

ZWP

9.22

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

SCHWERPUNKT
Alterszahnheilkunde

/// 30

WIRTSCHAFT
Beschäftigte
brauchen Handlungs-
spielräume

/// 22

ALTERSZAHNHEILKUNDE
„Einen eigenstän-
digen Lehrstuhl für
Alterszahnmedizin gibt
es [...] nicht“

/// 40

PLUS

LandZahnWirtschaft	10
Zahnbekenntnisse	48
ZWP spezial	Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt. · 28. Jahrgang · September 2022



oemus



JEDERZEIT EINSATZBEREIT. ÜBERALL.*

Dentalone

Die mobile Dentaleinheit





© Dr. Dr. Barbara

Was passiert eigentlich vor der stationären Betreuung?

Die gute Nachricht ist, dass ältere und alte Menschen heute mehr eigene Zähne haben. Im klinischen Alltag stellt uns diese grundsätzlich erfreuliche Situation aufgrund von progredientem allgemeingesundheitlichem Abbau, Polymedikation, Gebrechlichkeit und Pflegebedarf vor neue Herausforderungen, da unsere Patienten die Fähigkeit verlieren, eine adäquate Mundhygiene durchzuführen.

In den vergangenen Jahren ist die Notwendigkeit einer LEBENS-LANGEN kontinuierlichen zahnärztlichen Betreuung in den Fokus gerückt. Konzepte für Menschen mit Pflegebedarf, die Einführung neuer Abrechnungsmöglichkeiten gekoppelt an die Definition rechtlicher Rahmenbedingungen sowie Impulse vonseiten der Wissenschaft bieten Werkzeuge, auch bei komplexen medizinischen Situationen und Pflegebedarf, eine bedarfsgerechte zahnmedizinische Versorgung zu leisten.

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Mehr Design braucht das Land
- 14 Behandlungsfehlerbegutachtung 2021
- 18 Hilfe, Behandlungsfehlervorwurf! Was nun?
- 20 Personalgewinnung durch starkes Markenimage
- 22 Beschäftigte brauchen Handlungsspielräume

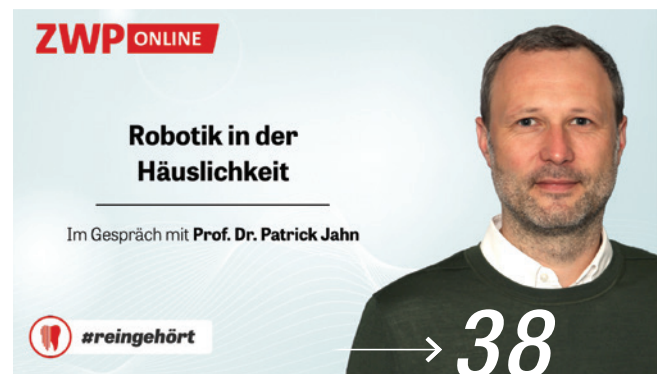
TIPPS

- 24 Women Only! Ciao Sparbuch, hallo Börse!
- 26 Sanktionierte „Versündigungen“ gegen Wirtschaftlichkeitsgebot
- 28 Ein Plädoyer fürs Bauchgefühl: Warum wir unsere Intuition wertschätzen sollten

ALTERSZAHNHEILKUNDE

- 30 Fokus
- 34 „Alter ist eine Vorstellung von sich selbst, die sich verselbstständigt“
- 38 reingehört mit Prof. Dr. Patrick Jahn

Portrait: © UTK



- 40 „Einen eigenständigen Lehrstuhl für Alterszahnmedizin gibt es in Deutschland nicht.“
- 44 Rechtliche Aspekte der mobilen Zahnheilkunde
- 46 „Alt werden ist nichts für Feiglinge“
- 48 Praxis Backstage: Optimal strukturiert für die aufsuchende Betreuung
- 50 Berührung, Zuspruch und Empathie – Das brauchen Alzheimerpatienten
- 52 In die öffentliche Wahrnehmung vorgerückt: Suchtverhalten im Alter
- 56 Zahnbekenntnisse: Zahnmedizin und ambulante Pflegedienste



Auffällig ist, dass sich der Ruf nach mehr zahnmedizinischem Engagement eher auf die Mundgesundheit derer bezieht, die WIEDER einen – meist erheblichen – Therapiebedarf aufweisen, häufig Patienten in der stationären Betreuung. Prävention wird in diesem Kontext weniger diskutiert.

Es ist offensichtlich, dass aus medizinischer Sicht das Erwachsen-sein nicht plötzlich mit dem 18. Geburtstag beginnt. Ebenso wenig treten das „geriatrische Alter“ oder Mundgesundheitsprobleme erst mit dem 80. Lebensjahr auf. In der Pädiatrie wird der Übergang von Kindheit zur früher Erwachsenenphase als allmählicher Prozess mit dem Begriff Transitionsphase bezeichnet. Hierzu existieren Betreuungsangebote, die vom Kleinkind bis ins junge Erwachsenenalter an die sich verändernden Gegebenheiten adaptiert sind. Übertragen auf die Mundgesundheit des Alterns wäre hier eine frühzeitige kontinuierliche zahnmedizinische Betreuung mit dem Fokus auf der Erkennung von Risikofaktoren und Frühzeichen für oralen Abbau ab dem Beginn einer solchen Transitionsphase ins Alter notwendig.

Unter Einbeziehung von interdisziplinären Impulsen aus der Medizin sollten die Sensibilität für (zahn)medizinische Abbauprozesse gestärkt und Risikofaktoren identifiziert werden. Strategien sind notwendig, wie die Menschen zu Beginn dieser Abbauprozesse zahnmedizinisch erreicht werden können. Der große Anteil der Patienten, die sich in der Häuslichkeit ohne regelhafte zahnmedizinische Versorgung befinden, muss hier adressiert werden. Analog zu geriatrischen Assessments in der Humanmedizin können auch in der Zahnmedizin Instrumente entwickelt werden, wie diese sich verändernden Fähigkeiten und Gegebenheiten frühzeitig identifiziert und präventive wie therapeutische Maßnahmen zielgerichtet offeriert werden können. Diesen Aufgaben müssen sich Forschung und Patientenversorgung stellen und die Thematik muss in die Lehre einfließen.

Die Zukunftsaufgabe ist es, Patienten nicht erst mit massivem Behandlungsbedarf im Rahmen der stationären Kooperationsvertragsbetreuung „wieder“ in die zahnmedizinische Betreuung aufzunehmen, sondern eine kontinuierliche zahnmedizinisch präventive Versorgung zu etablieren, die die massiven Mundgesundheitsprobleme in den späten Lebensphasen verhindert.

PRAXIS

- 58 Fokus
- 72 Nichtchirurgische Behandlung tiefer persistierender Parodontaltaschen
- 78 Zahngold-Recycling – „Das zeigt, was viele Einzelne gemeinsam bewirken können“
- 82 Drei Fragen zu... Einteiligen Hybrid-Implantaten
- 84 Digitalisierung: Bitte konsequent.
- 86 Eine, die sich wirklich lohnt – wetten, dass?
- 90 Wasserhygiene als Schlüssel zur sicheren Behandlung
- 92 Nachgefragt ... mit Dr. Armin Nedjat
- 94 Fortbildung mit Kälte-Kick
- 96 Wissenschaftlicher Nachwuchs im engen Wettbewerb
- 98 Dentale Zukunft: Disruptiv und nachhaltig
- 100 Ergonomie in der Praxis

DENTALWELT

- 102 Fokus
- 108 Mit Wohlfühlatmosphäre das Praxiswachstum unterstützen
- 112 Ästhetik und Pragmatik im Praxisalltag vereint
- 114 Liquiditätssicherung als Weg aus der Krise
- 116 „Gemeinsam für eine Neuausrichtung des BVD“
- 118 Auf Expansionskurs: Septodont vereint starke Marken unter einem Dach
- 120 Starker Partner auch im Servicefall
- 122 Die ReFlex-Bewegung: individuell reaktiv
- 124 Produkte

RUBRIKEN

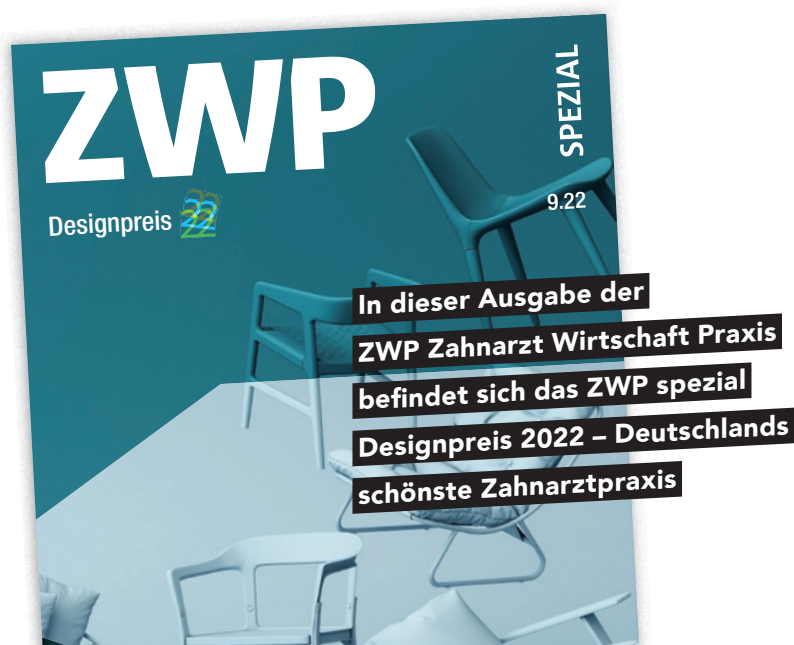
- 3 Editorial
- 138 Impressum/Inserenten



Infos zur Autorin

Priv.-Doz. Dr. Dr. Greta Barbe

Spezialistin für Seniorenzahnmedizin (DGAZ)
Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie
Universitätsklinik Köln





NOVENTI Flow

Damit bei Abrechnungen alles in Bewegung bleibt.

Wir von NOVENTI Flow übernehmen das komplexe und zeitraubende Rechnungsmanagement, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können:

Die Behandlung und das Wohl Ihrer Patient:innen.

WIE SIE VON NOVENTI FLOW PROFITIEREN:



KUNDENPORTAL

Digitaler Workflow für eine sorglose, moderne & erfolgreiche Zusammenarbeit.



AUFTRAGSASSISTENT

Abrechnungen durch digitale Unterstützung sicher, schnell & einfach in wenigen Schritten übermitteln.



FACTORINGLEISTUNGEN

Rechnungsmanagement, Liquiditätssicherung oder Schutz vor Forderungsausfällen je nach Wunsch stellen wir Ihnen diese gerne zusammen.



TECHNOLOGIEPARTNER

Erweiterbare Schnittstellen & kreative Ideen für ein ansprechendes Kundenerlebnis.

Bei uns sind Sie in den besten Händen!

**Sie haben Interesse an
NOVENTI Flow?**
Hier erfahren Sie mehr:

noventi.de/noventi-flow

Neue Energiesparregeln

Die Bundesregierung hat konkrete Energiesparmaßnahmen beschlossen, die für die kommende und die übernächste Heizperiode gelten und sich an öffentliche Körperschaften, Unternehmen wie private Haushalte richten. So gilt seit 1. September in Arbeitsstätten eine um einen Grad Celsius abgesenkte Mindestraumtemperatur. In öffentlichen Arbeitsstätten ist dies zugleich die Höchsttemperatur. Erlaubt sind maximal 19 Grad. Gemeinschaftsflächen, an denen sich nicht dauerhaft Personen aufhalten, dürfen nicht mehr beheizt werden. Warmwasser soll dort, wo es lediglich dem Händewaschen dient, abgeschaltet oder die Temperatur auf das hygienische Mindestmaß abgesenkt werden. Die Nutzung von leuchtenden beziehungsweise lichtemittierenden Werbeanlagen wird für bestimmte Zeiten untersagt.

Die Beleuchtung von Gebäuden und Baudenkmälern ist verboten, soweit sie nicht zur Aufrechterhaltung der Verkehrssicherheit oder zur Abwehr anderer Gefahren erforderlich ist. Gebäudeeigentümer sind zur Optimierung der Heizungssysteme ihrer Gebäude verpflichtet. Dies umfasst eine Prüfung des Heizungssystems auf grundlegende Einstellungsmängel sowie auf die Notwendigkeit weiterführender Maßnahmen. Eigentümer größerer Gebäude sind zudem verpflichtet, das Heizungssystem hydraulisch abgleichen zu lassen, um eine Energieeinsparung zu erzielen.

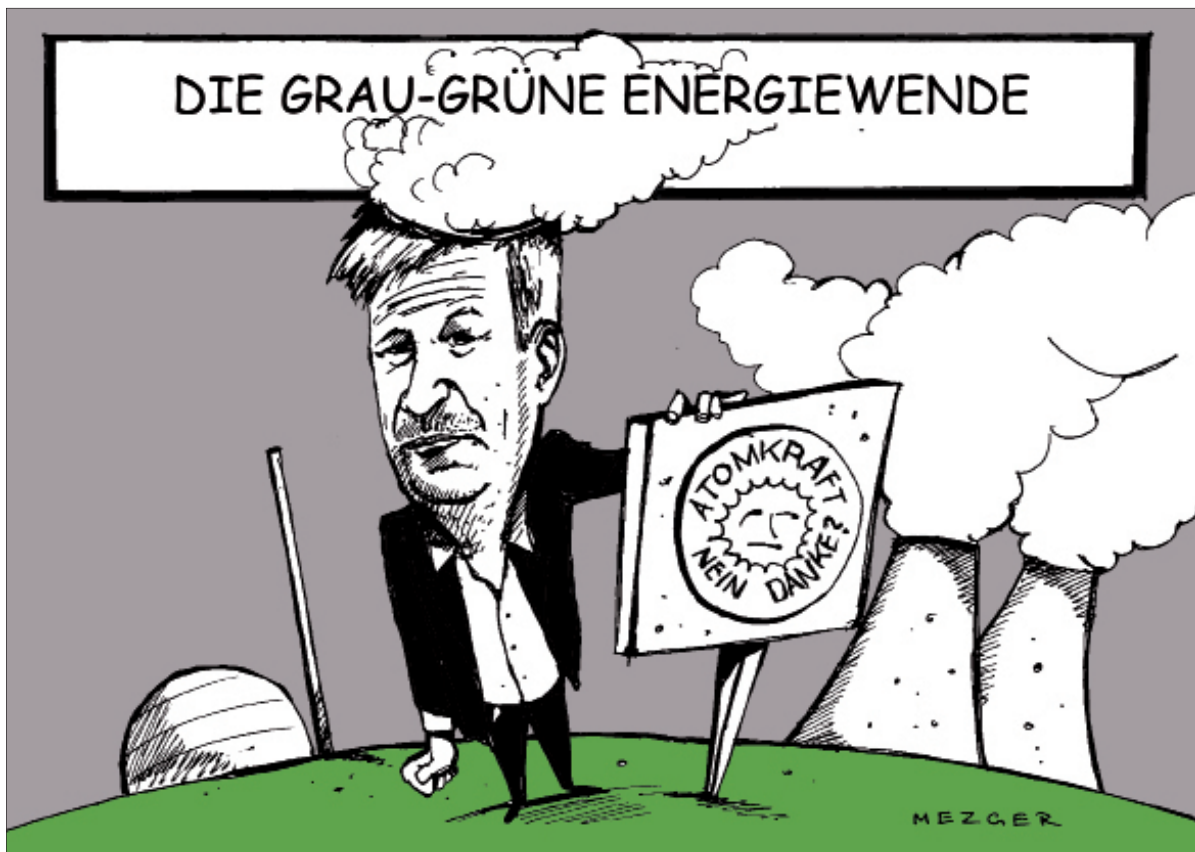
Weitere Informationen unter www.bundesregierung.de

Quelle: Presse- und Informationsamt der Bundesregierung



seit 1. September

Frisch vom Mezger





Zahnmedizin und Diabetologie: Kooperation von BZÄK und BVND

Durch gemeinsame Aufklärung wollen die BZÄK und der Bundesverband Niedergelassener Diabetologen e.V. (BVND) Patienten über die beiden Volkskrankheiten Diabetes und Parodontitis informieren. Und besonders die Menschen erreichen, die aufgrund ihrer Vorerkrankungen höheren Risiken ausgesetzt sind. Rund 8,5 Millionen Menschen sind an Diabetes mellitus erkrankt, 35 Millionen Menschen haben eine Parodontitis, 10 Millionen davon mit schwerem Verlauf. Was viele nicht wissen: Es gibt erhebliche Wechselwirkungen zwischen den beiden Erkrankungen. Denn: Menschen mit Diabetes können ein dreifach erhöhtes Risiko für eine Parodontitis haben. Etwa 75 Prozent aller Menschen mit Diabetes leiden unter Entzündungen an der Mundschleimhaut, davon ist ein Drittel von einer schweren Parodontitis betroffen. Diese Zusammenhänge sind noch zu wenig bekannt und Grund genug, gezielt zusammenzuarbeiten, um gemeinsam durch mehr Aufklärung die Gesamtgesundheit der Patienten zu verbessern. Getreu dem Motto „An jedem Zahn hängt ein ganzer Mensch“ sollen die Wechselwirkungen von Diabetes und Parodontitis in den Fokus rücken. Für Zahnarztpraxen und diabetologische (Hausarzt-)Praxen sind seit Ende August Plakate, Motive für die Bildschirme im Wartezimmer sowie Bildmotive und Textmaterial für Social Media kostenlos im Downloadbereich paro-check.de/download/ bereitgestellt.

100 JAHRE 100 JAHRE 100 Jahre 100 Jahre

INNOVATION CALLING:

100 Jahre IDS im März 2023

Zur kommenden Internationalen Dental-Schau, die vom 14. bis 18. März 2023 wie gehabt in Köln stattfinden wird, haben sich nahezu alle relevanten Key Player bereits angemeldet. **Insgesamt verzeichnet die IDS aktuell deutlich über 1.000 Aussteller** sowie elf Länderbeteiligungen mit mehr als 400 vertretenen Unternehmen. Eine Übersicht aller bisher angemeldeten Unternehmen sowie das gesamte vorläufige Ausstellerverzeichnis der IDS 2023 steht unter www.ids-cologne.de zur Verfügung.

Quelle: Koelnmesse

So geht crossmedial
auf **ZWP ONLINE**

Die Klassiker

Infos zu unseren
Industriepartnern



Infos zu unseren
Autoren



Programmhefte
und Anmeldung zu
Veranstaltungen



Die Neuen

Hier geht's zu den reingehört-Folgen
der ZWP 2022



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.

QR-Code zu mehr
Bildern und/oder mehr
Text – weil mehr einfach
besser ist!

Noch nicht sattgesehen?



Hier geht's zum
Video.

QR-Code zu
mehr Text auf
ZWP online

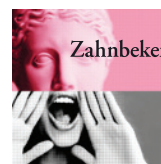


Die Icons weisen den
Weg: Video, Bildergalerie,
vertiefender Text oder
Updates per Newsletter

Darüber hinaus



Tipps zum
Herausheften



Zahnbekenntnisse

Stadt
PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und
LandZahnWirtschaft

KONNEKTÖRENTAUSCH:

Drei Fragen an ...

Dr. Karl-Georg Pochhammer (KZBV)

Die aktuelle Debatte um den Konnektorentausch in Praxen ist ausgesprochen aufgeheizt – wie steht die KZBV dazu?

Das Thema Konnektortausch wird derzeit in der Tat medial und auch in der Versorgung sehr kontrovers diskutiert. Die jüngste Berichterstattung über hypothetische Alternativen zum Konnektortausch sorgt insbesondere in Praxen, aber auch in der Fachöffentlichkeit und in der Politik verständlicherweise für viel Unruhe. Deshalb hat die KZBV auch die fachlich zuständige gematik umgehend aufgefordert, für Aufklärung zu sorgen und die Berichterstattung unverzüglich richtigzustellen, denn der Wechsel der Geräte in den aktuell betroffenen Praxen ist nach wie vor ohne praktisch umsetzbare Alternative und zudem sehr zeitkritisch. Das haben das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) und die gematik Anfang August 2022 noch einmal unterstrichen. Die Gesellschafter der gematik haben diese Entscheidung gemeinsam getroffen und die KZBV steht zu dieser Entscheidung.

Für den notwendig scheinenden Austausch der Konnektoren wurde jeder Arztpraxis eine Summe von 2.300 EUR als Unterstützung zugesagt. Gilt das auch für die Zahnarztpraxen?

Die Verhandlungen zwischen KZBV und dem GKV-Spitzenverband hierzu sind so gut wie abgeschlossen. Wir sind uns schon länger darüber einig, dass die Zahnärzte einen Ausgleich für die Kosten des Austauschs über Pauschalen erhalten. Auch, dass diese Pauschalen von Zahnarztpraxen abhängig vom Zeitpunkt des Ablaufs rückwirkend geltend gemacht werden können, ist bereits vereinbart. Dabei sollte es selbstverständlich sein, dass die Zahnärzte keine geringere Pauschale erhalten werden als die Ärzte. Was fehlt ist noch der Abschluss

der Vereinbarung, welcher jedoch kurz bevorsteht. Wir werden dann so bald wie möglich über die gängigen Kanäle öffentlichkeitswirksam weitere Informationen zur Höhe von Erstattungsbeträgen für den Konnektortausch in Zahnarztpraxen bekannt geben, voraussichtlich schon in den nächsten Wochen.

Was raten Sie derzeit Praxen im Kontext der aktuellen Debatte?

Zahnarztpraxen, die einen Konnektor betreiben, dessen Herstellungsdatum mehr als 4,5 Jahre zurückliegt, müssen handeln. Der Austausch der Hardware ist notwendig, um die Anbindung an die TI sicherzustellen. Ohne Zugriff auf die TI drohen Sanktionen durch den Gesetzgeber und sämtliche Anwendungen von VSMD über E-Rezept, KIM, eAU und auch EBZ können nicht weiter genutzt werden. Unsere Empfehlung war und ist deshalb eindeutig: Praxen, die aktuell vom Austausch betroffen sind, sollten die Handlungsempfehlung ihres Geräteherstellers ernst nehmen, sich umgehend um einen Termin mit ihrem Dienstleister vor Ort kümmern und den alten Konnektor rechtzeitig vor dessen Ablauf durch ein neues Gerät ersetzen lassen. Dabei können die Praxen grundsätzlich unter den drei zugelassenen Anbietern wählen.

