio. Wolfgang Falk	Dortmund	19.04.	125,00 €
Parodontistherapie – Integration in ein modernes Praxiskonzept	Prof. Dr. med. dent. Ralf Rößler	Bornheim, Kassel	03.05., 24.05.	125,00 €
Die Schwangere in der Zahnarztpraxis – wirklich ein Risikopatient? Was müssen Sie als Behandler beachten?	Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets	Lüneburg	10.05.	125,00 €
Systematik in der Parodontistherapie – ein praxistaugliches Konzept? + Alternative Therapiestrategien in der Zahnarztpraxis	Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, MBA + Dipl.-Bio. Wolfgang Falk	Neuss, Ulm/Augsburg	21.06., 28.06.	125,00 €
Notfallmaßnahmen (u.a. bei Allergien, Asthmaanfall, Myokardinfarkt, Hypoglykämie, Aspiration, Atemnot) – was macht der Zahnarzt – was macht der Notarzt?	Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets	München	08.07.	125,00 €
Möglichkeiten und Grenzen der nicht-chirurgischen Parodontistherapie. Wie effektiv sind antimikrobielle Begleittherapien?	Prof. Dr. med. dent Nicole Arweiler	Heikendorf	30.08.	125,00 €
Systematik in der Parodontistherapie – ein praxistaugliches Konzept?	Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, MBA	Bremen	30.08.	125,00 €
Patientenkommunikation				
Die Kunst, Patienten als Gäste zu behandeln	Karin Namianowski	Bremen, Ostseebad Dierhagen	17.05., 23.06.	199,00 €

Unsere neuen Experten 2017



DER ANÄSTHESIE-EXPERTE

PD Dr. Dr. Peer W. Kämmerer, MA, ist seit 2015 Oberarzt an der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer-, und Plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Rostock. Er besitzt die Zusatzbezeichnung „Spezielle Schmerztherapie“ und hat ein Buch sowie mehrere nationale/internationale Publikationen zum Thema Zahnärztliche Lokalanästhesie veröffentlicht.



DER BIOFILM-FACHMANN

Prof. Dr. Dr. h.c. Adrian Kasaj ist leitender Oberarzt an der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde der Zahn-, Mund- und Kiefer-Klinik der Universitätsmedizin Mainz und lehrt als Professor an der Universität Mainz. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in komplexen Parodontalbehandlungen sowie in der regenerativen und plastischen Parodontalchirurgie.

Weitere Informationen

zu den Kursen mit unseren Referenten erhalten Sie gleich hier auf S. 38 oder online unter

 www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen



DER PARO-PROFI

Prof. Dr. med. dent. habil. Thorsten M. Auschill ist Spezialist für Zahnerhaltung und seit 2014 leitender Oberarzt der Abteilung für Parodontologie an der Philipps-Universität in Marburg. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Parodontitistherapie und in der ästhetischen Zahnheilkunde.



DER KOMPOSIT-VIRTUOSE

Prof. Dr. med. dent. Bernd Haller ist seit 1995 Ärztlicher Direktor der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Ulm. Seine Hauptarbeitsgebiete liegen in den Bereichen Komposit- und Keramik-Restaurationen sowie Schmelz- und Dentinhaftung.



DIE NOTFALL-SPEZIALISTEN

Dr. med. Michael Hillebrand ist Facharzt für Chirurgie, Viszeralchirurgie und spezielle Viszeralchirurgie und seit 2007 Chefarzt der Zentralen Notaufnahme des St. Bernward Krankenhaus Hildesheim. Er ist zertifizierter Experte für Notaufnahmen (DGINA-Zert) und leitender Dozent der Fa. reanimed-Notfallfortbildung. Zudem hat er vier Fachbücher veröffentlicht.



Dr. med. Wolfgang Kern ist seit 2009 Belegarzt Anästhesie an der Klinik Josefinum in Augsburg. 2006 erlangte er die Qualifikation Leitender Notarzt durch die Bayerische Landesärztekammer und nimmt regelmäßig am Notarztdienst für SHS-Notarzt-helicopter in Tirol teil.

PHARMAZEUTISCHE INFORMATIONEN

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung; Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. **Zusammensetzung:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm /ml Injektionslösung; 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm /ml Injektionslösung; 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst.Bestand. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfit (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern. Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml **Injektionslösung:** Zahnärztliche Routinebehandlungen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. **Nebenwirkungen: Selten:** verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/ Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe / Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Bronchodilatation); Übelkeit / Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). **Sehr selten:** Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfit kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. **Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß:** Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebstod, Gewebsnekrose). Verschreibungspflichtig **Pharmazeutischer Unternehmer:** Heraeus Kulzer GmbH, Grüner Weg 11, 63450 Hanau **Stand der Information:** 02/2015

Ligosan Slow Release, 14 % (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival). **Wirkstoff:** Doxycyclin **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhydrochlorid. Sonstige Bestandteile: Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos). **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von ≥ 5 mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. **Gegenanzeigen:** Bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind: Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummi-artiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. **Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:** Überempfindlichkeitsreaktionen, Urtikaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden. Verschreibungspflichtig. **Pharmazeutischer Unternehmer:** Heraeus Kulzer GmbH, Grüner Weg 11, 63450 Hanau **Stand der Information:** 07/2013