KONNEKTÖREN- TAUSCH MUSS SEIN!

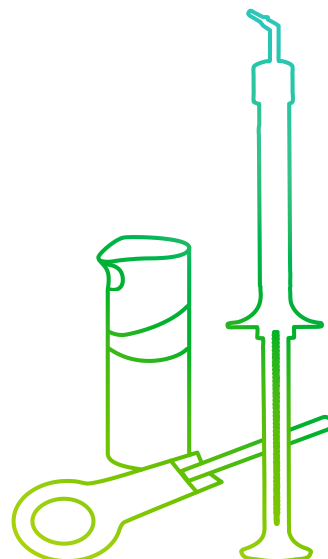
Der Konnektor spielt in der Telematikinfrastruktur (TI) eine zentrale Rolle. Zu seinen wichtigsten Funktionen gehört die sichere Verbindung der IT-Systeme der Zahnarztpraxis mit der TI. Ohne Konnektor ist kein Zugang zur TI möglich und ohne Verbindung zur TI können Zahnarztpraxen gesetzliche Vorgaben, wie zum Beispiel das Einlesen der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) oder die Nutzung der elektronischen Patientenakte (ePA), nicht erfüllen – ein Zustand, den der Gesetzgeber nicht akzeptiert und deshalb sanktioniert. Zahnarztpraxen müssen folglich dafür Sorge tragen, dass der Konnektor dauerhaft funktionsfähig ist.

Dr. Karl-Georg Pochhammer, stellvertretender
Vorsitzender des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen
Bundesvereinigung (KZBV)



3MSM Health Care Academy

Live is life



PD Dr.
Sven Mühlemann



ZTM
Vincent Fehmer



Prof. Dr.
Daniel Edelhoff



Dr.
Reinhold Hecht



Prof. Dr.
Jan-Frederik Güth



Dr.
Hanni Lohmar



Dr.
Christoph Thalacker

Unsere Live-Fortbildungen im Herbst 2022



Erfolgreich restaurieren mit adhäsiv befestigten vollkeramischen Restaurationen

Prof. Dr. Daniel Edelhoff / Dr. Reinhold Hecht

Freitag, 23.09.22

14.30 – 18.30 Uhr

Hamburg

Erfolgreich restaurieren mit adhäsiv befestigten vollkeramischen Restaurationen

Prof. Dr. Daniel Edelhoff / Dr. Reinhold Hecht

Freitag, 30.09.22

14.30 – 18.30 Uhr

München

Der indirekte Workflow in der Zahnarztpraxis

Prof. Dr. Jan-Frederik Güth

Freitag, 07.10.22

14.00 – 18.00 Uhr

Frankfurt a.M.

High esthetics noninvasiv – Komposit-Veneering heute

Dr. Hanni Lohmar (ZA) & Dr. Christoph Thalacker (3M)

Freitag, 21.10.22

15.00 – 19.00 Uhr

Bonn

Ideale Material- und Zementwahl für langfristigen Erfolg – Wie Vereinfachung zum Ziel führt

Dr. Sven Mühlemann & Vincent Fehmer

Freitag, 04.11.22

14.00 – 18.00 Uhr

München

Jetzt mit dabei sein!



Infos & Anmeldung

go.3M.com/Herbstfortbildungen

LANDZAHNWIRTSCHAFT

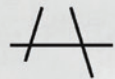
Land

Praxis

Stadt

WEINGUT? LACHBESSER!

So lacht die Pfalz.



YVES . ANKE
IHR ZAHNARZT IM TRAMINERWEG

Rhodt unter Rietburg

Rheinland-Pfalz





Mehr Design braucht das Land

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// In unserem neuen Beitrag in der ZWP-Reihe zur LandZahnWirtschaft zeigt sich, wie man aus dem Bekenntnis zu einer Randregion eine echte Tugend machen kann: Dr. Yves Anke eröffnete 2016 eine Praxis in Rhodt unter Rietburg, einem Ort mit weniger als 1.200 Einwohnern. Dabei kreierte er von Anfang an und mithilfe seiner Agentur eine selbstbewusste Marke, die in Großbuchstaben regionale Bezüge herstellt und für Identifikation sorgt. Ein unschlagbarer Mix, der einmal mehr beweist, welches Potenzial in Landpraxen steckt.

Herr Dr. Anke, Sie haben Ihre Praxis nicht in einer Metropole wie so viele, sondern idyllisch gelegen und etwas salopp gesagt – ab vom Schuss – in Rhodt unter Rietburg gegründet. Was hat Sie zu diesem Standort geführt? Vor meiner Praxisneugründung war ich während meiner Assistenzzeit und der darauffolgenden zwei Jahre in einer klassischen Stadt-Praxis in Mannheim angestellt und konnte so einen Einblick gewinnen, wie es ist, im städtischen Bereich zu arbeiten und auch zu wohnen. Die Arzt-Patienten-Beziehung läuft hier deutlich anonym ab. Da ich mich zu großen Teilen auch aufgrund der Arbeit mit Menschen für den Beruf des Zahnarztes entschieden habe, haben mir dort immer ein Stück weit der persönliche Bezug und die Verbindlichkeit gefehlt. Da ich selbst in der Pfalz aufgewachsen bin und mich somit als „waschechten“ Pfälzer sehe, kommt mir die offene Art der Südpfalz und der Weinstraße sehr entgegen. Es macht mir einfach unglaublich Spaß, mit den Menschen in Kontakt zu treten und auch mal ein paar mehr Worte zu wechseln, als nur die

ANZEIGE

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.

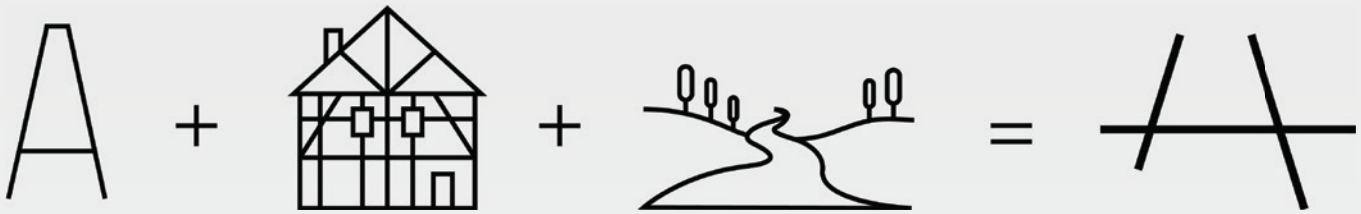


Qualified by Dreve

- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

dreve.com/phrozen





Drei-Strich-Praxislogo: In drei Strichen alles erfasst

Dr. Yves Anke wollte eine cleane und doch individuelle Wort-Bild-Marke erschaffen. Dafür kreierte die Agentur ein bis auf das Wesentliche reduziertes Bildzeichen und schaffte so nicht „nur“ etwas Schönes, sondern etwas Kreativ-Schönes mit Konzept, das zeitlos, klassisch und das Gegenteil von langweilig ist.

Behandlung durchzuziehen. Ich glaube, das ist auch tatsächlich eines der Erfolgsrezepte der Praxis. Gerade bei ängstlichen Patienten macht es enorm viel aus, wenn eine persönliche Verbindung und ein herzliches Miteinander bestehen. Abgesehen davon haben meine Frau und ich festgestellt, dass uns das ländliche Leben und Wohnen mehr vom Alltagsstress Abstand nehmen lässt. Und für unsere zwei Kinder können wir uns keine schönere Umgebung zum Aufwachsen vorstellen, als hier in der Südpfalz.

Entgegen so mancher Annahme, dass ländlich gleich provinziell bedeutet, kommen Sie und Ihre Praxis ausgesprochen urban und selbstbestimmt daher. Was wollten Sie mit Ihrer Marke für sich erreichen und gleichzeitig Ihren Patienten und Ihrem Praxisteam vermitteln? Oft verbinden die Menschen mit einer Landpraxis eher eine alteingesessene, eingestaubte und unmoderne Praxis, die eine gewisse Standardmedizin anbietet, ohne auf



Noch nicht satt gesehen? Hier gibt's mehr Bilder!

dem neuesten Stand der Technik bzw. Wissenschaft zu sein. Ich wollte mit meiner neu gegründeten Praxis bewusst einen Gegenentwurf dazu entwickeln – eine Praxis mit urbanem Charakter im ländlichen Bereich. Mein moderner Markenauftritt und unser Claim sollen den Patienten zeigen, dass alle herzlich willkommen sind und keiner in die Großstadt fahren muss, um Zahnmedizin der neuesten Generation zu bekommen. Die illustrierten Charakterköpfe, die man auf unserer Website und Praxiswerbung sieht, kommen sehr gut an und bieten ein hohes Maß an Wiedererkennung und Identifikation. Nach sechs Jahren Praxiserfahrung kann ich sagen: Wir haben uns für ein mutiges Konzept entschieden und damit alles richtig gemacht.

Ihr Praxisslogan ist mitreißend – *So lacht die Pfalz*. Wie sind Sie darauf gekommen und was sagen Ihre Patienten dazu?

Mit unserem Claim *So lacht die Pfalz* positionieren wir uns ganz klar in der Region und möchten Jung wie Alt mit einem kleinen Augenzwinkern ansprechen. Das funktioniert sehr gut und wir werden relativ häufig von Patienten und sogar von Kollegen aus der Umgebung darauf angesprochen. „Ach ihr seid das mit *So lacht die Pfalz*?!“, habe ich schon einige Male auf regionalen Fortbildungen gehört. Das macht natürlich stolz und bestätigt uns, dass das Konzept funktioniert. Vereinzelt kamen auch schon Anfragen über Instagram, ob die *So lacht die Pfalz*-Hoodies bzw. T-Shirts auch bei uns zu bekommen sind. Das planen wir für die Zukunft und haben mit unserer Agentur bereits einige richtig gute Ideen entwickelt, die wir dann endlich coronabedingt verspätet zum nächsten Weinstraßentag, einem besonderen regionalen Event, auf die Straße bringen werden.

Sie decken nahezu das gesamte Spektrum der modernen Zahnmedizin ab – Warum haben Sie sich für eine solche Spannbreite entschieden?

Wir bieten tatsächlich viele Disziplinen der Zahnmedizin an. Eigentlich hört es bei uns nur bei sehr großen chirurgischen Therapien auf. Hier werden die Patienten dann zum Spezialisten überwiesen. Im ländlichen Bereich wollen viele Patienten eigentlich nicht in die Stadt fahren



müssen, um von einem anderen Kollegen behandelt zu werden, wenn sie Vertrauen zu mir aufgebaut haben. Nicht selten höre ich den Satz „Können Sie das nicht doch selbst machen?“. Von daher decken wir sehr viel ab und ich habe mich bewusst in vielen Disziplinen weitergebildet.

Unkenrufe meinen, dass die Einzelpraxis kaum noch eine Chance hat, langfristig zu bestehen. Der Trend geht hin zu größeren Strukturen und ZMVZs – Was ist Ihr Standpunkt in diesem Kontext?

Ich denke nicht, dass größere Praxisstrukturen die Einzelpraxen verdrängen werden. Ein nicht unerheblicher Teil der Neupatienten kommt gerade wegen unserer überschaubaren Praxisgröße zu uns und nimmt Abstand von größeren Einrichtungen mit mehreren und oftmals wechselnden Behandlern. In Bezug auf die Entstehung immer neuer ZMVZs und der damit einhergehenden Diskussion bin ich daher persönlich tiefenentspannt. Meiner Meinung nach wird das ZMVZ-Konzept, zumindest für die ländliche Region, nicht überall funktionieren bzw. wird die Einzelpraxis dadurch nicht aussterben. Am Ende des Tages entscheidet immer eine ordentliche, gewissenhafte und ehrliche Zahnmedizin darüber, für welche Art von Praxis sich die Patienten entscheiden.

Fotos: © WHITEVISION, Illustrationen: © P. Fontagnier für WHITEVISION



Rabea Hahn – Infos zur Person

DAS SAGT DIE AGENTUR ...

Ziel der Zusammenarbeit mit Dr. Anke war es, ein Stück urbanes Lebensgefühl harmonisch in ein gewachsenes und ländliches Umfeld zu integrieren.

Offen, ehrlich, bodenständig auf eine moderne Weise und gleichzeitig clean und puristisch wollte und will sich Dr. Yves Anke mit seinem Team präsentieren. Daher lag die Latte für die Entwicklung eines klugen und charman-ten Corporate-Design-Konzepts hoch. Schnell entstand

aus einer Idee ein Claim, der den Schlüssel zu allem bildet: *So lacht die Pfalz*. Diese einfache und zugleich aussagekräftige Botschaft zieht sich durch alle Praxisbereiche und gibt die Richtung vor. Angelehnt an den Claim des Tourismusverbands *Zum Wohl, die Pfalz*, den in der Region jeder kennt, hat der Praxislogan von Anfang an und ganz automatisch große Akzeptanz und Sympathie hervorgerufen. Die Message ist klar: Wer lacht, dem geht es gut. Mit der Pfalz werden Offenheit, Lebens- und Genussfreude verbunden, all diese Attribute vereint der Claim. Die Illustrationen tragen das Konzept in die visuelle Ebene und sind sehr individuell, mit Ecken und Kanten – aufmerksamkeitsstark, ohne „laut“ zu sein. Diese Form der Darstellung ist sympathisch, bietet Wiedererkennungswert und schafft Identifikation bei Team und Patienten.

Auch nach sechs Jahren ist die Markenwelt noch immer sehr modern mit einer lebenslustigen und absolut zeitlosen Message. Es lohnt sich, in ein gutes Konzept zu investieren, wenn es darum geht, eine nachhaltige, sympathische und authentische Marke zu entwickeln. Ein roter Faden, an dem sich leicht und vor allem ganzheitlich alles ausrichten lässt – von der Gestaltung über das Wording bis hin zur Philosophie und den Werten einer Praxis.

Die Prothese, die saugt!

FotoDent® denture

Jetzt Unterfüttern & Reparieren möglich!

Voll- und Teilprothesen einfach aus dem 3D Drucker: komplett schrumpffrei und damit immer passgenau.

FotoDent® denture zeichnet sich durch größtmögliche Dimensionsstabilität und Detailgenauigkeit aus. Es ist frei von MMA, biokompatibel und farbstabil.



FotoDent® denture 385 nm:
Ideal geeignet für den
Phrozen Sonic XL 4K 2022 –
Qualified by Dreve



dentamid.dreve.de

Dreve

Rabea Hahn, geschäftsführende Gesellschafterin
bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und
Akademie verantwortlich.

0,3

Prozent
Zahnmedizin:



Behandlungsfehlerbegutachtung 2021

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

STATISTIK /// Im Juni veröffentlichte der Medizinische Dienst (MD) seine Statistik zur Behandlungsfehlerbegutachtung 2021. Darin wurden in 3.665 Fällen medizinischer Versorgung ein Fehler und in 3.222 Fällen ein Fehler mit Schaden registriert. Auch die Zahnmedizin als ein Bereich der Gesundheitsversorgung wurde in der Statistik erfasst. Im Interview erläutert Dr. Charlotte Hölscher, Fachärztin für Innere Medizin und Leiterin der Stabsstelle Patientensicherheit beim Medizinischen Dienst Bund, wie die Datenerhebung einzuschätzen ist, wie viele und welche Fehler in der Zahnmedizin erfasst wurden und warum Never Events ab sofort verpflichtend registriert werden sollten.



Frau Dr. Hölscher, in der Statistik zur Behandlungsfehlerbegutachtung 2021 verweist der Medizinische Dienst unter anderem auch auf die Zahnmedizin: Welche Daten wurden hier erfasst?

Die Krankenkassen sind gesetzlich verpflichtet, ihre Versicherten im Falle eines Behandlungsfehler-Verdachts zu unterstützen. Um einen Behandlungsfehler-Vorwurf zu klären, beauftragt die Krankenkasse in der Regel den Medizinischen Dienst. Dieser kann mit einem Sachverständigengutachten prüfen, ob ein Behandlungsfehler vorliegt und ob dieser Fehler zu einem Schaden geführt hat. Im Jahr 2021 hat der Medizinische Dienst insgesamt 13.050 Gutachten zu vermuteten Behandlungsfehlern erstellt. In jedem vierten Fall wurde ein Fehler bestätigt und ein Schaden festgestellt, in jedem fünften war der Fehler Ursache des erlittenen Schadens.

In 1.081 Fällen bzw. 8,3 Prozent aller Gutachten ging es um vermutete Behandlungsfehler in der Zahnmedizin, Oralchirurgie und Kieferorthopädie. Davon betrafen 946 Gutachten die Zahnmedizin. In 33,9 Prozent dieser Gutachten (321 Fälle) haben die Gutachterinnen und Gutachter festgestellt, dass im Verlauf der Behandlung ein Fehler aufgetreten ist. Weitere 62 Gutachten bezogen sich auf die Oralchirurgie, wobei in 19 Fällen (30,9 Prozent) ein Fehler festgestellt wurde. In weiteren 73 Gutachten ging es um vermutete Behandlungsfehler in der Kieferchirurgie. Hier lag die Fehlerquote bei 38,4 Prozent (28 Fälle).

Wie aussagekräftig in der Breite ist die Statistik?

Diese Daten sind nicht repräsentativ – sie geben lediglich die Begutachtungszahlen und -ergebnisse des Medizinischen Dienstes wieder. Eine Häufung von Vorwürfen in einem Fachgebiet sagt nichts über die Fehlerquote oder die Sicherheit in dem jeweiligen Gebiet aus. Häufungen zeigen, dass Patienten reagieren, wenn eine Behandlung nicht ihren Erwartungen entspricht. Fehler bei chirurgischen Eingriffen sind für die Patientinnen und Patienten dabei leichter zu erkennen als zum Beispiel Medikationsfehler.

Welche Fehler wurden gemeldet?

Fehler können sämtliche Bereiche des Behandlungsprozesses betreffen. Häufig beziehen sich die Behandlungsfehler-Vorwürfe auf vermutete Mängel bei der Anamnese, Aufklärung, Befunderhebung und auf Mängel bei der Indikationsstellung



Procodile Q.
Eine neue
Dimension
der Sicherheit.

Kernkompetenz,
weiter gedacht.



für einen Eingriff sowie die technische Qualität seiner Durchführung. Bei den Schäden handelt es sich meistens um nicht indizierte Zahnextraktionen, die Verwechslung von Zähnen oder unzureichend tief eingebrachte Implantate. Aber auch seltenere Zwischenfälle tauchen in der Begutachtungspraxis auf. So wurde beispielsweise während einer Wurzelbehandlung ein Instrument nicht ausreichend gesichert und vom Patienten versehentlich verschluckt.

„Behandlungsfehler und insbesondere Never Events sind sehr gute Indikatoren für Sicherheitslücken in Strukturen und Abläufen. Wir setzen uns dafür ein, verlässliche Daten zur Gesamthäufigkeit von Never Events zu erheben und Behandlungsfehler durch die systematische Auswertung und Aufarbeitung von Never Events zu vermeiden.“

Dr. Charlotte Hölscher, Medizinischer Dienst Bund

Wie geht der Medizinische Dienst bei der Gutachtenerstellung vor?

Der Medizinische Dienst erstellt das Gutachten auf der Grundlage von Behandlungsunterlagen und – sofern vorhanden – einem schriftlichen Gedächtnisprotokoll des Patienten. Das bedeutet, dass alle schriftlich fixierten Informationen beziehungsweise Bilddokumente, die den Behandlungsverlauf betreffen, in die Begutachtung einfließen. Diese Informationen können auch die Interaktion zwischen Patienten und Behandelnden nach einem vermeintlichen Behandlungsfehler einschließen. Um zu klären, ob bei der Behandlung ein Fehler aufgetreten ist, rekonstruieren die Gutachter des Medizinischen Dienstes zunächst das Behandlungsgeschehen anhand der vorliegenden Dokumente. Anschließend gleichen sie diesen Verlauf mit den medizinischen Standards ab, die zum Zeitpunkt der Behandlung galten. Dabei ziehen die Gutachter medizinische Leitlinien und die einschlägige wissenschaftliche Fachliteratur zu Rate.

In der Statistik von 2021 wurden ebenfalls zahlreiche Never Events gemeldet. Was sind Never Events? Finden diese auch in der Zahnmedizin statt?

Bei Never Events handelt es sich um eindeutig identifizierbare Fehler in der Behandlung, die zu schwerwiegenden Schäden

geführt haben und die mit einfachen Methoden sicher vermeidbar gewesen wären. Bei den Behandlungsfehler-Begutachtungen im Jahr 2021 haben die Gutachter der Medizinischen Dienste 130 Never Events festgestellt. Auch in den Fachgebieten Zahnmedizin, Oralchirurgie und Kieferorthopädie treten Never Events auf. Es handelt sich dabei vor allem um die Verwechslung von Patienten oder die Verwechslung von Zähnen sowie um unbeabsichtigt im Körper des Patienten belassene Fremdkörper. Aber auch schwerwiegende Schäden, die im Zusammenhang mit der nicht sachgerechten Wahl bzw. Nutzung eines Medizinprodukts oder Medikaments auftreten, kommen vor. Verlässliche Aussagen zur Gesamthäufigkeit von Never Events in Deutschland sind nicht möglich, da die Medizinischen Dienste einen Behandlungsfehler nur bestätigen bzw. verneinen können, wenn sie Kenntnis davon erhalten. Es ist davon auszugehen, dass ein Teil der auftretenden schwerwiegenden Schadensereignisse nicht entdeckt oder aber direkt zwischen den Versicherten und den Haftpflichtversicherungen reguliert wird, ohne dass die Krankenkassen oder die Medizinischen Dienste davon erfahren.

Deutsche Fehlerkultur wird nach wie vor als Schweigekultur betrieben, dabei ermöglichen Fehler, wenn reflektiert und diskutiert, ein durch Korrektur aktives Lernen. Welchen Umgang mit Fehlern im human- wie zahnmedizinischen Bereich würden Sie sich hierzulande wünschen?

Der Medizinische Dienst Bund unterstützt eine Sicherheitskultur, die das aktive Berichten und Aufarbeiten von Fehlern beinhaltet, um diese zukünftig zu vermeiden. Die als „Blame and Shame“-Strategie bezeichnete rückwärtsgerichtete Fokussierung auf die Suche nach einer oder einem Verantwortlichen für einen Fehler greift zu kurz. Denn wenn die Aufarbeitung von patientensicherheitsrelevanten Ereignissen allein zum Ziel hat, Verursacher zu identifizieren und Betroffene zu entschädigen, können grundlegende Sicherheitsprobleme und systematische Sicherheitslücken nicht erkannt und beseitigt werden.

Behandlungsfehler und insbesondere Never Events sind sehr gute Indikatoren für Sicherheitslücken in Strukturen und Abläufen. Wir setzen uns dafür ein, verlässliche Daten zur Gesamthäufigkeit von Never Events zu erheben und Behandlungsfehler durch die systematische Auswertung und Aufarbeitung von Never Events zu vermeiden. Aus diesem Grund fordert der Medizinische Dienst Bund bereits seit Jahren die Einführung einer bundesweiten, anonymen und sanktionsfreien Meldepflicht für Never Events. Viele Länder, unter anderem Großbritannien und die USA, haben seit Jahren verpflichtende Meldesysteme für solche schwerwiegenden Schadensereignisse, um die berichteten Fehler systematisch analysieren und entsprechende Strategien zu ihrer zukünftigen Vermeidung entwickeln zu können. Auch die WHO formuliert die Einführung eines Systems zur Meldung von Never Events bis zum Jahr 2030 im Global Patient Safety Action Plan 2021 bis 2030 als eines ihrer sieben strategischen Ziele. Es ist an der Zeit, diese Forderung umzusetzen!

Vielen Dank für das Gespräch!

BEAUTIFIL Flow Plus

BEAUTIFIL II

LS



Pastöses Komposit
für Front- und
Seitenzahnfüllungen

Injizierbares
Hybridkomposit in
zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz

- Ideal für Restaurationen der Klassen I bis V, einschließlich Okklusalfächen
- Natürliche Ästhetik durch Chamäleoneneffekt
- Sehr gute Polierbarkeit und dauerhafter Glanz

- Niedrige Polymerisations-schrumpfung (< 1%) und geringer Schrumpfungsstress
- Natürliche Lichtleitung und -streuung
- Hohe Abrasionsstabilität und antagonistenfrendliche Oberflächenhärte
- Fluoridabgabe und -aufnahme



www.shofu.de



VIDEO

Ästhetische Lösungen
im Praxisalltag
Step by Step

Dr. Thomas Reißmann, Zwickau

Hilfe, Behandlungsfehlervorwurf!

Was nun?

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.



RECHT /// Zahnärzte sind mit Behandlungsfehlervorwürfen während der beruflichen Laufbahn nur in begrenztem Umfang konfrontiert. Da es sich um eine Ausnahmesituation handelt, existiert regelmäßig kein geübtes Vorgehen, sodass Fehler vorprogrammiert sind. Der nachfolgende Beitrag gibt Ihnen für den Fall des Falles einen Überblick über die wichtigsten Verhaltensregeln.

1. Ruhe bewahren

Die erste Grundregel lautet: Ruhe bewahren. Und dies meinen wir wörtlich. Erhebt ein Patient schriftlich Ansprüche gegen den ihn behandelnden Zahnarzt, sollte man sich zunächst in Ruhe mit den Inhalten des Schreibens auseinandersetzen. In der Regel wird zunächst einmal die Herausgabe der Behandlungsunterlagen verlangt. Der erste Schritt aufseiten des Zahnarztes bestünde dann darin, zu prüfen, welche Unterlagen konkret herausgegeben werden müssen und welche nicht.

Hat sich für den Patienten ein Dritter – zum Beispiel ein Rechtsanwalt – gemeldet, muss zunächst eine (schriftliche) Schweigepflichtentbindungserklärung eingeholt werden. Im Übrigen ist der Zahnarzt nach dem Gesetz nur zur Herausgabe der Kopien der Behandlungsunterlagen verpflichtet, vgl. § 630 g BGB.

2. Rechtsanwalt kontaktieren

Die Hinzuziehung eines anwaltlichen Beraters sollte so früh wie möglich erfolgen. Denn nur auf diese Weise können im Vorfeld Fehler vermieden werden. So sind zum Beispiel alle schriftlichen Äußerungen im Lichte eines möglichen sich an-

schließenden Gerichtsverfahrens zu treffen. Es muss genau abgewogen werden, welche medizinischen, tatsächlichen als auch rechtlichen Details preisgegeben werden und welche nicht. Werden hier Fehler gemacht, lassen sich diese in einem gerichtlichen Verfahren nur noch unter sehr strengen Voraussetzungen korrigieren.

3. Die Haftpflichtversicherung

Aus unserer täglichen Beratungspraxis wissen wir, dass vielen Zahnärzten der genaue Leistungsumfang der Berufshaftpflichtversicherung nicht bekannt ist. Zudem herrscht oft Unsicherheit, ob denn nun die Haftpflicht- oder die Rechtsschutzversicherung eingeschaltet werden soll.

Grundsätzlich besitzt die Haftpflichtversicherung die sog. Prozessführungsbefugnis. Die Haftpflichtversicherung kann deshalb darüber entscheiden, ob ein Behandlungsfehlervorwurf vor Gericht zugestanden oder abgelehnt wird. Ob die Einschaltung der Haftpflichtversicherung notwendig ist, sollte mit dem Rechtsanwalt besprochen werden. Zu beachten ist, dass die Versicherung primär ihre eigenen Interessen vertritt und nicht automatisch im Lager des Zahnarztes steht.

Die Rechtsschutzversicherung greift im Arzthaftungsrecht nur nachrangig, das heißt dann, wenn die Berufshaftpflicht die Deckung – unter Umständen auch teilweise – verweigert. Zudem sind regelmäßig nur gerichtliche Verfahren versichert. Ob die Einschaltung der Rechtsschutzversicherung sinnvoll ist, ist demnach im Einzelfall zu prüfen.

4. Gedächtnisprotokoll schreiben

Sobald Sie mit einem Behandlungsfehlervorwurf konfrontiert werden, erinnern Sie sich an die erste Regel: Ruhe bewahren. Lassen Sie den Behandlungsverlauf anhand der Karteikarte Revue passieren, sprechen Sie mit involvierten Personen und fertigen Sie eine für Sie bestimmte Gedächtnisstütze an.

WICHTIG: Diese Gedächtnisstütze ist nicht Teil der Behandlungsunterlagen und muss nicht herausgegeben werden! Sie dient dazu, die Erinnerungen schriftlich zu fixieren, um im weiteren Verlauf bzw. in einem Gerichtsverfahren darauf zurückgreifen zu können. Dies ist in Anbetracht der gerichtlichen Verfahrensdauern von mehreren Jahren unerlässlich.

5. Behandlungsfehlervorwürfe ernst nehmen

Wir erleben in unserer Beratungspraxis hin und wieder, dass Behandlungsfehlervorwürfe auf die leichte Schulter genommen

werden. So werden z. B. erste Schreiben ignoriert und von den Krankenkassen vorgelegte Gutachten durch Untätigkeit akzeptiert. Dies ist verständlich, da der Prozess erst einmal Zeit und Geld kostet. Dennoch ist eine solche Herangehensweise fatal. Denn werden Vorwürfe unkommentiert hingenommen, wird der Eindruck erweckt, die Vorwürfe seien wahr.

Leiten Sie deshalb alle Schriftstücke, in denen es um die „Überprüfung“ einer Behandlung geht, umgehend an Ihren anwaltlichen Berater weiter. Dies gilt umso mehr, wenn anwaltliche oder gerichtliche Fristen einzuhalten sind.



Infos zum Autor



Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht

www.medicinanwaelte.de

ANZEIGE



I-max
3D - PAN - CEPH

**Interessieren Sie sich für unsere Produkte?
Schließen Sie sich unserem Vertriebsnetz an!**

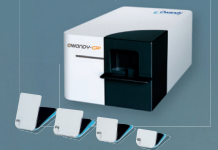
Weitere Informationen: info@owandy.com

OWANDY RADIOLOGY • 2, rue des Vieilles Vignes • 77183 Croissy-Beaubourg • FRANKREICH • Tel.: +33 (0)1 64 11 18 18 • info@owandy.com • www.owandy.com

CAPSENSOREN MIT USB-DIREKTANSCHLUSS



SPEICHERFOLIENSCHANNER



INTRAORALRÖNTGEN



DIGITALKAMERA



Personalgewinnung

DURCH STARKES MARKENIMAGE

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMARKETING /// Firmen wie Adidas, Porsche oder Lindt machen es vor: Sie haben es nicht (mehr) nötig, Stellenanzeigen zu schalten. Ihre Marke ist so stark und omnipräsent, dass jeder sie kennt. Hinzu kommt: Sie sind nicht nur bekannt, sondern auch derart positiv im gesellschaftlichen Bewusstsein verankert, dass jeder potenzielle Arbeitnehmer den Markennamen gern in seinem Lebenslauf stehen hätte. Interessierte bewerben sich hier initiativ, ohne konkrete Stellenausschreibung. Das kann auch bei Zahnarztpraxen funktionieren. Wie, verrät der folgende Beitrag.

Infos zur Autorin



© WAREDOOL – stock.adobe.com

Egal, ob es sich um eine Praxis auf dem Land oder eine Praxisgemeinschaft in einer Großstadt handelt – das Ziel muss sein, eine Marke aufzubauen. Eine starke Marke hilft dabei, Personal zu binden und neues Personal auf sich aufmerksam zu machen. Um eine starke Marke aufzubauen, ist zum einen die Qualität wichtig. Vor allem die Qualität der Arbeitsergebnisse und der Arbeitsbedingungen spielen eine wichtige Rolle. Denn gute Qualität spricht sich unter Patienten und im Praxisteam schnell herum. Für eine starke Marke ist außerdem ein Alleinstellungsmerkmal wichtig. Gerade in Großstädten, in denen es viele Zahnarztpraxen auf engem Raum gibt, spielt dieser Aspekt eine zentrale Rolle. Wer etwa regelmäßig einen Tag der offenen Tür veranstaltet, sich auf ein bestimmtes Fachgebiet spezialisiert hat oder mit individuellen Mitgabeprodukten an Patienten überrascht, bleibt länger im Gespräch. Auch Auszeichnungen und Gütesiegel stützen ein starkes Markenbild.

Bieten Praxisinhaber ihren Mitarbeitern die Chance zur regelmäßigen Weiterbildung, Teamevents oder Aufgaben, die das klassische Arbeitsfeld einer zahnmedizinischen Fachkraft verlassen, ist das ein Mehrwert, der die Praxis von anderen abheben kann und auch für eine positive Wahrnehmung sorgt. Gut kommt zudem an, wenn die Praxis positive Werte vertritt oder sich sozial engagiert.



Praxislogo: Ansprechend und leicht einprägsam

All diese Aspekte dürfen aber nicht im Stillen erfolgen. Nur wer über seine Aktionen spricht, wird auch wahrgenommen. Verstärkt wird die Wahrnehmung durch ein einprägsames und immer wiederkehrendes Markenbild. Ein ansprechendes und leicht einprägsames Praxislogo, ein Praxisdesign, in dem sich sowohl Mitarbeiter als auch Patienten wohlfühlen – das alles trägt zur positiven Markenbildung bei.

Eine Zahnarztpraxis, die als Marke wahrgenommen wird – etwa durch ein aufmerksamkeitsstarkes Logo, das auf dem Praxisschild, in lokalen Anzeigen oder auf dem Cover von Infobroschüren abgebildet ist – wird von Vorbeigehenden, Lesern, Patienten und potenziellen Mitarbeitern vielfach gesehen, positiv abgespeichert und untereinander erwähnt. Mundpropaganda ist ein hervorragendes Tool der Markenbildung! Bei der eigenen Kommunikation ist es sinnvoll, Elemente der analogen Wahrnehmung mit der digitalen zu kombinieren. Denn wer das Praxisschild beim Vorbeigehen sieht, googelt die Praxis anschließend im Internet. Ist die Homepage unvollständig und wenig ansprechend, verliert ein potenzieller Bewerber schnell das Interesse. Neben Fachgebieten und Informationen für Patienten gehören auf jede Praxishomepage auch gezielte Auskunft zu ausgeschriebenen Stellen oder eine direkte Einladung für Initiativbewerbungen. Wer sich als rundum attraktiver Arbeitgeber positioniert und dabei eine gelebte Wertschätzung der Mitarbeiter vermittelt, gewinnt auf dem Arbeitgebermarkt. Das starke Markenbild muss sich also auf allen Kanälen widerspiegeln.

Unique Selling Proposition: Ausbildungspraxis

Zu einem starken Markenbild kann es auch gehören, sich als vielversprechende Ausbildungspraxis zu positionieren. Nicht selten bleiben Auszubildende ihrem Ausbildungsbetrieb für viele Jahre treu.

Einen Vorteil gegenüber anderen Praxen können sich Praxisinhaber verschaffen, indem sie durch gezielte Marketingmaßnahmen auch männliche Schulabgänger ansprechen. Für viele ist die ZFA-Ausbildung ein klassischer Frauenberuf. Diesem Vorurteil können Praxen entgegenwirken, indem sie etwa Aktionstage wie den Boys' Day nutzen, um auch Jungen die Arbeit in der Zahnarztpraxis schmackhaft zu machen. Zusätzlich können Praxen einen eigenen Aktionstag veranstalten, an dem sich die Praxis hinter die Kulissen schauen lässt und die Vielfalt möglicher Tätigkeiten zeigt. Das ist an jedem Tag im Jahr möglich und kann etwa via Facebook oder einer Anzeige in einer lokalen Anzeige beworben werden. Wer kommuniziert, dass Zahnmedizinische Fachangestellte mehr sind als Helfer neben dem Behandlungsstuhl, sammelt hier Pluspunkte. Was viele Schulabgänger nicht wissen: Auch die Arbeit am Computer, Datenschutz und organisatorische Aufgaben zählen zum Berufsbild von Zahnmedizinischen Fachangestellten. Außerdem bietet die Ausbildung eine gute Grundlage, um anschließend ein Studium zum Gesundheitsmanager zu absolvieren.

Interessante Aufgaben binden Personal an die Praxis

Zusatzaufgaben, bei denen sich die Mitarbeiter selbst verwirklichen können, tragen zu einer guten Mitarbeiterbindung bei. Vielleicht gibt es eine Mitarbeiterin, die noch nicht aktiv in den sozialen Netzwerken unterwegs ist, das aber gern tun würde. Überträgt man ihr die Aufgabe und bietet ihr Schulungen an oder stellt ihr einen Partner wie goDentis an die Seite, der sie unterstützt, wird es ihr schnell gelingen, eine Facebook-Seite zu erstellen und regelmäßig mit guten Inhalten zu pflegen.

Unser Sauberheld.

Hände-Desinfektionsgel für Ihre Sicherheit.

**Becht4care®**

- ✓ hygienische und chirurgische Hände-Desinfektion (begrenzt viruzid)
- ✓ mit feuchtigkeitsspendender Pflegeformel
- ✓ dermatologisch getestet



direkt
zum Produkt

Becht®
ALFRED BECHT GMBH

BESSER BECHT.
MADE IN OFFENBURG.

www.becht-online.de



BESCHÄFTIGTE BRAUCHEN HANDLUNGSSPIELRÄUME

Ein Beitrag von Prof. Dr. Doris Fay

PERSONALMANAGEMENT /// Was brauchen Angestellte, um mit ihrer Arbeit zufrieden zu sein und eigene Potenziale verwirklichen zu können? Mehr Gehalt, mehr Pausen, mehr Urlaub? Oder mehr Spielraum für eigene Ideen? Antworten hierauf gibt Prof. Dr. Doris Fay, Leiterin der Professur für Arbeits- und Organisationspsychologie an der Universität Potsdam, im folgenden Beitrag.

Was ist das Wichtigste an einer Arbeit, damit sie Angestellte zufrieden macht? Ganz klar: Arbeit sollte gut gestaltet sein. Dazu gehört, dass Angestellte möglichst vollständige Aufgaben haben, das heißt, für eine in sich geschlossene Arbeitsaufgabe von Anfang bis Ende verantwortlich sind. Im Idealfall können Angestellte sich selbst Ziele setzen, die Reihenfolge von Arbeitsaufgaben mit festlegen und die Mittel und Wege der Arbeitserledigung selbst bestimmen. Das ist in Bereichen, in denen Sicherheit und Hygiene eine große Rolle spielen, sicher nicht unbegrenzt möglich. Eine vollständige Aufgabe erlaubt, dass man ein Endresultat sieht. Das Gegenteil hierzu ist ein hoch partialisierter Arbeitsplatz, bei dem immer nur ein Teilschritt erledigt wird. Eine solche Arbeitsstätte ist wunderbar in Charlie Chaplins Filmklassiker *Modern Times* in der Fabrik dargestellt. Das Problem an einem solchen Arbeitsplatz ist, dass er die individuelle Weiterentwicklung nicht ermöglicht. Es ist gut, wenn Beschäftigte neue Aufgaben erhalten, an denen sie wachsen und sich fortentwickeln können. Zu einem guten Arbeitsplatz gehört auch, dass er soziale Kooperation, Austausch und Kommunikation ermöglicht.

An Aufgaben wachsen

Unsere Potenziale entwickeln wir durch zunehmend schwerere Aufgaben. Allerdings sollten diese zu den Interessen des einzelnen Beschäftigten passen. Eine Führungskraft, die regelmäßig, mindestens einmal im Jahr, Gespräche mit den Beschäftigten führt, wird wissen, wer sich weiterentwickeln, neue Verantwortungen übernehmen und weiterqualifizieren möchte und wer im Moment mit dem Status quo zufrieden ist. Solche Mitarbeitergespräche sind für Führungskräfte ein zusätzlicher Zeitfaktor – es lohnt sich aber, in diese Gespräche zu investieren. Denn sie können auch zu der Erkenntnis führen, dass sich ein Teammitglied in eine Richtung weiterentwickeln möchte, die nicht zur Arbeitsposition passt und dadurch zum Ausscheiden des Mitarbeiters führen wird – das ist zwar schade, aber ein unglückliches, unterfordertes oder vielleicht auch stimmungsmachendes Teammitglied ist letztlich nicht tragbar, sodass eine Trennung oder Umsetzung für alle Seiten der bessere Schritt sein kann.

Proaktivität und Eigeninitiative

Damit Beschäftigte proaktiv handeln können, müssen Handlungsspielräume vorhanden sein. Die Möglichkeit, selbstständig Entscheidungen treffen zu können, führt sowohl dazu, dass sich jemand für seinen Arbeitsplatz verantwortlich fühlt und dann auch die Initiative ergreift, um etwas zu verändern, als es auch den nötigen Raum bietet, Arbeitsabläufe oder -inhalte zu optimieren. Wenn beispielsweise die Wartezeiten von Patienten dauerhaft darauf hinweisen, dass in der Terminvergabe etwas nicht optimal ist, werden Mitarbeiter nur dann Veränderungen initiieren, wenn sie ein Minimum an Handlungsspielraum haben. In vielen Bereichen ist es nicht möglich, eine Änderung einfach auszuprobieren. Dann ist es jedoch noch immer wichtig, dass sich die Beschäftigten verantwortlich fühlen. Sie werden bei den Vorgesetzten und im Team nur Verbesserungsmöglichkeiten ansprechen, wenn sie sich mit der Arbeit identifizieren und ihre Vorschläge und Ideen von Führungskräften ernst genommen, ausprobiert und wertgeschätzt werden. Auch wenn ein Vorschlag am Ende nicht umgesetzt wird – dass er gehört und abgewogen wurde, reicht in einem ersten Schritt aus, um den Beschäftigten zu vermitteln, dass ihre Meinung zählt.

Eigeninitiative und Proaktivität von Mitarbeitern sind für Unternehmen absolut wichtig, denn Beschäftigte sind durch ihre Tätigkeit und direkte Interaktion mit Patienten, Kunden und auch der Technik näher an Problemen wie Lösungswegen dran. Das „Handheben“ von Mitarbeitern sollte immer gewertschätzt werden, dann Proaktivität ist für die Beschäftigten auch anstrengend. Es braucht Kraft und Mut, andere zu überzeugen, sich Neuem zu öffnen und Novellierungen auszuprobieren.

Stichwort Stress im Job

Leider lässt sich über Stress in der Arbeit fast nichts Gutes sagen. Wenn Unternehmen und derzeit auch ganze Branchen unter einer dünnen Personaldecke leiden, leiden die Beschäftigten automatisch mit: Sie stehen unter einem hohen Zeitdruck mit einem hohen Arbeitsvolumen und müssen Verantwortung für Prozesse oder Ergebnisse tragen, die sie selbst nicht beeinflussen können. Wie soll zum Beispiel eine Busfahrerin den Fahrplan einhalten, wenn die Straßen verstopft sind, oder eine Praxismanagerin die Patientenzahl verträglich verteilen, wenn es zu wenig Ärzte gibt? Hier ist ein hoher Krankenstand schon vorprogrammiert! Aus der Forschung wissen wir, dass es sich negativ auf das Immunsystem auswirkt, wenn Beschäftigte über einen längeren Zeitraum Stressoren ausgesetzt sind – egal, ob beruflich oder privat. Es gibt natürlich Ausnahmen: Bewältigt man eine neue, schwierige Aufgabe – besetzt zum Beispiel ein Auszubildender zum ersten Mal die Patientenannahme, um einen Krankheitsausfall abzufedern, ist das sicher sehr belastend, aber wenn es klappt und wenn er gut unterstützt wird, dann wächst er daran. In einem solchen Fall ist Stress Teil einer positiven Entwicklung, die Vertrauen in das eigene Können stärkt.

Fazit

Arbeitnehmer brauchen, um in ihrer Arbeit wachsen und Erfüllung finden zu können, Aufgaben, die zu ihnen passen und die sie gleichzeitig mitformen können. Gleichfalls wichtig ist dabei ein sie wertschätzendes und unterstützendes Arbeitsumfeld.

ANZEIGE

Wir freuen uns auf Sie: 14./15.10. FACHDENTAL Südwest + 21./22.10. id infotage dental München + 11./12.11. id infotage dental Frankfurt a. M.

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

Vertrauen beginnt mit 

- Validierung von Aufbereitungsprozessen
- Routinekontrollen in der Aufbereitung
- Proteinanalyse
- Wasseruntersuchungen an Dentaleinheiten

Tel: 03322 – 27343-0
www.valitech.de

valitech
VALIDATION SERVICES

WOMEN

Zum Herausheften.
tipp

Ciao Sparbuch, hallo Börse!

Wer sein Vermögen aufbauen möchte, kommt um Wertpapiere und Co. nicht herum. Denn auf Sparbuch und Tagesgeldkonto kann das Ersparte nicht für Sie „arbeiten“. Wie kann man sich im Aktiendickicht zurechtfinden und was gibt es dabei zu beachten? Die folgende Übersicht listet zur groben Orientierung einige wichtige Regeln bei der Geldanlage* auf. So schonen Sie Ihre Nerven und Ihr Portemonnaie.

1 **Nur frei verfügbares Geld investieren:** Investieren ist ein Marathon und kein Sprint, deshalb sollten Sie nur Geld investieren, das Sie nicht für laufende Ausgaben brauchen. Denn wenn Sie aufgrund finanzieller Engpässe die Aktien spontan verkaufen müssen, können Verluste entstehen.

2 **„In doubt, stay out“:** Bevor Sie investieren, sollten Sie prüfen, welches Risiko Sie finanziell und emotional bereit sind zu tragen. Denken Sie dran: Höhere Renditen bedeuten auch immer höhere Risiken. Ihre Alarmglocken sollten anspringen, wenn Ihnen jemand erzählt, dass Sie mit einem bestimmten Anlageprodukt immense Renditen erwirtschaften können. Banken und Onlinebroker sind verpflichtet, bei der Depotöffnung Ihre Risikoneigung durch einen Leitfaden und Fragen zu ermitteln.

3 **„Nicht alle Eier in einen Korb legen“:** Durch die Diversifikation der Geldanlagen streut man auch das Verlustrisiko. Das können bei Aktien und Fonds u. a. unterschiedliche Unternehmen, Länder, Branchen und Währungen sein. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Depot auf mehreren Standbeinen steht.

4 **„Investiere nur in eine Aktie, deren Geschäft du auch verstehst“:** Wer in Finanzprodukte investiert, dessen Märkte, Industrien oder auch Komplexität sie nicht versteht, kann damit auf die Nase fallen. In der Finanzkrise 2008 wurde das deutlich. Viele Banken, Investoren und Privatanleger sind auf den hochkomplexen Wertpapieren von Lehman Brothers sitzen geblieben.

5 **„Gewinne laufen lassen, Verluste begrenzen“:** Es fällt vielen erfahrungsgemäß schwer, in einer Abwärtsphase die Nerven zu behalten und überlegt zu handeln. Oft klammern sich Anleger an einen Wert und hoffen lange auf eine Erholung. Mit einem Stop-Loss-Ziel lassen sich Kursverluste begrenzen.

6 **„Nur in Firmen investieren, die letztlich jeder leiten kann, denn eines Tages wird genau das passieren“:** Absolute Selbstläufer sind erfolgreich, ganz gleich, wer mit welchem Ego an der Spitze steht.

7 **„The trend is your friend“:** Oder wie Warren Buffett frühzeitig erkannte: Wenn jemand gute Aktien hat, wäre er verrückt, wenn er nur wegen eines Kursrückschlags verkaufen würde. Es ist statistisch wahrscheinlicher, dass ein Börsentrend länger bestehen bleibt, als dass er sofort ein Ende findet. Deshalb sollte man nicht gegen den Trend handeln, wenn klare Anzeichen für eine Wende fehlen.

8 **„Never catch a falling knife“:** Eine Anlegerin sollte keine Aktie kaufen, die sich gerade in einem starken Abwärtstrend befindet, auch wenn der sinkende Kurswert als Anreiz für einen Kauf erscheinen mag. Jetzt heißt es, die fundamentalen Daten der Wertpapiere prüfen, die langfristige Perspektive ausloten und die Stabilisierung des Kurses abwarten. Ein fallender Preis allein ist ein schlechtes Kaufargument.

9 Erweitern Sie Ihr Börsenwissen und seien Sie reflektiert mit allen Empfehlungen, die Sie erhalten. Ergänzen Sie das Wissen, das Sie vom Internet oder dem Finanzberater beziehen. Tauschen Sie sich mit Gleichgesinnten aus. Kaufen Sie entsprechende Fachliteratur. Bilden Sie sich Ihre eigene Meinung. Tipp: Eine gute und fundierte Lektüre bietet der Klassiker *Aktien- und Börsenführerschein* von Beate Sander.

* Keine Anlageberatung



IHR STARKER PARTNER BEI SCHMERZEMPFINDLICHEN ZÄHNEN



**Jetzt kostenfreie
Muster anfordern!**



Sensodyne Repair* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- **Tiefe und gezielte Reparatur*** innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen^{1,2}
- **Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit*³**
- **Bietet Rundumschutz für schmerzempfindliche Zähne**

* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

¹ Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. ² GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. ³ Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.

Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. © 2022 GSK oder Lizenzgeber

Sanktionierte „Versündigungen“ gegen Wirtschaftlichkeitsgebot

Die zahnärztliche Abrechnung braucht praktisches Know-how, denn oberflächliche Kenntnis des BEMA und mangelndes Abrechnungswissen können ohne Umschweife zu horrenden Schäden bei Wirtschaftlichkeitsprüfungen führen. Bei einer von mir kürzlich im Rahmen einer Prüfung beratenen Praxis ging es um eine Honorarrückforderung von etwa 30.000 Euro. Im Folgenden stelle ich einige der sanktionierten „Versündigungen“ gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot des § 12 SGB V vor.

So schreibt die Prüfungsstelle:

„Werden Vitalitätsprüfungen ohne nachvollziehbare Begründung auch mehrfach zur Abrechnung gebracht oder sind der Karteidokumentation weder Zahnangaben noch das Ergebnis der Vitalitätsprüfung (ViPr) zu entnehmen, so werden diese Positionen als unwirtschaftlich angesehen und gekürzt.“

In der Zahnarztpraxis war man darüber erstaunt:

„Warum wird die ViPr gestrichen – im BEMA und in den von uns konsultierten BEMA-Kommentaren steht doch, dass sie je Sitzung berechnungsfähig ist?“

Die Prüfungsstelle ist da jedoch anderer Meinung:

„Sofern keine Ausnahmeindikation vorliegt, gehört es zu einer rationellen und im Sinne des § 12 Abs. 1 SGB V wirtschaftlichen Behandlungsweise, alle notwendigen Sensibilitätsprüfungen in der ersten Sitzung – z. B. im Zusammenhang mit einer 01 – durchzuführen und nicht auf mehrere Behandlungssitzungen zur verteilen.“

Auch bei der Position „Besondere Maßnahmen“ (bMF) war man sich nicht einig. Während die Praxis der Ansicht war, dass die „Stillung einer übermäßigen Papillenblutung durch Anlegen eines Matrizenbands“ den Ansatz der BEMA-Nr. 12 rechtfertigt, liest man dazu im Kürzungsbescheid das Folgende:

„Die Prüfungsstelle konstatiert, dass die Vertragszahnärzte die Abrechnungsbestimmungen des BEMA-Z teilweise falsch auslegen. Die bMF wird bei den Füllungstherapien damit erklärt, dass eine Matrice verwendet und dadurch eine übermäßige Papillenblutung gestillt worden sei. Hier muss die Prüfungsstelle zum einen darauf hinweisen, dass die Anwendung einer Matrice o. Ä. Hilfsmittel (wie auch Keile) zur Formung der Füllung gemäß BEMA-Z die Abrechnung der Position 12 nicht rechtfertigt. Zum anderen ist es zwar möglich, die bMF zur Stillung übermäßiger Papillenblutung abzurechnen, aber diese erfolgt nicht durch die Anwendung der Matrice, sondern z. B. durch Anwendung eines Medikamentes oder eines Druckverbandes. Eine übermäßige Papillenblutung ist nur mit einem höheren Aufwand zu stillen. Dieser muss dann gemäß Abrechnungs-

bestimmungen auch in der Karteikarte dokumentiert sein, wie im Übrigen die Indikation der Position 12 generell.“

Auch bei der BEMA-Position 107 (Zst) wurde heftig gekürzt. So hat die Praxis z. B. diese Position berechnet, ohne dass im 01-Befund dokumentiert wurde, dass Zahnstein vorhanden war. Weiter wurden solche Positionen gekürzt, bei denen in der Dokumentation keine Zahnangaben aufgeführt waren. Auch hier war man in der Praxis der Meinung, dass Zahnangaben laut BEMA ja nicht verlangt seien. Mangelnde Richtlinienkenntnis führte bei abgerechneten Wurzelbehandlungen ebenfalls zu verheerenden Kürzungen. Man beachte auch den Hinweis der Prüfungsstelle auf die verlangte „Indikation“ – für die meisten Praxen sind die Begriffe „Diagnose“ und „Indikation“ Fremdworte.

Insgesamt war der Katzenjammer groß: „Das hat uns ja niemand gesagt! In unserem Lieblingskommentar steht doch drin, dass das alles berechnungsfähig ist!“

Leider reicht es eben nicht aus, ab und zu mal in einen Kommentar zu schauen. Auch wenn jahrelang alles gut geht – irgendwann kommt die Wirtschaftlichkeitsprüfung und das Erstaunen ist dann ebenso groß wie die Honorarkürzung.

Viel kostengünstiger hingegen sind die von mir angebotenen Online-Fortbildungen, bei denen ich ausführlich solche Problematiken bespreche und praktikable Lösungen aufzeige. Bitte informieren Sie sich auf **www.synadoc.ch** über Termine und Konditionen meines Seminarangebots.

INFORMATION ///

Synadoc AG

Gabi Schäfer

Tel.: +41 61 5080314

kontakt@synadoc.ch

www.synadoc.ch

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen





Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

Ein Plädoyer fürs Bauchgefühl:

Warum wir unsere Intuition wertschätzen sollten

Wann haben Sie zuletzt bewusst auf Ihr Bauchgefühl geachtet? Treffen Sie wichtige Entscheidungen eher mit der Hilfe Ihres Verstandes oder verlassen Sie sich auf Ihren Bauch?

Das Bauchgefühl ist ein Synonym für unsere Intuition. Die Intuition wird beschrieben als das „unmittelbare, nicht diskursive, nicht auf Reflexion beruhende Erkennen“. Allzu oft werden wir von unserem Verstand in die Irre geführt und lassen uns von negativen Glaubenssätzen oder eigenen Verhaltensmustern ausbremsen. Lösen wir uns einmal von unserem Verstand und lassen wir uns von unserer Intuition leiten, kann das die Entscheidungsfindung erheblich vereinfachen.

Sicher kennen Sie die Momente, in denen Sie realisieren müssen, eine vermeintlich falsche Entscheidung getroffen zu haben. Oftmals denkt man dann: „Ich habe es doch gewusst. Warum habe ich nicht auf mein Bauchgefühl gehört?“ Kommt Ihnen dieser Gedanke bekannt vor?

Die letzte wirklich schwerwiegende Entscheidung musste ich erst falsch treffen, um dann bewusst zu erleben, dass mein Bauch mir stets das Gegenteil empfohlen hatte. Gut, dass ich in letzter Minute umschwenken konnte. Seit diesem Vorfall habe ich ein deutlich verbessertes Gespür für meine Intuition und pflege sie.

Wir kommunizieren heutzutage in alle Richtungen. Wir interagieren nicht nur mit unseren Patienten und unserem Team, sondern über diverse Plattformen auch mit der vermeintlichen Welt „da draußen“. So müssen wir tagtäglich eine große Informationsflut verarbeiten – es besteht die Gefahr, dass wir dabei den Zugang zu uns selbst verlieren. In diesen schnelllebigen Zeiten ist es aber umso wichtiger, sich ein gutes Gespür für Intuition zu bewahren.

Meine Empfehlung lautet: Unterschätzen Sie Ihr Bauchgefühl nicht – es ist wertvoll! Etablieren Sie einen schnellen und verlässlichen Zugang zu Ihrer Intuition – das erfordert einiges an Übung.

Fangen Sie mit kleinen Entscheidungen an, bauen Sie Vertrauen zu sich selbst auf und steigern Sie sich allmählich:

- 1** *Gestehen Sie sich ein, dass Ihr Verstand nicht immer alles besser weiß.*
- 2** *Vertrauen Sie darauf, dass der sprichwörtliche Bauch oftmals ganz genau weiß, was wirklich gut für Sie ist.*
- 3** *Spüren Sie sich! Wie fühlt es sich an, wenn Sie etwas ablehnen, und was empfinden Sie, wenn Sie etwas wirklich berührt?*
- 4** *Trennen Sie sich gedanklich von allem Äußerem.*
- 5** *Stellen Sie sich innerlich die Frage, die Sie beschäftigt, und spüren Sie dann genau in sich hinein – achten Sie dabei insbesondere auf die Empfindungen und nicht auf Ihre Gedanken.*

Auch wie Sie mit anderen kommunizieren, sollte stets ein gutes Bauchgefühl hinterlassen. Denn unseren Patienten bleibt in der Ausnahmesituation, in der sie sich bei uns befinden, oft nichts anderes übrig, als sich auf ihr Bauchgefühl zu verlassen. Seien Sie demnach auch ein gutes Vorbild – der Bauch Ihres Gegenübers wird es spüren.

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com



Infos zur Autorin



NEW CONTRA-ANGLE

NOVA

BienAir⁺
Dental

SEE BEYOND

MORE VISION, BETTER ACCESSIBILITY



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS  MADE

Entdecken
Sie es hier





Seite 40

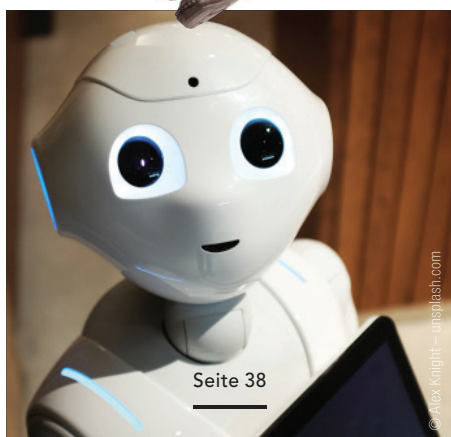
© Allec Gomes – unsplash.com

„EINEN EIGENSTÄNDIGEN
LEHRSTUHL FÜR ALTERSZAHN-
MEDIZIN GIBT ES IN
DEUTSCHLAND NICHT.“



„ALT WERDEN IST NICHTS
FÜR FEIGLINGE“

Seite 46



Seite 38

© Alex Knight – unsplash.com

REINGEHÖRT:
ROBOTIK IN DER HÄUSLICHKEIT

ALTERSZAHNHEILKUNDE FOKUS



© Klotzewska – stock.adobe.com

Sozialunternehmen bietet Glücksmomente für Alt und Jung

Als erstes generationenverbindendes Sozialunternehmen in Deutschland initiiert „Generationsbrücke Deutschland“ regelmäßige langfristige und gut vorbereitete Begegnungen zwischen alten pflegebedürftigen und jungen Menschen. Durch Fortbildung mit Vernetzung und Beratung befähigt das Unternehmen bundesweit Altenpflegeeinrichtungen sowie Kindertagesstätten und Schulen, bereichernde intergenerative Begegnungen nach dem Generationsbrücke-Konzept zu realisieren. Damit leistet das Unternehmen einen Beitrag zum bewussteren gesellschaftlichen Zusammenleben der Generationen. Denn bei der Generationsbrücke gewinnen beide Generationen: Jung und Alt erleben durch die Begegnungen gegenseitige Wertschätzung, Verbundenheit und Freude. Kinder und Jugendlichen erfahren Aufmerksamkeit und Herzenswärme. Sie profitieren von der Lebenserfahrung der älteren Generation. In den Begegnungen können sie ihre Sozialkompetenz weiterentwickeln. Darüber hinaus lernen sie Pflegebedürftigkeit, Demenz und Tod als Bestandteile des Lebens kennen. Die alten Menschen erhalten Zuwendung und Anerkennung. Durch die ansteckende Lebendigkeit ihrer jungen Besucher erleben sie eine besondere Abwechslung im Heimalltag. Die Begegnungen ermöglichen gleichzeitig eine stärkere Integration in die Gesellschaft.

Weitere Informationen zu Arbeit und Angebot der Generationsbrücke unter:
www.generationsbruecke-deutschland.de

Quelle: Generationsbrücke Deutschland

**VIDEO ZUR
„GENERATIONSBRÜCKE
DEUTSCHLAND“**



„Heute werden vier von fünf Pflegebedürftigen zu Hause gepflegt ...“

Der demografische Wandel ist im deutschen Bewusstsein angekommen. Der zunehmende Personalmangel zeigt die junge Seite dieses Wandels; vor der alten Seite mit ihrer dramatisch wachsenden Pflegeproblematik verschließen viele aber immer noch gerne die Augen. Die Zahnmedizin hat das nicht getan, und deshalb sind wir auch gut vorbereitet. Von dem Trend zur häuslichen Pflege wurden aber auch wir überrascht. Heute werden vier von fünf Pflegebedürftigen zu Hause gepflegt, und diese Menschen sind weder gesünder noch fitter als die in Pflegeeinrichtungen. Alle Pflegegrade kommen in der häuslichen Pflege häufiger vor, nur bei Pflegegrad 5 besteht Gleichstand. Wenn man dann noch sieht, dass schon heute 80 häuslich Gepflegte auf jede Praxis in Deutschland kommen, wird die Dimension des Problems klar.

Die folgenden fünf Punkte sind daher wichtig:

1. Augen auf für das Problem. Jede Praxis sollte ihre Patienten nach Menschen fragen, die zu Hause gepflegt werden, ohne dass eine zahnmedizinische Betreuung besteht.
2. Mobile Zahnmedizin muss mobiler werden. Wir brauchen rollende Praxen und Kooperationsverträge mit ambulanten Pflegediensten.
3. Praxen leiden unter Personalmangel. Hygienebürokratie, Prüfbürokratie und Bedenkenträgerei kosten Zeit, die wir besser in die Patientenversorgung stecken müssen.
4. Paro ist besonders wichtig. In der neuen GKV-Paro-Strecke sind Pflegebedürftige endlich gut berücksichtigt. Die Sparmaßnahmen im GKV-Finanzstabilisierungsgesetz dürfen das nicht gefährden.
5. Ohne Grundsanierungen kann Prävention oft nicht greifen. Wenn dafür eine allgemeine Narkose notwendig ist, darf sie nicht an Abrechnungsproblemen der Anästhesie scheitern.

Die große Bitte an alle Zahnärzte muss lauten, die Pflegezahnmedizin zum wichtigen Teil ihrer Praxistätigkeit zu machen. Jetzt gilt es, unsere großen Erfolge in der Karieszahnmedizin auf die Pflegezahnmedizin zu übertragen.

Prof. Dr. Christoph Benz

Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) • Vizepräsident der Deutschen Gesellschaft für AlterszahnMedizin (DGAZ)



Infos zum Autor



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

„Im Hintergrund steht unsere Mikronährstoff-Forschung, im Vordergrund stehen die Menschen, denen wir helfen. Itis-Protect lindert Entzündungen zuverlässig. Das ist es, was Itis-Protect so besonders macht.“



Studien-
belegt*

Systemische Begleittherapie

Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis

- 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Schutz vor Zahnverlust bei Parodontitis

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät). Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

* H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia, eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, Dentale Implantologie – DI 15, 1, 40-44, 2011

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, info@hypo-a.de

Informationen auf itis-protect.de

„Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie“

Kostenloses Online-Seminar am **26.10.2022**

Anmelden auf hypo-a.de/paro

Geplante GKV-FinStG gefährdet vulnerable Gruppen



Die Deutsche Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (DGAZ) warnt aus wissenschaftlicher Sicht eindringlich vor den negativen Auswirkungen des geplanten GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes (GKV-FinStG) auf die zahnärztliche Patientenversorgung und die Mundgesundheit in Deutschland. Der vorliegende Referentenentwurf gefährde dabei insbesondere die Umsetzung der neuen Behandlungstrecke für eine moderne Parodontitistherapie, die erst im vergangenen Jahr erfolgreich in die Versorgung gebracht wurde. Als wissenschaftliche Fachgesellschaft setzt sich die DGAZ seit vielen Jahren erfolgreich für die Mundgesundheit älterer Menschen und anderer vulnerabler Patientengruppen ein. Mit Wiedereinführung einer strikten Budgetierung im Verbund mit Honorarkürzungen für die Zahnärzteschaft, wie sie das GKV-FinStG derzeit vorsieht, wäre dieses wichtige versorgungspolitische Ziel für die DGAZ unerreichbar.

Quelle: DGAZ



Neue Mindestlöhne in der Pflegebranche

Die Mindestlöhne für Pflegekräfte in Deutschland sind zum 1. September 2022 gestiegen. Pflegehilfskräfte erhalten künftig 14,15 EUR brutto pro Stunde, qualifizierte Pflegehilfskräfte mit einer einjährigen Ausbildung 15,25 EUR und Pflegefachkräfte 18,25 EUR. Weitere Erhöhungen folgen zum 1. Mai 2023 und zum 1. Dezember 2023. Beschäftigte in der Altenpflege erhalten außerdem mehr Urlaub. In diesem Jahr haben Beschäftigte mit einer Fünf-Tage-Woche Anspruch auf sieben Tage Mehrurlaub über den gesetzlichen Urlaubsanspruch von 20 Tagen hinaus. Für die Jahre 2023 und 2024 sind es jeweils neun Tage mehr. Für Pflegekräfte, die bereits jetzt einen höheren Urlaubsanspruch haben, gilt das nicht. Gut 1,2 Millionen Menschen arbeiten in der Altenpflege. Durch die Verordnung über zwingende Arbeitsbedingungen für die Pflegebranche wurde 2021 erstmals ein Mindestlohn für qualifizierte Pflegehilfskräfte und für Pflegefachkräfte festgelegt.

Quelle: Presse- und Informationsamt der Bundesregierung

Geldschein: © Didier Weemaels – unsplash.com



ANMELDUNG UND
PROGRAMM

MOBILE DENTISTRY & RADIOLOGY

Internationale Hybrid-Tagung



30. September 2022
Frankfurt am Main & Krems (Österreich)

Die Teilnahme bietet
den Erwerb von **8**
Fortbildungspunkten

JETZT ANMELDEN ZU HYBRID-TAGUNG

„Mobile Dentistry & Radiology“

Die erste Internationale Hybrid-Tagung „Mobile Dentistry & Radiology“ findet am 30. September 2022 in Frankfurt am Main und – durch eine Zuschaltung – in Krems (Österreich) statt. Zu den Initiatoren der Fortbildung zählen Prof. Dr. Margrit-Ann Geibel, MME, Harald Hauke und Dr. Christoph Blum.

Weitere Informationen zu Referenten, Programm und Anmeldung unter:

WWW.MOBILE-DENTISTRY.INFO

Jetzt gratis: Patientenposter
und -brochure anfordern!



Meine Füllung: Natürlich verträglich!



Admira Fusion – Die erste Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

- 1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
- 2) Unerreicht niedrige Polymerisationsschrumpfung!
- 3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!



„Alter ist eine Vorstellung von sich selbst, die sich verselbstständigt“



Ein Beitrag von David Mock

H

Herr Prof. Lehofer, in einer tieferen psychologischen Betrachtung – was ist Alter eigentlich?

Alter ist eine Vorstellung von sich selbst, die sich verselbstständigt. Wir schaffen uns eine Identität, die sich an individuellen Eckpunkten festmacht, nicht unbedingt an Lebensjahren. Mit einer sogenannten Realität hat das nichts mehr zu tun. So gesehen: Die Gesellschaft wird in dem Sinne nicht älter, das Alter verschiebt sich nur.

Das heißt, wir bilden uns das Alter nur ein?

Jedenfalls ist Alter und damit die Angst vor dem Alter eine Illusion. Es ist eine gesellschaftlich stabile Selbstkonstruktion, die sich nicht aufgibt oder aufgeben will. Das individuelle Alter ist Ausdruck der ständigen Selbstrekonstruktion des Egos. Ab dem Status des ausgereiften Gehirns ist der Mensch dazu fähig – und er konstruiert auch fleißig, immer nach dem höchst eigenen Schema. Ich würde sagen: Alter ist eine Frage der Haltung.

Hinweis: Dieser Beitrag ist ein Interview des Zukunftsinstituts und unter www.zukunftsinstitut.de erschienen.

INTERVIEW /// Alter ist nicht gleich Alter – jeder Mensch altert anders und hat auch eine ganz andere Einstellung zum Älterwerden. In der Tendenz verändert sich schon seit geraumer Zeit unsere gesellschaftliche Einstellung dem Alter gegenüber von Anti-Aging zum Better Aging – anstelle das Altern bis zuletzt vermeiden und negieren zu wollen, packen wir es an und machen, angeleitet durch die Medizin und vielfältige Lifestyle-Trends, das Beste draus. Wie das Alter auch Weisheit und Heiterkeit bringen kann – das und mehr verrät der Psychiater Prof. Dr. Michael Lehofer im Interview.



Univ.-Prof. Dr. Michael Lehofer ist ärztlicher Leiter der Abteilungen für Psychiatrie 1 und 3 und Bereichsleiter Neuropsychiatrie am LKH Graz Süd-West. Er ist Psychiater, Psychologe, Psychotherapeut, Führungskräftecoach und Philosoph.

Wenn Alter nur Einstellungssache ist, warum haben wir so mit dem Älterwerden?

Weil das Alter – vordergründig – keinen Vorteil bringt. Zumindest ist das in unserer Gesellschaft so. Klar, dass dann alle jung sein wollen. Unter diesen Umständen kränkt das Altwerden. Heute will niemand mehr groß sein oder werden. Das ist die Folge davon, wenn die Kinder immer ins Zentrum gestellt werden. Die Eltern und eigentlich alle Erwachsenen sind in solchen Systemen die armen Schweine. Heute bleiben daher nicht selten auch 60-Jährige vorsichtshalber in der Dauerpubertät.

Welche Haltung braucht dann eine Gesellschaft, in der Altwerden nicht mehr kränkt?

Wahrscheinlich das, was auch die Menschen als Individuen in ihrer Weiterentwicklung brauchen: Situationen, in denen wir uns dekonstruieren müssen, die dann eine Neuerfindung begründen und notwendig machen. Wenn dieser Bruch da ist, müssen neue Wege gefunden werden. Nach meinem Gefühl sind wir in unserer Gesellschaft knapp davor, aber noch nicht so weit. Es ist wie mit dem Bruch durch die Finanzkrise. Das Wirtschaftssystem wurde zwar erschüttert, aber nicht genug, um uns daran zu hindern, so weiterzumachen wie bisher.

Was muss denn passieren, dass sich eine neue Haltung ihre Bahn bricht?

Wir haben uns – im historischen Rückspiegel betrachtet – von einer Weisheitskultur zur Wissenskultur entwickelt. Eine Rückbesinnung ist nötig. Kein Zurück in die Vergangenheit, sondern hin zum unschätzbaren Wert der Weisheit trotz der Verführung, die das Wissen darstellt.

Was macht eigentlich weise? Nur die Zahl der Lebensjahre? Gibt es Weisheit nur mit weißem Haupt?

Jedenfalls ist Weisheit nicht ohne Erfahrung möglich. Die Fähigkeit, Traumatisierendes zu verarbeiten, bringt die Weisheit. Körperlich alte Menschen sind daher durchaus nicht immer weise. Viele alte Menschen haben keine Weisheit, weil sie verbittert sind. Verbitterung ist das Resultat von Verletzungen, die unverarbeitbar waren. Die Weisen erkennt man an ihrer Heiterkeit, an ihrer Gelassenheit. Die Weisheit ist auch die bestmögliche Vorbereitung auf den unvermeidlichen Worst Case, den eigenen Tod.

Ideen, Motivation und Wissen gibt es genug in unserer Gesellschaft ...



Sie sprechen das Sterben an – ist die Angst vor dem Alter nicht nur eine schwächere Variation der großen Angst vor dem Tod? Für die menschliche Psyche gilt grundsätzlich: Wenn die Möglichkeit fehlt, adäquat zu reagieren, wächst die Angst. Das gilt für beide Ängste, die übrigens durch unsere westliche Kultur der Individualisierung forciert werden. Der Tod ist in unserer Kultur nicht mehr Teil des Lebens. Ich kann das als Psychiater beobachten: Wenn sie das Ende kommen spüren, dann versuchen Sterbende noch einmal wegzulaufen.

Nun, wenn der Tod nicht zum Davonlaufen ist – wie entscheidet sich, ob man weise oder verbittert altert?

Das Leben kommt durch das Überleben. Wenn wir einsehen, dass der Überlebenskampf im Leben keinen Sinn ergibt, dann erst können wir unser Leben genießen. Wie ich schon vorher sagte: Dabei kommt es darauf an, wie man überlebt, wie man mit existenziellen Erfahrungen, mit existenziellem Scheitern umgeht. Verbitterung kommt aus dem Widerspruch zum eigenen Schema. Die existenziellen Erfahrungen werden gemacht, aber die Menschen öffnen sich nicht dazu. So bleibt man stehen. Die Weisen nehmen auch Einbrüche im Leben an und entwickeln sich weiter. Das macht nicht nur den Unterschied zwischen gelassen und verbittert, sondern auch zwischen alt und reif. Die Verbitterten sind zwar alt geworden, aber nicht reif.

Neben dem richtigen Umgang mit den Brüchen im Leben – gibt es noch etwas, das ein Alter in Weisheit von einem Alter in Verbitterung unterscheidet?

Es klingt einfach und ist doch schwer: Das Leben lebendig leben. Es ist die Intensität des Lebens, die entscheidet. Der weise Mensch ist der leidenschaftliche Mensch.

Und wie beantwortet der weise Mensch die Frage nach dem Sinn des Lebens?

Der Sinn des Lebens ist, sinnlich zu leben. Wer sinnlich lebt, der fragt auch nicht mehr nach Sinn. Der weise Mensch ist auch der im besten Sinn bedingungslose Mensch. Er ist frei von Zwängen und Abhängigkeiten. Den Anspruch, immer noch etwas werden zu wollen, hat er abgelegt. Er ist einfach, das Sein bestimmt ihn. Weisheit ist auch die letztgültige Freiheit.

... Was sie braucht, ist mehr Warmherzigkeit, das größte Mangelgut. Das macht alte Menschen wieder attraktiv. Eine weise Kultur ist eine warme Kultur. Wir brauchen auch mehr Vorbilder. Die weisen Alten müssen vor den Vorhang.

Zum Schluss zurück zur gesellschaftlichen Perspektive. Was brauchen wir, um eine Gesellschaft zu werden, die das Altern und damit die Weisheit willkommen heißt?

Die entscheidende Ressource ist menschliche Wärme. Ideen, Motivation und Wissen gibt es genug in unserer Gesellschaft. Was sie braucht, ist mehr Warmherzigkeit, das größte Mangelgut. Das macht alte Menschen wieder attraktiv. Eine weise Kultur ist eine warme Kultur. Wir brauchen auch mehr Vorbilder. Die weisen Alten müssen vor den Vorhang. Vorbilder machen spürbar, dass es geht.

Am Temperaturgrad werden wir nicht gemessen, sondern an der Leistungsfähigkeit, könnten Verteidiger des Status quo einwenden. Was sagen Sie denen?

Wissen ohne Weisheit ist blöd. Dass Blödsinn die Leistungsfähigkeit steigert, wäre mir neu. Die Reife einer Gesellschaft hingegen ist jedenfalls ein Wettbewerbsvorteil.

MUT. MACHEN.

NEUE WEGE FÜR DIE DENTALE WELT.



MÜNCHEN
21.-22.10.22

MOC VERANSTALTUNGSCENTER
HALLEN 1 + 2

FRANKFURT
11.-12.11.22

MESSE FRANKFURT
HALLE 1.2

DIE
**DENTALE
WELT**
ZU GAST IN
IHRER REGION.

**BERATUNG
INNOVATIONEN
FORTBILDUNG**

WEITERE
INFORMATIONEN:



INFOTAGE-DENTAL.DE

reingehört:

16
Minuten
HÖRZEIT

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Aktuell haben wir in Deutschland etwas mehr als drei Millionen Pflegebedürftige, die betreut werden müssen, nehmen aber auch schon wahr, welche Belastung diese Situation für das Pflegesystem darstellt. Gleichzeitig bereiten wir uns auf eine gesellschaftliche Realität vor, die etwa 2030 den Vorhersagen nach mit sechs Millionen Pflegebedürftigen rechnet und bis 2060 mit zwölf Millionen. Deshalb müssen wir uns damit beschäftigen, wie die zukünftige Betreuung sichergestellt werden kann.“



Wir werden immer älter, bleiben dabei länger jung und doch wird jeder von uns perspektivisch mit Themen wie körperliche Gebrechlichkeit, zunehmende Bewegungseinschränkungen und Pflege im Alter in Berührung kommen. Sei es im Familien- oder Freundeskreis oder auf den eigenen Alterungsprozess bezogen. Dabei gehen schon jetzt viele Pflegeeinrichtungen und mobile Services an ihre Grenzen, um der alternden Bevölkerung gerecht zu werden. Ein Ansatz, diese Entwicklung zu entlasten, klingt ein wenig nach Science Fiction, ist aber schon im Hier und Heute im Einsatz: **die Rede ist von Robotik in der Häuslichkeit!** Denn anhand ausgeklügelter assistiver Technologien können nicht nur Pflegekräfte unterstützt, sondern vor allem die Autonomie von Gepflegten länger erhalten werden.

Auch die aufsuchende Zahnmedizin würde von diesen Tools profitieren bzw. könnten aufsuchende Zahnärzte Angehörige und Pflegekräfte von Patienten zu den wachsenden Möglichkeiten informieren. Denn: Ältere, alte und vulnerable Patienten brauchen ein Netzwerk, das sich aktiv kümmert und neue Impulse aufgreift. Nur so kann diese Patientengruppe so lange und so aktiv wie möglich ihr eigenes Leben mitformen und an der Gesellschaft partizipieren.

Ein Wissenschaftler, der sich der Forschung und Umsetzbarkeit digital-assistiver Technologien in der Häuslichkeit widmet, ist **Prof. Dr. Patrick Jahn** von der Universität in Halle an der Saale. Er ist Professor für Versorgungsforschung mit Schwerpunkt Pflege im Krankenhaus und arbeitet mit seinem Team unter anderem an der Förderung des Selbstmanagements von Patienten. Für unsere neue Folge von reingehört hat er uns einen Einblick in aktuelle Diskurse, derzeitige Robotik-Möglichkeiten und zukünftige Szenarien gegeben.



Hier geht's zum
Video.

Prof. Jahn ist auch Projektleiter des regionalen Bündnisses „Translationsregion für digitalisierte Gesundheitsversorgung“ (TDG). Im Video wird das Potenzial der Interaktion zwischen (alterndem) Mensch und Roboter anschaulich gezeigt.



Hier geht's zur
**reingehört-Folge mit
Prof. Dr. Jahn.**



GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



Als Lösungsanbieter unterstützen wir Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: In der Startphase der eigenen Praxis. Sie wollen auch durchstarten?



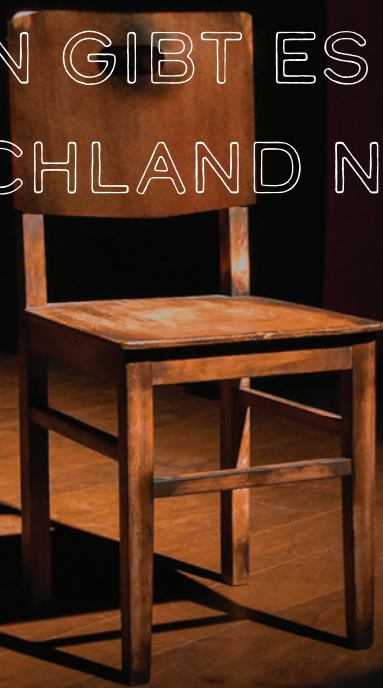
Bleiben Sie auf dem Laufenden:

startup@dampsoft.de | www.dampsoft.de/startup



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

„EINEN EIGENSTÄNDIGEN LEHRSTUHL FÜR ALTERSZAHN- MEDIZIN GIBT ES IN DEUTSCHLAND NICHT.“



Ein Beitrag von Alicia Hartmann

© Alex Gomes – unsplash.com

INTERVIEW /// Auf ihrer 31. Jahrestagung im Mai 2022 verlieh die Deutsche Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (DGAZ) den „Deutschen Preis für SeniorenzahnMedizin“ an den nordrhein-westfälischen Zahnarzt Dr. Dr. Hans-Peter Willenborg für seine Arbeit *Zahnmedizinische Befunde und mundgesundheitsbezogene Lebensqualität bei pflegebedürftigen Seniorinnen und Senioren*. Die Longitudinalstudie des Preisträgers untersuchte Bewohner eines Seniorenstifts bezüglich ihrer Mundbefunde, ihrer Zahnpflege und ihrer mundbezogenen Lebensqualität. Erstmals konnten so subjektive Empfindungen von Mundgesundheit mit objektiven Befunden korreliert werden.

Herr Dr. Willenborg, können Sie uns bitte die zentrale Fragestellung Ihrer Studie kurz erläutern?

Das Pflegepersonal wird oftmals für die schlechten, bisweilen desolaten Mundbefunde bei pflegebedürftigen Seniorinnen und Senioren verantwortlich gemacht. Dies unterstellt, dass die Zahn- und Mundbefunde bei der Aufnahme in eine pflegerische Einrichtung keinen oder nur einen geringen Therapiebedarf aufweisen und sich die Mundhygiene erst während des Heimaufenthalts kontinuierlich verschlechtert. Das widerspricht meiner Erfahrung in der aufsuchenden Versorgung. Evidenzbasierte Studien, die den Zahnbefund und die Zahnpflege bei der Aufnahme in eine Pflegeeinrichtung dokumentieren, gibt es in Deutschland nicht. Ferner wollte ich dokumentieren, wie sich die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität (MLQ) ab der Aufnahme in ein Heim darstellt. Diese Parameter habe ich mit dem Instrument „Fragebogen OHIP-G14“ erfasst. Der Zahnbefund, die Zahnpflege und die MLQ wurden in einer longitudinalen Studie unmittelbar bei der Aufnahme und erneut nach einem Jahr erfasst, ausgewertet und diskutiert. Daraus leitet sich die zentrale Fragestellung ab: Ist die Mundgesundheit von Senioren bereits bei der Aufnahme in eine pflegerische Einrichtung defizitär und wie wird diese von den Neubewohnern empfunden?

© De Visu – stock.adobe.com

„Die Studie zeigt, dass der zahnmedizinische Befund bereits bei der Aufnahme in eine Pflegeeinrichtung Defizite aufweist.“

**TROTZ PERSONAL-
FLAUTE, IHRE PRAXIS
IST ERREICHBAR ...**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Rezeptionsdienste
für Ärzte nach Bedarf bieten ...**

mehr Freizeit, höhere Erträge,
eine reibungslose
Praxisorganisation und
ein entspanntes Arbeiten
mit dem Patienten.

Die Auswirkungen
unseres
allumfassenden Angebotes
sind so vielfältig
wie unsere Kunden.

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

info@rd-servicecenter.de
www.rd-servicecenter.de

**Testen Sie uns,
wir freuen uns auf Sie!**

**PS: Profitieren Sie
vom Profi!**



**REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF**

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf



Was sind die Kernergebnisse Ihrer Untersuchung und inwieweit können die Studienerkenntnisse in die Betreuung von Senioren einfließen?

Die Studie zeigt, dass der zahnmedizinische Befund bereits bei der Aufnahme in eine Pflegeeinrichtung Defizite aufweist. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen einen zahnärztlichen Behandlungsbedarf bei 65 Prozent der neu in eine Pflegeeinrichtung aufgenommenen Senioren. Dieser ist in erster Linie dem Zahnpflegezustand (Beläge, Gingivitis und Parodontitis) und nicht der Anzahl der kariösen bzw. zerstörten Zähne geschuldet. Der Verlust an zahnmedizinischer Eigenverantwortlichkeit vollzieht sich schon viel früher, nämlich in der Häuslichkeit. Und das auch oft unbemerkt. Unzureichende Befunde entstehen nicht im Pflegeheim, sondern werden dort erstmals auffällig. Ferner stimmen die objektiven Befunde häufig auch nicht mit den subjektiven Empfindungen der Bewohner überein. Aus deren Aussagen ergeben sich somit keine verlässlichen Handlungsanweisungen für das Pflegepersonal. Nach einem Jahr des Aufenthalts verfügte schließlich kein Bewohner mehr über Kontakt zur angestammten Zahnarztpraxis. Die Auswertung der Probandenangaben dieser Studie bezüglich des Oral Health Impact Profile (OHIP) ergab keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen t1 und t2. In der Tendenz hat sich der Gesamtwert sogar verringert, das heißt es ist scheinbar zu einer Verbesserung der MLQ nach Jahresfrist gekommen. Die Referenzwerte sowie die erhobenen Werte legen zugrunde, dass die Befragten trotz defizitärer Befunde und auffälliger pflegeassoziiierter Parameter (Beläge, Parodontitis, Oralhygiene) nicht behandlungssuchend sind. Pflegebedürftige, multimorbide und immobile Senioren stellen aber den höchsten medizinischen Anspruch an die Zahnmedizin und sind gleichzeitig die größte prophylaktische Herausforderung. Die DMS V zeigt eine gravierende Veränderung des Inanspruchnahmемusters zahnärztlicher Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Vorhandensein einer Pflegestufe: Über 60 Prozent der älteren Senioren aus der Gesamtstichprobe der DMS V gaben kontrollorientierte und regelmäßige Zahnarztbesuche an. Bei Vorliegen einer Pflegestufe kehrte sich das Verhältnis in beschwerdeorientiertes Verhalten um. Daraus begründet sich die verstärkte Beobachtung, Betreuung und Begleitung dieser vulnerablen Gruppe.

DGAZ-Preis soll Senioren-zahnMedizin voranbringen

Im zahnmedizinischen Alltag gewinnt die Senioren-zahnMedizin schon durch das demografische Wachstum der betreffenden Patientengruppe stetig an Bedeutung. Für die Deutsche Gesellschaft für AlterszahnMedizin (DGAZ) ist das im Rahmen ihrer Gründungsaufgaben Anlass genug, einen speziellen Anreiz zu setzen. Bereits seit dem Jahr 2000 wird deshalb in unregelmäßigen Abständen der „Deutsche Preis für SeniorenzahnMedizin“ für herausragende Leistungen auf dem Gebiet der SeniorenzahnMedizin ausgeschrieben, der in zwei Kategorien mit je 2.500 Euro dotiert ist. Er wird jeweils für wissenschaftliche Arbeiten und Studienprojekte als auch für Projekte und Initiativen von Praxisteams oder anderen einschlägigen Arbeitsgruppen ausgelobt.

Weitere Information zur DGAZ unter:

www.dgaz.org

Worin sehen Sie als Spezialist für Seniorenzahnmedizin die größten Herausforderungen der Fachrichtung aktuell und zukünftig?

Defizite in der Zahnpflege fallen dem Pflegepersonal nicht direkt auf. Es gilt, Pflegekräfte und Patienten über die Notwendigkeit und Umsetzung der täglichen Mund- und Zahnpflege aufzuklären. Die Schulung und Unterweisung der pflegenden Berufe ist daher integraler Bestandteil der Forderung nach einer Verbesserung der Zahnpflege und Mundgesundheit in Betreuungseinrichtungen. Dennoch greift es zu kurz, den Pflegekräften die Verantwortung und möglicherweise die Schuld für die Versäumnisse in der Zahnpflege zuzuweisen. Die zahnmedizinischen Leistungserbringer dürfen die Verantwortung nicht allein den Pflegekräften vor Ort überlassen. Diese sind im Pflegealltag ausreichend belastet. Hierzu sind Kooperationen und Möglichkeiten zum Informationsaustausch unter den Akteuren im Gesundheitswesen zu schaffen. Zahnmedizin ist auf dem Gebiet der Prävention erfolgreicher als jedes andere medizinische Fachgebiet. An dieser Stelle kann man beispielsweise auch das zahnmedizinische As-



„Die DGAZ und ihre Mitglieder bemühen sich seit vielen Jahren, wirksame Instrumente zu etablieren – mit zunehmendem Erfolg.“

sistenzpersonal wirksam einbinden. ZMP und ZMF sind hoch qualifiziert und können ihr präventionsorientiertes Wissen unterstützend in der Pflege vorbringen. Darüber hinaus ist die Schaffung eines Vor-Ort-Therapieangebots bei Auffälligkeiten in den Zahnbefunden anzustreben, da die Schwierigkeiten ja hauptsächlich in der Mobilität der Pflegebedürftigen bestehen. Vergessen wir aber nicht, dass der überwiegende Teil der Pflegebedürftigen in häuslicher Umgebung versorgt wird. Während die stationären Einrichtungen über Kooperationsverträge zunehmend besser betreut werden, ist die Unterstützung in der Häuslichkeit stark ausbaufähig. Aufsuchende Zahnmedizin, bei Allgemeinmedizinern als Hausbesuch etabliert, ist ein Thema, dem man sich in Zukunft deutlich mehr zuwenden sollte. Andernfalls bedeutet Immobilität zwangsläufig auch Verlust zum Zugang an moderner Zahnmedizin. Darüber hinaus ist die Forderung nach qualifizierter Ausbildung nicht auf das Pflegepersonal zu begrenzen. In der zahnmedizinisch-studentischen Ausbildung wird der Gerostomatologie bislang eine untergeordnete Bedeutung beigemessen. Einen eigenständigen Lehrstuhl für Alterszahnmedizin gibt es in Deutschland nicht. Die Bedeutung um die Qualität der Zahnpflege bei pflegebedürftigen Menschen äußert sich an den Universitäten noch sehr unzulänglich, obwohl die Problematiken hinreichend bekannt sind. Grundsätzlich nimmt mit zunehmendem Alter die Beteiligung der eigenen aktiven Einflussnahme auf die Zahngesundheit ab. Kaum einer zweifelt daran, dass jeder Mensch selbst die Gesundheit seiner Zähne in der Hand hat. Kann dies aber nicht mehr selbstständig und alleinverantwortlich durchgeführt werden, müssen wirksame Instrumente angeboten werden. Die DGAZ und ihre Mitglieder bemühen sich seit vielen Jahren, wirksame Instrumente zu etablieren – mit zunehmendem Erfolg.

Das perfekte Paar.

Initial™ LiSi Block
und G-CEM ONE™

Erfahren Sie mehr!

GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Rechtliche Aspekte

DER MOBILEN ZAHNHEILKUNDE

Ein Beitrag von Dr. Karl-Heinz Schnieder

RECHT /// Die mobile bzw. aufsuchende Zahnmedizin ist schon lange keine Randerscheinung mehr, sondern gehört zum Standard der zahnärztlichen Versorgungslandschaft in Deutschland. Denn – der demografische Wandel zeigt es uns überdeutlich in Zahlen und Grafiken – die Gruppe der älteren, zum Teil multimorbiden Patienten, die den Weg in die Praxis nicht mehr schaffen, wird weiter wachsen. Was Behandler bei der mobilen Zahnmedizin in rechtlicher Hinsicht beachten sollten, erläutert Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder in fünf ausgewählten Hinweisen.

1. Fester Standort ist Voraussetzung für Mobilität

Nach dem zahnärztlichen Berufsrecht ist es einem Zahnarzt verwehrt, seinen Beruf im „Umherziehen“ auszuüben. Mit dieser rechtlichen Vorgabe soll erreicht werden, dass Patienten zum Beispiel in Notfällen einen Zahnarzt verlässlich finden und auch in haftungsrechtlichen Fragen sicher erreichen können. Sofern ein Zahnarzt einen festen Praxissitz hat und eine ordnungsgemäße Versorgung der Patienten außerhalb der Praxis sichergestellt ist, wird diese Vorgabe erfüllt, da er neben seiner Praxis seinen Beruf auch „in weiteren Praxen oder anderen Orten“ ausüben kann, damit eben auch in mobilen Behandlungseinheiten.

2. Mobile Einheiten müssen gesetzlichen Anforderungen an Infektionsschutz und Hygiene genügen

In der Regel kommt ein „Hausbesuch“ des Zahnarztes beim Patienten nur in Ausnahmefällen in Betracht, da vor Ort des Patienten keine standardisierten Voraussetzungen gegeben sind, die den gesetzlichen Anforderungen an Infektionsschutz und Hygiene genügen. Sofern also die mobilen Behandlungseinheiten diesen Anforderungen (und ggf. weiteren landesrechtlich spezifischen Vorgaben) genügen, bilden sie eine absolut notwendige Ergänzung der stationären ambulanten Praxissitze niedergelassener Zahnärzte. Der dentale Versorgungsnotstand in den deutschen Pflege- und Alteinrichtungen macht einen Ausbau der mobilen dentalen Versorgung zwingend erforderlich.

3. Diverse Verträge innerhalb der Praxis abstimmen

Mobil tätige Zahnärzte sollten ihre Praxisarbeitsverträge auf die gegebenenfalls mobile Tätigkeit des Personals anpassen. Zum Beispiel in Bezug auf Einsatzort und Einsatzzeiten der Arbeitnehmer wie Vertretungsregelungen. So werden angestellte Zahnärzte und das Praxisteam von Anfang an in Kenntnis darüber gesetzt, dass auch die aufsuchende Tätigkeit zum Beschäftigungsverhältnis gehört. Darüber hinaus sollten die Versicherungsverträge, u. a. die Bereiche Berufshaftpflicht, Praxisausfall, Praxiseinrichtungsschutz etc., auf die mobile Behandlungstätigkeit ausgerichtet werden, so dass Behandler, Praxismitarbeiter und ihr Equipment auch außerhalb der Praxis vollumfänglich versichert sind.

4. Kooperationen mit Pflegeeinrichtungen

Seit dem 1. Januar 2019 sind die deutschen Pflegeeinrichtungen gesetzlich verpflichtet, im Bedarfsfall sog. „Kooperationsverträge“ mit Vertragsärzten abzuschließen. Nur geschätzte 25 Prozent der Pflegeeinrichtungen verfügen über derartige Verträge mit Vertragsärzten; noch weitaus geringer dürfte die Zahl der zahnärztlichen Kooperationsverträge sein. Die Vorteile eines Kooperationsvertrages liegen für beide Vertragspartner auf der Hand: Die Pflegeeinrichtung erhält einen festen und verlässlichen Ansprechpartner für die zahnmedizinische Versorgung und Betreuung der Heimbewohner, der alle notwendigen Standards und gesetzlichen Vorgaben garantiert. Der Zahnarzt kann seinem Ver-

sorgungs- und Behandlungsauftrag mit der notwendigen Unterstützung seines Vertragspartners auch außerhalb seiner Praxis nachkommen. Wichtig ist hierbei, dass aufsuchende Zahnärzte für sich und ihr Personal die passenden Rahmenbedingungen ihrer Arbeit festlegen. Wie oft werden wie viele Patienten betreut, welches Vorgehen tritt in Notfällen wie einer notwendigen Schmerzbehandlung ein und was erwartet der Zahnarzt von der Pflegeeinrichtung im Hinblick auf präventive Maßnahmen, wie zum Beispiel Hilfestellungen des Pflegepersonals bei der täglichen Mundpflege der Patienten. All dies und mehr sollte in den Kooperationsverträgen verankert werden, um spätere Dispute zu vermeiden.

5. Behördenkonflikten vorbeugen

Der mobile zahnärztliche Einsatz ist, trotz eines erheblichen Versorgungsbedarfs, noch nicht in den berufs- und vertrags(zahn)arztrechtlichen Regelungen und auch in den der Abrechnung zugrunde liegenden Gebührenordnungen angekommen. Vor diesem Hintergrund drohen dem Zahnarzt nicht unerhebliche Auseinandersetzungen mit den Behörden und berufsständischen Einrichtungen, wie Kammern und KZVen. Zudem kommen die gesetzlichen Krankenkassen über die paritätisch besetzten Prüfungseinrichtungen ins Spiel. Nicht selten werden mobil tätige Zahnärzte mit sogenannten Wirtschaftlichkeitsprüfungen überzogen. Den betroffenen Praxen ist dringend zu empfehlen, sich gegen Regresse, Honorarkorrekturen oder versagten Genehmigungen beispielsweise eines Angestellten oder Assistenten zu wehren.

TIPP: Für alle aufgeführten Punkte ist es ratsam, sich mit einem Fachanwalt in Verbindung zu setzen und durch eine fachanwaltliche Betreuung alle Eventualitäten der aufsuchenden zahnärztlichen Betreuung abzudecken.

INFORMATION ///

Dr. Karl-Heinz Schnieder

Fachanwalt für Medizinrecht, Mediator cfm,
Partner KWM LAW
www.kwm-law.de



Infos zum Autor

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!



PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit **PANAVIA™ V5** möglich.

Der **Tooth Primer** für die Zahnoberfläche, der **Ceramic Primer Plus** für alle Legierungen, Keramiken oder Composite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen. Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als **Try-In-Pasten** erhältlich.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



Weitere Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer
069-305 35835 oder per Mail dental.de@kuraray.com

„ALT WERDEN IST NICHTS FÜR FEIGLINGE“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Die aufsuchende Betreuung fordert von Behandlern komplexe Kommunikationsfähigkeiten. Welche Basistechnik für eine zielorientierte Gesprächsführung immer gelten kann und welche Rolle Professionalität und Empathie im Umgang mit Senioren spielen, erläutert Prof. Dr. Christine Schiessl, Fachärztin für Anästhesiologie und Psychotherapeutin in eigener Praxis in München.



© Peter Müller

Frau Prof. Schiessl, als Psychotherapeutin reflektieren Sie in besonderer Weise das Thema Patienten-kommunikation. Was sollten zahnärztliche Behandler in der Kommunikation mit Senioren beachten?

Es gilt, ein Bewusstsein für die komplexe Lebenswirklichkeit von alten Menschen zu schaffen und Einfühlungsvermögen zu entwickeln – Stichwort Multimorbidität. Neben körperlichen Einschränkungen spielen auch psychosoziale Dimensionen bei dieser Patientengruppe eine große Rolle. So sind alte Menschen permanent mit Verlusterlebnissen konfrontiert. Damit ist nicht nur der Verlust von geliebten Menschen gemeint, sondern auch die Angst vor Verlust der Funktionalität, der Rolle und des Status in der Gesellschaft. Es gibt den Spruch „Alt werden ist nichts für Feiglinge“ – da ist viel Wahres dran. Senioren verlieren über kurz oder lang ihre Autonomie. Das ist eine belastende Erfahrung, die vielleicht gerade dann zutage tritt, wenn eine zahnärztliche Versorgung stattfindet. Hier braucht es Behandler, die den ganzen Menschen sehen und Verständnis für die Alterungsprozesse aufbringen. Vielfach liegen



auch kognitive Einschränkungen vor. Daher sollten sich Behandler fragen: Kann ein älterer Patient die Tragweite eines Therapievorschlags in seiner Gesamtheit erfassen, ist er überhaupt einwilligungsfähig? All diese Aspekte spielen in das kommunikative Vorgehen rein.

Welche Kommunikationsansätze empfehlen Sie Behandlern?

Grundsätzlich gilt: langsam sprechen, kurze Sätze, keine Fachbegriffe. Die Kommunikation sollte klar und überdacht sein, auf das Wesentliche bezogen. Was als Basistechnik für eine zielführende, gute Gesprächsführung immer gelten kann, ist eine offene Fragestellung und ein aktives Zuhören. Hier empfehle ich die sog. „Teach-Back“-Methode, ein kostenloses Online-Fortbildungsangebot der BZÄK. Ein ähnliches Prinzip verfolgt das „Ask – Tell – Ask“-Modell: Mit dem ersten Ask werden ohne Vorurteile offene Fragen gestellt und die Wünsche sowie

VALIDATION NACH NAOMI FEIL Auch diese Kommunikationsmethode empfiehlt Prof. Dr. Schiessl. Sie dient dem wertschätzenden, respektvollen Umgang mit desorientierten, dementen Personen.

Quelle: www.demenz-hilfe.at

Ängste des Patienten genau angehört. Im Anschluss wird die Situation eingeschätzt, Informationen vermittelt (*Tell*) und das Vorgehen priorisiert. Mit dem zweiten Ask fragt man zurück, ob alles verstanden wurde. So lassen sich deutlich effizientere Gespräche führen, die Zeit in der Interaktion mit dem Patienten sparen, aber ohne Qualitätsverlust.

Was raten Sie im Umgang mit Menschen mit Demenz?

Behandler machen häufig den Fehler, demente Patienten korrigieren zu wollen, und gehen ungenügend auf ihre Gefühle ein. Ein Beispiel: Erscheint ein kleines Mädchen zur Behandlung mit Krönchen auf dem Kopf, begrüßen sie aufmerksame Behandler als Prinzessin und bitten sie, auf dem Thron Platz zu nehmen. Wenn dagegen ein dementer Mann im Pflegeheim gerade kleine Kügelchen aus einer Serviette formt, diese hin- und herschiebt und meint, sein Geld zu zählen, verwirren unbedarfte Behandler diesen schnell mit der Berichtigung, dass es sich nur um eine Serviette handelt. Als aufsuchender Zahnarzt sollte man hier empathisch auf die Situation eingehen und die Gefühlswelt des Gegenübers respektieren. Indem man sagt: „Prima, das machen Sie sehr gewissenhaft“ und der Patient darauf antworten kann „Naja, da gehts ja auch um was“, respektiert man die Welt des Anderen. Bei Kindern tun wir es fast automatisch, warum nicht auch bei Senioren?

In welchem Verhältnis stehen Kommunikation und Zeit?

Ein gutes Gespräch muss nicht länger dauern als ein schlechtes – im Gegenteil: Durch Professionalität und eine trainierte, souveräne Gesprächsführung lässt sich sehr viel Zeit sparen. Diese Professionalität ist nicht jedem Mediziner gegeben, sondern kann und muss erlernt werden. Denn um ein wirklich guter (Zahn-)Arzt zu sein, braucht es nicht nur in den medizinischen Disziplinen Expertise und Know-how, sondern auch in der Kommunikation. Erst zusammen wird aus der Medizin eine runde Sache.

Weitere Informationen zu Prof. Dr. Christine Schiessl unter:
www.christineschiessl.de

ANZEIGE

UNIQUE

So einfach kann zuverlässige¹ Zahnpflege sein.

Unique™ ist ein klinisch geprüftes System aus der elektrischen Unique One™ Lamellenzahnbürste und Unique Flow™ Zahnschaum*. Das innovative System erreicht alle Zähne gleichzeitig für eine gründliche und schonende Reinigung. Mit Kariesschutz rundum.

Erfahren Sie mehr auf **www.unique.com**



OPTIMAL STRUKTURIERT FÜR DIE AUFSUCHENDE BETREUUNG

Ein Beitrag von Nicole Graw

Die aufsuchende zahnärztliche Betreuung kann, gerade wenn man darin ein Neuling ist, sehr viel Zeit in Anspruch nehmen. Weniger für die eigentliche Versorgung am Patienten als für den damit einhergehenden bürokratischen Aufwand im Vorfeld wie im Nachgang. Daher ist eine konsequente Vorgehensweise von Anfang an wichtig. Für einen effektiven Ablauf hat Nicole Graw ein Konzept und entsprechende Formulare entwickelt, die sie für Praxis Backstage vorstellt.

Bevor man mit der aufsuchenden Betreuung beginnen kann, braucht es eine Reihe an Aufgaben: Zuerst sollte man sich ein Bild von den Pflegeeinrichtungen der Umgebung bzw. innerhalb eines vorgesteckten Radius machen und Akquise betreiben, also mit den Verantwortlichen von möglichen Kooperations-einrichtungen Kontakt aufnehmen und sich und das eigene Konzept vorstellen. Für unser Angebot „Zahnarzt auf Rädern“ gehe ich in solchen Erstgesprächen auf unser Mundhygienekonzept für orientierte Bewohner ein, erläutere unsere Vorhaben und Ziele, einschließlich der Schulung des Pflegepersonals und der direkten Kommunikation mit Angehörigen, stelle unsere Hilfestellungen wie die Pflegeampel und unsere Formulare vor und evaluiere, ob unsere Arbeitsweise mit der Einrichtung funktionieren kann. Ist das der Fall, kommen wir in einem Kooperationsvertrag überein. Es ist wichtig, dass ein solcher Vertrag für beide Seiten genau festlegt, was sie von der Kooperation erwarten. Wir zum Beispiel erwarten von einer Einrichtung ein präventives Mitgehen, das heißt, dass wir nicht nur für einen Schmerzzustand, einen Notfall gerufen werden möchten, sondern durch eine konsequente Prophylaxe Notfälle vermeiden wollen. Dafür braucht es eine engagierte Zusammenarbeit zwischen uns, dem Pflegepersonal, den Angehörigen und den Heimverantwortlichen.



Ist der Vertrag abgeschlossen, beginnt die Arbeit mit den Bewohnern. Hierfür sollte man mit einer mobilen Einheit, einem Kartenlese-

system, einer Lupenbrille mit Licht und einem Kistensystem mit zahnärztlichen Materialien ausgestattet sein. Welche Behandlungen vor Ort durchgeführt werden, hängt selbstverständlich von der Anamnese des Patienten (einschließlich seiner Medikamentenliste) und den individuellen Herausforderungen seiner Pflegesituation ab. Auf einen demenzerkrankten Patienten gehen wir natürlich ganz anders ein als auf einen Patienten ohne Demenzercheinungen. Wichtig ist, abzuschätzen, wo ein Patient hinsichtlich Kommunikation und Motivation steht, und dann auf genau diese Situation einzugehen. Je nach Patient führen wir die folgenden Maßnahmen durch: Zahnstein entfernen, Zahnputztraining, Unterfütterungen/Erweiterungen, Parodontitisbehandlungen, Schleimhautkontrolle sowie Füllungen und Zahnersatz.

Nach der Versorgung des Patienten sollten schon gleich vor Ort die entsprechenden Formulare ausgefüllt werden, um eine spätere Nachbereitung des Vorgangs in der Praxis zu vermeiden. Je effizienter man hier vorgeht, desto besser für alle Seiten. Die Pflegeeinrichtung weiß unmittelbar, welche Maßnahmen vorgenommen wurden und, durch die Vereinbarung von Folgeterminen, welche nächsten Schritte geplant sind und was bis

dahin beachtet werden sollte. Durch die sofortige Erfassung der Behandlung kann, bei Bedarf, auch mit dem Zahntechniker unmittelbar Kontakt aufgenommen und notwendige Arbeiten durchgesprochen werden. Wird zudem die Abrechnung des Besuchs und die Reflektion im Team – was kann beim nächsten Termin eventuell optimiert werden – ebenfalls vor Ort absolviert, gestaltet sich die aufsuchende Betreuung als optimale Unterstützung einer vulnerablen Patientengruppe und als ein wichtiges Standbein der eigenen Praxis. Ich lehre dieses Konzept, theoretisch wie praktisch vor Ort im Pflegeheim, im kommenden Jahr am Norddeutschen Fortbildungsinstitut (NFI) als Teil der DH-Aufstiegsfortbildung.

Nicole Graw ist vieles in einer Person: Dentalhygienikerin, als Dental Betriebswirtin Praxisleiterin der Zahnärzte Mühlenkamp, zertifizierte Business Trainerin und Coach, Creative Planner der Swiss Dental Academy, Lehrbeauftragte am Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer in Bremen und zertifizierter NLP Master (DVNLP). Ihre breite Expertise fließt in ein Herzensprojekt ein, das die Hamburgerin zusammen mit ihrem Mann und Zahnarzt, Dr. Christian Graw, mit Kompetenz und Hingabe betreibt: Zahnarzt auf Rädern. Im kommenden Jahr ist Nicole Graw Lehrbeauftragte am Norddeutschen Fortbildungsinstitut (NFI) für den Bereich Gerontologie innerhalb der DH-Ausbildung.

Weitere Informationen zu Nicole Graw unter: www.zahnarzttaufrädern.de

Vorgefertigte Behandlungsformulare erleichtern die aufsuchende Betreuung und damit einhergehende Dokumentation. Scannen Sie den QR-Code und finden Sie Vordrucke, die Nicole Graw für ihr Konzept und Vorgehen erarbeitet hat.



VORGEFERTIGTE BEHANDLUNGSFORMULARE



© Nicole Graw



Infos zur Autorin

ANZEIGE

3Shape TRIOS PROMO

Promo Code

20939

Promo Zeiträumen:

1. Juli -

21. September

2022



Bis zu **7.000 EUR**
Preisvorteil*
beim Kauf eines
TRIOS 3 oder TRIOS 4

* gegenüber der UVP

Mehr
Informationen unter:



www.3shape.com

**Erfahren Sie mehr bei
Ihrem Händler**

3shape

Berührung, Zuspruch und Empathie –

DAS BRAUCHEN ALZHEIMERPATIENTEN

Ein Beitrag von Dr. Michael Lorrain

PATIENTENBETREUUNG /// Die Patientengruppe der Alzheimererkrankten braucht ein konsequent verständnisvolles Gegenüber. Sie braucht Behandler, die auf die besonderen kognitiven Einschränkungen eingehen und so Patienten „in ihrer Welt“ abholen und, trotz aller Erschwernisse, bestmöglich versorgen. Dr. Michael Lorrain ist Facharzt für Nervenheilkunde und Vorsitzender des Vorstandes der gemeinnützigen Alzheimer Forschung Initiative e.V. Im Beitrag wirbt er für einen bewusst verständnisvollen Umgang mit Alzheimerpatienten und gibt wichtige Basics für die Interaktion.

Das Thema Alzheimererkrankung ist schon lange nicht mehr auf den Fachbereich der Neurologie begrenzt, sondern wird in durchweg allen medizinischen und pflegerischen Sparten immer präsenter, je älter unsere Gesellschaft wird. Auch die Zahnmedizin als ein Versorgungszweig wird in den kommenden Jahren und Jahrzehnten eine steigende Zahl an Alzheimerpatienten betreuen, auf die es kompetent und mitfühlend in Sprache, Gestik und Behandlung einzugehen gilt. Denn: Für Alzheimerpatienten, vor allem in fortgeschrittenen Stadien, ist jede Situation immer wieder neu und mit einer ständigen Reizüberflutung verbunden. Daher braucht diese Patientengruppe ein absolut professionelles Handling, um überhaupt eine (zahn)medizinische Behandlung zulassen zu können.

Herausforderungen: Aphasie und Dyspraxie

Bei einer Alzheimererkrankung tritt in der Regel, ähnlich wie bei einem Schlaganfall, eine Aphasie auf. Während dies bei einem Schlaganfall plötzlich passiert, setzt eine Aphasie bei einer Demenz schleichend ein und nimmt einen fortschreitenden Verlauf. Für einen Behandler birgt dies die Herausforderung, dass die äußere Fassade eines Patienten, gerade zu Beginn der Erkrankung, noch sehr gut funktioniert und der eigentliche Erkrankungszustand nicht sichtbar sein kann. Patienten greifen hier auf Floskelsätze und ein eingeübtes soziales Verhalten zurück. Gibt dann der Behandler Anweisungen, was der Patient tun soll, bittet ihn zum Beispiel den Mund offen zu halten, kann es passieren, dass der Patient dazu nicht in der Lage ist. Hier muss der Behandler sensibilisiert sein und erkennen: Das ist nicht böser Wille, sondern krankheitsbedingt. Mit zunehmender Krankheit können Alzheimerpatienten dann immer weniger Auf-



forderungen folgen. Dieses Krankheitsbild nennt man Dyspraxie. Bisher gekonnte Aufgaben, Handgriffe und Abläufe, die wir als gesunde Menschen automatisch absolvieren, werden „verlernt“ und können nicht mehr umgesetzt werden. Da Alzheimerpatienten fast jede Situation als immer wieder neu und ungewohnt erleben und aus diesem Modus Unsicherheit und Angst entstehen, braucht es vonseiten des Behandlers einen besonderen Grad an Zuspruch und Empathie. Auch eine freundliche und beruhigende Gestik, wie zum Beispiel das vorsichtige Auflegen der Behandlerhand auf einer Schulter, hilft Patienten, sich sicher zu fühlen und kooperativ sein zu können. Für Alzheimer- und Demenzpatienten sind Berührungen essenziell als zentraler Teil ihres Wahrnehmungsprozesses und sollten von (Zahn)Ärzten bewusst eingesetzt werden.

Einfühlungsvermögen in Sprache und Gestik

Geht ein Zahnarzt in eine Pflegeeinrichtung, ist es wichtig, dass der Behandler nicht allein oder nur mit seiner Assistenz den Patienten aufsucht, sondern immer durch eine Person begleitet wird, die der Patient als Vertrauensperson kennt. Der Gang in eine Einrichtung erspart dem Patienten den Besuch in einer Zahnarztpraxis, der ihn in vielfacher Hinsicht überfordern würde – durch eine als unbekannt wahrgenommene Umgebung, andere Gerüche, Geräusche und Personen. Eine solche Reizüberflutung und die Unfähigkeit von Alzheimerpatienten, sich mit neuen und stresserzeugenden Situationen auseinanderzusetzen, können zu ungehaltenen, ärgerlichen bis aggressiven Reaktionen führen, die dann wieder ein besonderes Management benötigen. Demenzpatienten in ihrer gewohnten Umgebung aufzusuchen, mindert ihren Stress und vereinfacht den Umgang mit ihnen. Wichtig ist zudem, dass der Besuch in einer Einrichtung transparent für den Patienten gestaltet wird: Zwar ist im Allzeitgedächtnis des Patienten abgespeichert, was ein Zahnarzt ist, was er aber genau machen wird, muss dem Patienten im Vorfeld durch das Pflegepersonal erklärt werden. Der Zahnarzt selber sollte während der Behandlung eine psychologisch einfühlsame, einfache Sprache und Gestik verwenden, die der eingeschränkten kognitiven Fähigkeiten des Patienten entspricht. Letztlich kann man sich hier an der Kommunikation und Interaktion mit Kindern orientieren und sprachliche Charakteristika, wie zum Beispiel Sätze mit „nicht“ zu vermeiden, aufgreifen. Auch Ablenkungen und Belohnungen können wie bei Kindern auch Alzheimerpatienten helfen, die Behandlung zuzulassen und so zu einem erfolgreichen Behandlungsergebnis führen.

Informationen zur Alzheimer Forschung Initiative e.V. unter: www.alzheimer-forschung.de

CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

cgm-dentalsysteme.de



ZAHNARZTSOFTWARE

„Ich wünsche mir einen verlässlichen Ansprechpartner, der mich bei allen Herausforderungen unterstützt – ein Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand. Und das bekomme ich bei CGM Z1.PRO.“



**CompuGroup
Medical**

In die öffentliche
Wahrnehmung vorgerückt:

Suchtverh

halten

im

A

Alter



Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

© Igor Normann – stock.adobe.com

INTERVIEW /// Es ist eine gesellschaftliche Herausforderung, die bisher oft verkannt wird: Die Rede ist von zunehmenden Suchterkrankungen im Alter. Ob aus Trauer über den Verlust eines geliebten Menschen, aufgrund von Erkrankungen oder als Folge von Altersarmut: Alkohol, Tabak und Medikamente können auch im höheren Lebensalter zu Missbrauch und Abhängigkeit führen. Auch bei illegalen Drogen gibt es eine wachsende Gruppe von älteren Konsumierenden. „Suchterkrankungen im Alter nehmen zu“, sagt Dr. Dieter Geyer, Präsident der Deutschen Suchtmedizinischen Gesellschaft und Ärztlicher Direktor der Johannesbad Fachklinik Fredeburg in Schmallenberg. Im ZWP-Interview spricht Dr. Geyer über das Tabu Suchterkrankung und warum auch Zahnmediziner ihre Patienten im Verdachtsfall offen ansprechen sollten.

Herr Dr. Geyer, warum ist die Zahl von älteren Suchtkranken in den letzten Jahren angestiegen?

Das bringt zunächst der demografische Wandel mit sich – auch die trinkende Gesellschaft wird schlicht älter. Wurden in der Suchthilfestatistik früher nur Betroffene bis zum 65. Lebensjahr berücksichtigt, schauen wir heute viel weiter. Zudem rückt nun eine Generation vor, die im Wohlstand aufgewachsen ist. Die Leute lassen es sich gutgehen, und das impliziert leider nur zu oft den übermäßigen Genuss von alltäglichen Suchtmitteln wie Alkohol und Zigaretten. Der riskante Konsum, den man traditionell mit einer jüngeren Altersgruppe in Verbindung bringt, nimmt im Alter nicht unbedingt ab. Gleichzeitig verarbeitet der ältere Körper die ihm zugeführten Giftstoffe ganz anders als ein jüngerer Mensch. Daraus ergeben sich dann wieder neue Herausforderungen.

Was führt Menschen im Alter in die Sucht?

Die Kinder sind aus dem Haus, Partner und Freunde segnen das Zeitliche und nicht selten will der Verlust von beruflichen Aufgaben und der damit verbundenen Anerkennung kompensiert

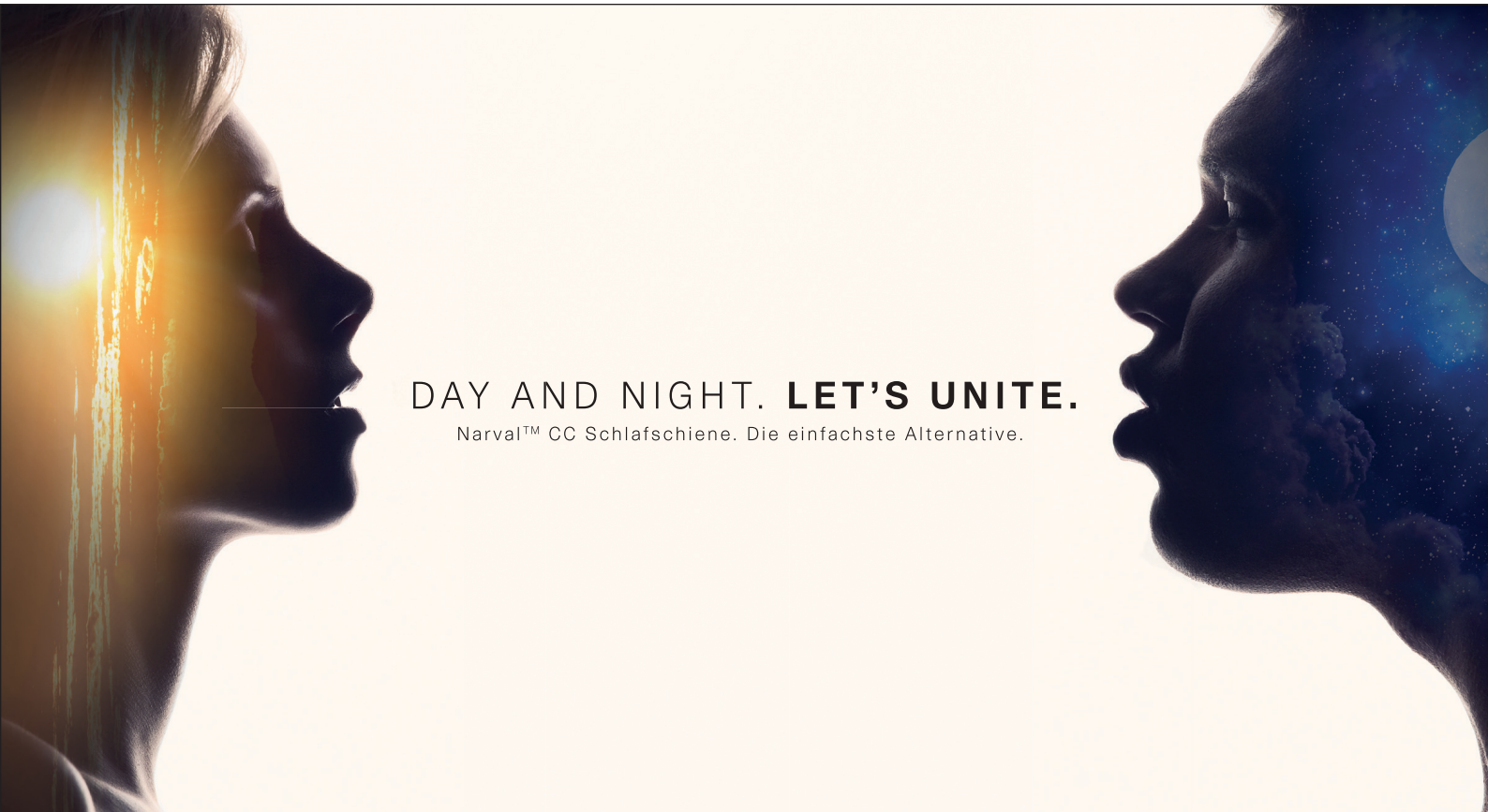


werden – wer im Alter in die Sucht abgleitet, tut dies oft aus Einsamkeit, gesundheitlicher Beeinträchtigung oder finanzieller Belastung. Generell sind es sozioökonomische Gründe: Wir sehen beispielsweise einen Zusammenhang zwischen dem Bildungsstand und der Suchtanfälligkeit, wobei Alkohol eine Sonderstellung einnimmt – ihn zu trinken, ist nicht nur erlaubt, sondern oft sogar erwünscht.

Gibt es besondere Risikogruppen?

Pflegende Angehörige – hier gibt es leider einen ganz gefährlichen Nährboden. Meist sind es die Töchter oder Schwiegertöchter, die ihre Angehörigen zu Hause betreuen. Oftmals befinden sie sich selbst schon im gehobenen Alter und fühlen sich moralisch und ethisch ihren Aufgaben verpflichtet. Die extreme psychische und körperliche Belastung ist ein nicht zu unterschätzender Risikofaktor. Hier ist es besonders wichtig, auf seine inneren Bedürfnisse zu hören und sich Auszeiten zu erlauben.

ANZEIGE



DAY AND NIGHT. **LET'S UNITE.**

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene



Was tun bei Sucht?

Wie verhalte ich mich als Angehöriger?

- ☐ Treiben Sie den Betroffenen nicht in die Enge und heben Sie nicht den Zeigefinger
- ☐ Sprechen Sie offen aus, dass Sie sich Sorgen machen
- ☐ Verweisen Sie auf Selbsthilfegruppen für Betroffene und Angehörige
- ☐ Achtung: Als Angehöriger ersetzen Sie niemals einen Therapeuten

VERDACHTSFÄLLE OFFEN ANSPRECHEN

Ihr Ratschlag als (Zahn-)Arzt kann viel bewirken: Sehen Sie Ihren Patienten (an den Zähnen) an, dass diese ihren Lebensstil ändern sollten (weniger Alkohol, Verzicht auf Tabak etc.), haben Sie keine Scheu, dies offen und wertschätzend auszusprechen! Es ist nachgewiesen, dass ein ärztlicher Hinweis in besonderer Weise auf Patienten wirkt.

Welche Therapiemöglichkeiten haben Betroffene?

Hier muss man klar unterscheiden, ob der Patient noch „Herr im eigenen Haus“ ist. Wenn eine eventuell bestehende Alkoholdemenz schon weiter fortgeschritten ist, muss man natürlich ganz anders ansetzen. Grundsätzlich gilt aber: Jeder Mensch ist es wert und dazu gibt es glücklicherweise viele therapeutische Angebote, die sich gezielt an Ältere richten. In erster Linie muss sich der Patient aber wohlfühlen, schließlich spielt eine 75-jährige Frau nicht unbedingt gerne Volleyball mit 25-jährigen Männern oder umgekehrt. Für den Betroffenen ist es wichtig, seine eigenen Bedürfnisse anzuerkennen, um die Verantwortung für sich selbst und andere übernehmen zu können. Es lohnt sich immer, die eigenen Umstände zu verbessern und dadurch die Lebensqualität zu erhöhen – die Erfolgsaussichten sind übrigens sehr gut!

Wie lässt sich mit dem gesellschaftlichen Tabu zur Suchterkrankung im Alter brechen?

Die Voraussetzung ist, dass sich die Haltung der Gesellschaft grundlegend ändern muss. Wir brauchen einen kritischen und transparenten Umgang mit dem Thema Sucht und sollten gleichzeitig die Altersdiskriminierung senken. „Es lohnt sich ja nicht mehr zu intervenieren“ – Aussagen wie diese sind völliger Quatsch. Mit mehr Offenheit, Respekt und vor allem Akzeptanz ließe sich auch bei älteren Jahrgängen viel bewirken. Suchtmittel wie Alkohol und Tabak werden sich natürlich nicht verbieten lassen, zu sehr haben sie sich in unserer Kultur gefestigt. Das Trinken ist gesellschaftlich angesehen, spielt man nicht mehr mit, wird man eher stigmatisiert als respektiert, und das ist ein Fehler. Hier wünsche ich mir eine bessere Vorbildkultur.

Hilfe für Betroffene

Die **Deutsche Hauptstelle für Suchtfragen e.V.** stellt kostenlose Broschüren zu Sucht und Suchtmittelmissbrauch im höheren Lebensalter zur Verfügung, die Fachkräften und ehrenamtlichen Akteuren im Sozial-, Gesundheits- und Bildungswesen hilfreiche Informationen und Anregungen für die tägliche Arbeit bieten.



Die Kampagne „Alkohol? Kenn dein Limit.“ der **Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung** informiert ältere Menschen, ihre Angehörigen sowie Fachkräfte zum Thema Alkoholkonsum im Alter.

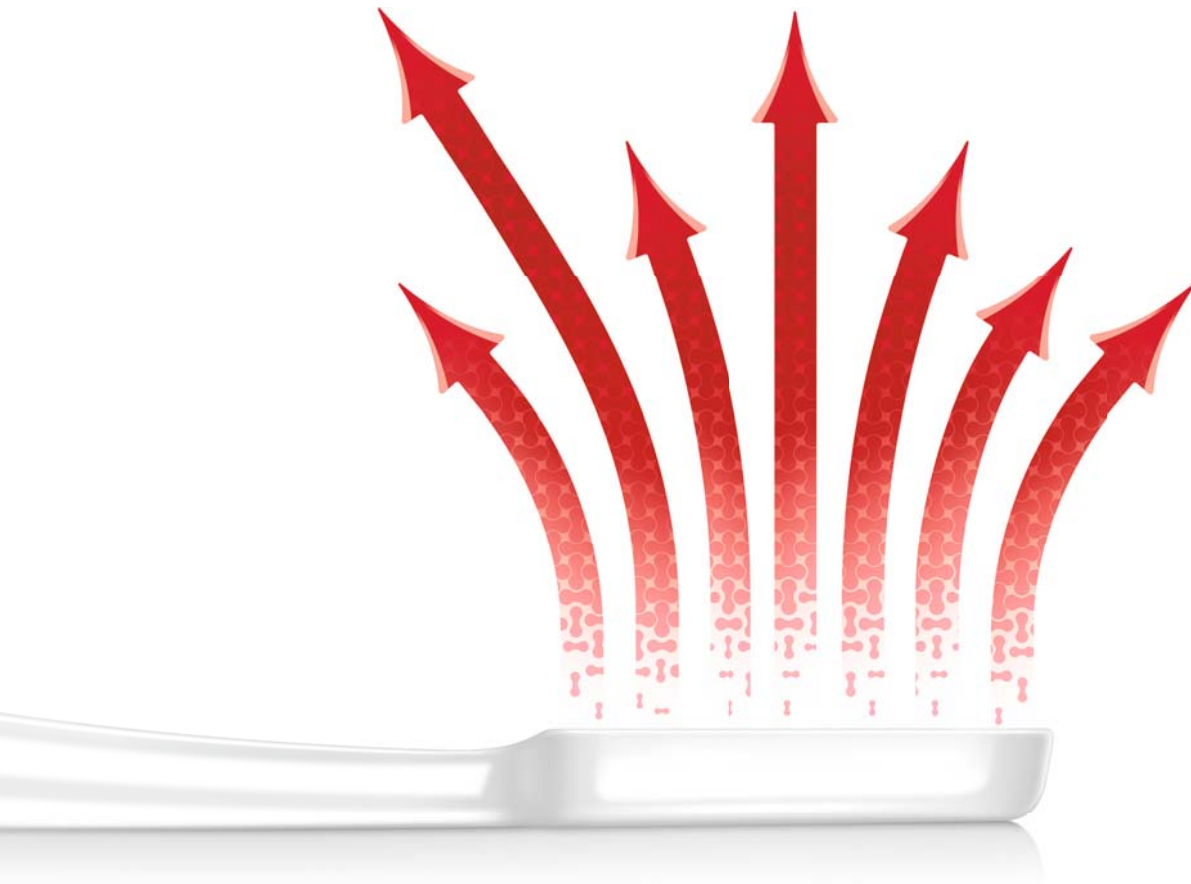


ANZEIGE



parodontax

Jetzt mehr erreichen für das Zahnfleisch*



**Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Patienten auf dem Weg
zu einem gesunden Zahnfleisch zu begleiten.**

Mit 67 % Natriumbicarbonat optimiert parodontax
die Effektivität des Zähneputzens.*



**Jetzt kostenfreie
Muster anfordern!**



* Entfernt mehr Plaque als eine herkömmliche Zahnpasta bei zweimal täglicher Anwendung.

Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.
© 2022 GSK oder Lizenzgeber.

PM-DE-PAD-21-00026-20210622

Zahnbekenntnisse

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg

Zahnmedizin und ambulante Pflegedienste



© Dr. Elmar Ludwig

Dr. Elmar Ludwig ist Zahnarzt in eigener Praxis in Ulm und viel gefragter Referent für Alterszahnheilkunde der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg.

Für die stationäre Pflege gibt es Kooperationsverträge, aber wie arbeitet man mit ambulanten Pflegediensten zusammen? Zahnarzt in eigener Praxis, Referent und Experte für Seniorenzahnmedizin Dr. Elmar Ludwig verrät hierfür in den Zahnbekenntnissen machbare Ansätze.

→ Herausforderung

Eine stetig zunehmende Zahl von Zahnarztpraxen hat erkannt, dass die zahnärztliche Betreuung von Menschen mit pflegerischem Unterstützungsbedarf aufgrund des demografischen Wandels sinnvoll und notwendig ist. Strukturierte Konzepte erlauben es, diese Betreuung nicht nur medizinisch kompetent, sondern auch betriebswirtschaftlich erfolgreich mit Leben zu füllen.

Im Hinblick auf Einrichtungen der stationären Langzeitpflege – dazu zählen übrigens auch Einrichtungen der Tagespflege – können Kooperationsverträge nach § 119b SGB V geschlossen werden. Darüber hinaus kommen unsere eigenen Patienten mit geringgradigen Einschränkungen (Pflegegrad 1 oder 2) ohne größeren Aufwand allein oder in Begleitung zu uns in die Praxis und der eine oder die andere von uns bietet zudem auch Hausbesuche an. Wie aber sieht es mit ambulanten Pflegediensten aus? Ist es überhaupt sinnvoll oder notwendig, hier die strukturierte Zusammenarbeit zu suchen?



Dr. Elmar Ludwig – Infos zur Person

Zu Beginn der Pflegebedürftigkeit stellen sich viele Fragen und Herausforderungen. Nicht selten geht dabei der Kontakt zum Hauszahnarzt verloren – wenn es denn überhaupt einen gibt. Manche Zahnärzte machen auch keinen Hausbesuch. Mehr als drei Viertel aller Pflegebedürftigen werden aktuell zu Hause versorgt – ein Viertel davon zusammen mit ambulanten Pflegediensten. Jede Chance sollte genutzt werden, Angebote zur zahnärztlichen Betreuung zu machen. Zudem wird zum Ende des Jahres der Expertenstandard zur Förderung der Mundgesundheit in der Pflege finalisiert. Spätestens dann suchen auch ambulante Pflegedienste die Zusammenarbeit mit Zahnärzten. Es macht durchaus Sinn, die erste Anfrage abzuwarten. Dann jedoch wäre es gut, dem Pflegedienst ein Konzept anzubieten. Aber wie kann so ein Konzept aussehen?

Lösung

Ambulante Pflegedienste sind meist in Regionen mit klaren Grenzen unterwegs. Natürlich gilt die freie Arztwahl, aber auch ein Pflegedienst hat ein Interesse daran, nicht mit vielen verschiedenen Zahnärzten zusammenzuarbeiten. Erfahrungsgemäß nutzen gesetzliche Betreuer und auch Betroffene die Angebote der Pflegedienste zu einer Betreuung aus einer Hand.

Zur Kommunikation (Flyer, Überleitungsbögen u. Ä.) können z. B. die Angebote der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg genutzt werden (siehe QR-Code 1). Der erste Kontakt wird über den Pflegedienst vermittelt. Haben sich einige Klienten für die Betreuung entschieden, kann man sich im Rahmen einer gemeinsamen Tour vorstellen und sich ein Bild vor Ort machen. Erfahrungsgemäß können viele Betroffene in die Praxis kommen und dort behandelt werden. Für einige ist die Kontrolle zweimal im Jahr im Rahmen eines Hausbesuches eine große Erleichterung. Und alle haben ein gutes Gefühl, für den Notfall zu wissen, an wen man sich bei Fragen zur Mundgesundheit wenden kann.

Beitrag zur Mundgesundheit bei Pflegebedarf

Die Leistungen Mundgesundheitsstatus, individueller Plan und Aufklärung (PBa und PBb) sowie die Entfernung von Zahnstein (PBZst) zweimal im Jahr, erst recht die neuen parodontalen Behandlungsmöglichkeiten mit der verkürzten Versorgungstrecke und nicht zuletzt die Besuchsleistungen samt Zuschlägen für den personellen, instrumentellen und zeitlichen Mehraufwand sind für die zahnärztliche Betreuung von Menschen mit Pflegebedarf eine große Hilfe. So leistet die Zahnärzteschaft einen weiteren wichtigen Beitrag zur Mundgesundheit auch bei Pflegebedarf.



Zur Kommunikation
mit ambulanten Pflege-
diensten



**mund-pflege.net – Ratgeber
für Fragen zur Mundgesundheit
in der Pflege**

Frischen Sie das Lächeln Ihrer Patienten auf...



...mit der HarmonieSchiene® von Orthos

Zahnkorrektur für Erwachsene




Gerade Zähne lachen schöner



Infos auf www.harmonieschiene.de

harmonie®
SCHIENE

Ihr erfahrenes Fachlabor Orthos

-  **Kompetente Fachberatung**
-  **Einfache Abwicklung**
-  **Verlässlicher Partner**



ORTHOS

HAPPY
SUMMER
TIME

PRAXIS
FOKUS

HOCHSAISON FÜR COOLE PREISE

Noch bis zum 30. September 2022 bietet die Schweizer Innovationsschmiede Bien-Air Dental zur **HAPPY SUMMER TIME** knackig kalkulierte Kombiangebote für Winkelstücke der Nova- sowie Classic-Linie und Turbinen der Tornado- und Bora 2-Linie.

Bien-Air Dental hat eiskalt kalkuliert und passend zur schönsten Jahreszeit erfrischend günstige Instrumenten-Deals im Angebot: Bei Bestellung von fünf Winkelstücken der Nova-Linie (rot oder blau) reduziert sich beispielsweise der Gesamtpreis des Pakets um den Preis des günstigsten Winkelstücks. **3 + 1** lautet das Credo bei der Bestellung von vier Winkelstücken der Classic-Linie (rot, blau oder grün) – hier gibts das günstigste Winkelstück kostenfrei on top. Gut zu wissen: Auch die beliebten Micro-Series-Instrumente, die noch kürzer, leichter und ergonomischer sind, sind zur **HAPPY SUMMER TIME** im Angebot.

Wie Eis in der Sonne schmelzen dank attraktiver Bundles auch die Preise für Turbinen: Egal, ob Tornado, Tornado S oder Bora 2 – bei den **4 + 1**- bzw. **3 + 1**-Deals reduziert sich der Gesamtpreis jeweils um den Preis der günstigsten Turbine.

Infos zum
Unternehmen



Bien-Air
Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com



CompuGroup Medical senkt Preise für Konnektorentausch

Die Telematikinfrastruktur (TI) ist die zentrale sichere Infrastrukturlösung, mit der das Gesundheitssystem und Millionen Versicherte in Deutschland bereits heute von der Digitalisierung und einer verbesserten medizinischen Versorgung profitieren. Um zu gewährleisten, dass der Fahrplan zur Einführung der TI eingehalten werden kann, müssen in Deutschland viele Tausend Konnektoren in den zahnärztlichen Praxen und Institutionen ausgetauscht werden. Es gilt nun, ohne Verzögerungen die digitalen medizinischen

Anwendungen durch die Verfügbarkeit der Telematikinfrastruktur weiterhin sicherzustellen. Die CGM beteiligt sich an den anfallenden Kosten für den Konnektorentausch. Das Unternehmen hat den Preis auf die Höhe des Erstattungsbetrags gemäß Schiedsgerichtsspruch abgesenkt, somit fallen Kosten in Höhe von 2.300 EUR an. Diese Preisanpassung gilt auch für alle Kunden, die den Konnektorentausch bereits bei der CGM beauftragt haben.



Infos zum
Unternehmen



CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH
Tel.: +49 261 8000-1900 • www.cgm-dentalsysteme.de



Garantie-
Verlängerung

4
Jahre
halber
Preis

Neue KaVo Garantieaktion

15.06. – 15.11.2022

Jetzt 4 Jahre zusätzlich
zum halben Preis!

KaVo Garantiert! Beim Kauf einer neuen KaVo Behandlungseinheit wählen Sie eine Garantieverlängerung von 4 Jahren zum Preis von 2.

Diese Aktion zum Aktionspreis von 1.100 €* für die KaVo E70/E80 Vision und KaVo uniQa und 1.000 €* für die KaVo Primus 1058 Life ist nur in Verbindung mit dem Kauf einer neuen KaVo Behandlungseinheit möglich. Kosten für Arbeitszeit sowie Anfahrt/Abfahrt sind nicht enthalten. Diese erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Fachhändler.

Erfahren Sie mehr und vereinbaren Sie eine Produktvorstellung auf:
www.kavo.com/de/garantieaktion

* Preise zzgl. MwSt.

Integrative Oral Medizin (IOM):

Implantate am Scheideweg zwischen Titan und Keramik



Publikationsübersicht zu 15 Forschungsarbeiten von Dr. Dr. Lechner und Co-Autoren zum Themenfeld „Zahnstörfelder und Systemerkrankungen“.

1



In Titanium implants and silent inflammation in jawbone—a critical interplay of dissolved titanium particles and cytokines TNF- α and RANTES/CCL5 on overall health? wird genauer auf dieses kritische Zusammenspiel von gelösten Titanpartikeln und den Zytokinen eingegangen.

2

Krebs, Herzkrankheiten, Neurodegeneration, Magen-Darm-Probleme, Autoimmunerkrankungen und weitere Erkrankungen nehmen in noch nie dagewesener Zahl zu. Warum ist das so? Wie können Zahnärzte zur frühzeitigen Diagnose dieser Krankheiten beitragen? Und haben Zahnärzte vielleicht sogar einen Einfluss auf solchartige Entgleisungen des Immunsystems?

Dem Zahnarzt ist natürlich bewusst, dass mit der Behandlung immunologische Stressoren produziert werden. Die Zeiten, in denen Zahnärzte nur als „Dentist“ behandelt haben, der sich lediglich um das mechanische Kauwerkzeug „Zahn“ kümmerte und die ärztliche, also die immunologische und systemische Verbindung des Oralraums nicht beachtete, sind schon seit den 1950er-Jahren vorbei. Heute verstehen wir uns als (Zahn-)Ärzte, die systematisch nah am ganzen Patienten diagnostizieren und behandeln.

Eine solche ganzheitliche Behandlung ist auch für den langlebigen Einsatz von Implantaten wichtig. Steht die Langlebigkeit dieser im Fokus, muss man sich zwingend die Frage stellen, welches Material am besten ist: Titan oder Keramik? Keramik ist hochfest, dicht in der Oberfläche und kann auch für Allergiker schadlos verwendet werden – damit hat sich das Material bereits erfolgreich bewährt. Aber wie sieht es mit Titan aus? Wichtig ist: Der Pathomechanismus der periimplantären Osseointegration ist eine immunologisch modulierte Interaktion mit einem implantären Fremdmaterial. Die IOM benutzt deshalb prä- und postimplantär den Titan-Sensibilisierungstest (IMD Berlin), um die immunologische Unverträglichkeit eines Titanimplantats festzustellen. Gleichzeitig ist die Absonderung von Titanpartikeln in den umgebenden Alveolarknochen ein Immunstimulans, welches chronisch-degenerative Fettnekrosen provozieren kann (QR-Code 2).

Die IOM wählt bevorzugt Keramikimplantate: Immunologisch neutral und systemisch weniger gesundheitsschädliche „RANTES/CCL5 Silent Inflammation“. Dies lässt sich auch mit dem kritischen Zusammenspiel von gelösten Titanpartikeln sowie den Zytokinen TNF- α und RANTES/CCL5 auf die allgemeine Gesundheit (QR-Code 2) belegen. Um immunologische Folgeerscheinungen zu vermeiden und/oder den langlebigen Einsatz des Implantats zu ermöglichen, muss dementsprechend auch das Material auf den gesamtgesundheitlichen Zustand des Patienten abgestimmt sein.

Schulungen und Education zur IOM unter: <https://icosim.de/academy-informationen/>

Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner

Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München
www.dr-lechner.de



© Dr. Dr. Lechner



Infos zur Autor

id infotage
dental

Wir
sehen
uns!

München
21. - 22. Oktober 2022

Frankfurt
11. - 12. November 2022



THE DIGITALE
WELT
DAS IST IN
UNSERE REGION

BEI UNS
KOMMEN
SIE MIT
IHRER
FACHLICHEN
KOMPETENZ

MUT.
MACHEN.
HEUTE WISSE FÜR DENTALE THEMEN

id infotage dental 2022 unter dem Motto **MUT.MACHEN.**

MÜNCHEN

21. und 22. Oktober

Freitag: 13 – 18 Uhr

Samstag: 10 – 15 Uhr

FRANKFURT AM MAIN

11. und 12. November

Freitag: 11 – 18 Uhr

Samstag: 9 – 17 Uhr

Nach coronabedingter Pause sind die Vorbereitungen für die id infotage dental 2022 in vollem Gange. Unter dem Motto MUT.MACHEN. sollen im Herbst 2022 endlich wieder Präsenzmessen in München und Frankfurt am Main stattfinden. Eine gute Gelegenheit, persönliche Kontakte zu knüpfen und in den fachlichen Austausch zu treten. Die LDF kann als Veranstalterin der regionalen Dentalmessen id infotage dental für beide Standorte eine positive Resonanz seitens der Aussteller vermelden. Zwar sei aufgrund der Pandemie die Messlatte schon wesentlich niedriger angesetzt worden als in den Vorjahren, doch fällt die Zahl der registrierten Anmeldungen bereits höher aus als geplant. Beide Veranstaltungen sind zudem an neuen Standorten zu finden: In München zieht man auf das Gelände des MOC und in Frankfurt wechselt man auf dem Messegelände in die praktisch gelegene Halle 1.

Weitere Infos sind auf www.infotage-dental.de zu finden.

Quelle: LDF GmbH

INFOS ZU DEN
ID INFOTAGEN DENTAL



ANZEIGE

Immer mehr Zahnärzte weltweit sind begeistert:

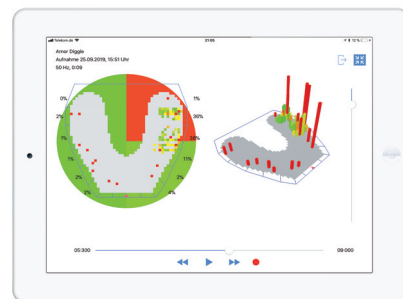


OccluSense®

Innovatives Handgerät für die digitale Okklusionsprüfung.

Setzen auch Sie ab sofort auf das preisgekrönte OccluSense®-System:

- 60µ dünne, flexible Einweg-Drucksensoren erfassen statische sowie dynamische Okklusion
- Datenübertragung an OccluSense®-iPad-App per WLAN
- Rote Farbschicht markiert zusätzlich die okklusalen Kontakte auf den Zähnen Ihrer Patienten
- Vermeiden Sie Fehlbelastungen bei Implantat getragenen Suprakonstruktionen und beteiligter Strukturen
- Erkennen Sie Frühkontakte vor und während okklusaler Korrekturen sowie Fehlbelastungen auf der Laterotrusions- und Mediotrusionsseite
- Dokumentieren Sie okklusale Veränderungen während kieferorthopädischer Behandlungen
- Verbessern Sie die Kommunikation mit Ihren Patienten durch die visuelle Darstellung der Okklusion



Erhältlich im dentalen Fachhandel!

Gefördert durch:
Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie
aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG | Oskar-Schindler-Str. 4 | 50769 Köln
Tel.: 0221-709360 | Fax: 0221-70936-66 | info@occlusense.com | www.occlusense.com
Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG, registered in Germany and other countries.
Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.

Mehr Infos unter:
www.occlusense.com
und YouTube





Infos zum
Unternehmen



22. Lübecker hoT-Workshop ALS KOSTENLOSER LIVESTREAM

Coronakrise, Umweltbelastungen, psychiatrische Erkrankungen: Der 22. hoT-Workshop richtet den Blick auf ganzheitliche Gesundheit und die Möglichkeiten des indikationsspezifischen Einsatzes der orthomolekularen Medizin. Damit bietet das Programm mit dem Schwerpunkt Herdengesundheit sowie Immunität bei COVID-19 und Zahnmedizin spannende Vorträge von Allergien über dentale Gesundheit bis zu Psychologie. Zu den Referenten gehören Prof. Dr. med. dent. Olaf Winzen (Schnelle und nachhaltige Ergebnisse in der Oralchirurgie durch die Behandlung des Mikrobioms mit der hoT), Dr. med. Michael Nehls (Herdengesundheit: Der Weg aus der Coronakrise und die natürliche Alternative zum globalen Impfprogramm), Dr. rer. nat. Hans Peter Weinschenk (Mikronährstoffe bei psychiatrischen Erkrankungen: Neue mentale Stärke – selbst in viral schwierigen Zeiten!), Dr. rer. nat. Hermann Kruse (Pestizidrückstände und Migrationen von Schadstoffen aus Bedarfsgegenständen. Schützen uns Verordnungen?) und Prof. Dr. med. Harald Stossier (Fettlösliche Vitamine zwischen Mangel und Überdosierung). Der Workshop findet unter der wissenschaftlichen Leitung von Peter-Hansen Volkmann, Arzt für Allgemein- und Sportmedizin mit Schwerpunkt Naturheilverfahren, statt.

Ausführliche Informationen und Anmeldung unter: www.vbn-verlag.de/veranstaltungen

hypo-A GmbH • Tel.: +49 451 3072121 • www.hypo-a.de



Infos zum
Unternehmen

DAMPSOFT GmbH

Tel.: +49 4352 9171-16
www.dampsoft.de

DIGITALES PRAXISMANAGEMENT IM LIVECHECK

Praxisgründer aufgepasst! Wer digitale Helfer für sein künftiges Praxismanagement einmal live erleben möchte, kann sich im Herbst umfassend Überblick verschaffen: Auf den Messen Fachdental Südwest in Stuttgart (14. und 15. Oktober 2022) sowie id infotage dental in Frankfurt am Main (11. und 12. November 2022) präsentiert der Softwarehersteller DAMPSOFT neueste Lösungen für das digitale Praxismanagement und stellt sich den Fragen der Interessierten. Wer auf den Messen nicht dabei sein kann, dem bietet DAMPSOFT regelmäßig Webinare zum Kennenlernen an. Nächster Termin: 30. September 2022. Experten zeigen die wesentlichen Funktionen der marktführenden Praxisverwaltungssoftware DS-Win und der Athena-App für Patientenaufklärung und Anamnese sowie deren perfektes Zusammenspiel für einen effizienten Workflow in der eigenen Zahnarztpraxis.

Mehr erfahren und unverbindlich anmelden:

www.dampsoft.de/startup

Verbesserungspotenziale in der Abrechnung

Die Messebesucher der Fachdental Südwest 2022 in Stuttgart erwartet in diesem Jahr eine besondere Herausforderung: Es geht um die professionelle Fehlersuche. Die PVS dental nimmt es damit ganz genau! Sie baut auf über 90 Jahre Erfahrung, Tradition und Wissensaneignung in der Privatliquidation und bietet so eine der genauesten Rechnungsprüfungen auf dem Markt. So identifizieren die Abrechnungsmanager bei 97 von 100 PVS dental-Neukunden Verbesserungspotenziale in der Abrechnung. Kunden der PVS dental haben die Möglichkeit, deutschlandweit und zusätzlich Patienten mit Hauptwohnsitz in der Schweiz, Belgien, den Niederlanden und Österreich im Factoring abzurechnen. Auf dem Messestand der PVS dental dürfen sich die Messebesucher selbst auf Fehlersuche begeben – nicht bitterernst, sondern im Rahmen einer kurzweiligen Fehlersuche in Bildvergleichen. Akribische Fehlersuche lohnt sich auf alle Fälle, ein E-Scooter als Hauptgewinn macht Lust auf die Teilnahme. Die Gebietsleiter und Key Account Manager freuen sich darauf, Interessierte am **Stand C12 in Halle 6** persönlich kennenzulernen und individuell zu beraten.



MEHR INFOS



PVS dental GmbH • Tel.: 0800 6646904 • www.pvs-dental.de

ANZEIGE

Empfehlen Sie Ihren kleinen Patienten den TESTSIEGER unter den Kinderzahnpasten



TESTSIEGER

Stiftung
Warentest
test
+
SEHR GUT
(1,1)
Im Test: 21
Kinderzahnpasten
Ausgabe
8/2022
www.test.de
22JA03

mit 1.000 ppm Fluorid aus Aminfluorid



Hier mehr erfahren

elmex

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



© GC germany

GRENZENLOSE FORTBILDUNG auf fachlich hohem Niveau

**WEITERE KURS-
INFORMATIONEN
GIBT ES HIER:**



Im Bereich der Fort- und Weiterbildung ist GC bekannt für innovative Formate und spannende Themen. Auch 2022 überzeugt das Kursprogramm mit einem interessanten Spektrum an zahnmedizinischen Fortbildungen; sowohl in Deutschland als auch am GC Campus in Leuven (Belgien). Ob Präsenz- oder Online-Fortbildung – das Unternehmen bleibt der Devise treu: Zahnmedizinische Weiterbildung muss für ALLE erreichbar sein. In der aktuellen, schnellleibigen Zeit ist es essenziell, zahnmedizinisches Wissen auf

hohem Niveau detailliert sowie differenziert und zugleich auf den Punkt komprimiert zu vermitteln. Dieser Anforderung wird GC mit einem modern strukturierten Kurswesen gerecht. Hoch spezialisierte internationale Referierende vermitteln ihre Themen praxisorientiert, knackig formuliert und wissenschaftlich fundiert. 2022 steht die zahnärztliche Arbeit mit Composites sowohl prothetisch als auch restaurativ im Fokus. In den Fortbildungen werden unterschiedliche Verfahrenstechniken und Produktklassen – beispielsweise die Arbeit mit einem hochfesten, injizierbaren Universal-Composite, glasfaserverstärkten Composites, selbstadhäsiven Universal Composites oder einem Glas-hybrid-Material – fokussiert.

ANZEIGE



#mithydroxylapatit

SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:

- Endodontischer Reparaturzement
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch so ökonomisch
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung



Neue Rezeptur!
Mit Hydroxylapatit

GC Germany GmbH

Tel.: +49 6172 99596-0

europa.gc.dental/de-DE



Infos zum Unternehmen

**Mit SAFEWATER deine Trinkwasser-
hygiene sicher aufstellen und
bis zu 10.000 € Kostenersparnis p.a.***



**Komplexe Trinkwasser-
installationen** haben viele
Ursachen für die Verkeimung
der Trinkwasserleitungen.

SAFEWATER
macht Trinkwasser mit
patentierter Technologie sicher.

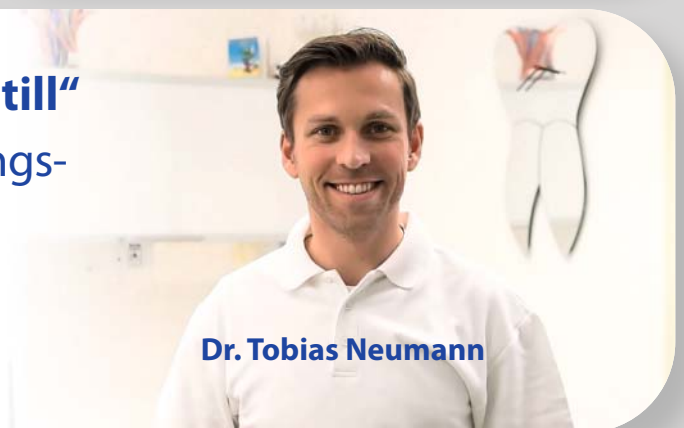


**Gegen Legionellen, Biofilm
und Pseudomonaden.**

„Meine Einheit stand regelmäßig still“

„Ich hatte ständig defekte Übertragungs-
instrumente. Bauteile gingen kaputt,
der Verschleiß war enorm.“

Kunde seit 2013 aus Templin.



Dr. Tobias Neumann

*Erfahrungswerte
aus 1.000+ Top-Praxen in
Deutschland und
Österreich



**Jetzt Termin vereinbaren.
Fon 00800 88 55 22 88
www.bluesafety.com**

MIT RICHTIGER ABRECHNUNG

den Umsatz der Zahnarztpraxis steigern

Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) regelt die Abrechnung von Leistungen außerhalb der vertragsärztlichen Verordnung. Für PZR, Zahnimplantate, funktionsanalytische Leistung etc. erstellen Zahnärzte in der Regel eine Privatliquidation nach den Vorschriften der GOZ. Auf den ersten Blick erscheint diese Abrechnung sehr kleinteilig und aufwendig. Sie stellt jedoch sicher, dass die tatsächlich erbrachten Leistungen und Aufwände korrekt abgerechnet und Honorarverluste verhindert werden.

Faktorsteigerung nach §5 der GOZ nutzen

Über den Steigerungsfaktor dürfen Zahnärzte unter Berücksichtigung der Schwierigkeit, des Zeitaufwands sowie der Umstände bei der Leistungsausführung nach beliebigem Ermessen bestimmen. In der Praxis können das z. B. gesundheitliche Einschränkungen wie Allergien oder Größe des Kiefers sein. Ein überdurchschnittlicher Zeitaufwand liegt bei besonderen Aufklärungsgesprächen beispielsweise bei Angstpatienten vor. Wird die Ausführung der Behandlung durch starken Speichelfluss, Würgereiz oder anderen vom Durchschnitt abweichenden Ausführungsarten beeinflusst, können Sie einen höheren Faktor ansetzen.

Richtig aufklären und dokumentieren erleichtert die Abrechnung

Behandlungskosten, die nicht von der Krankenkasse übernommen werden, gehören zwingend zum Aufklärungsgespräch. Informieren Sie Patienten schriftlich und rechtzeitig vor der Behandlung über die voraussichtliche Höhe der Kosten. Bei Selbstzahlerleistungen oder IGeL bildet eine schriftliche Einwilligungserklärung die Grundlage für Vergütungsforderungen. Auch die Dokumentationspflicht ist eine wichtige Voraussetzung für eine korrekte GOZ-Abrechnung. Unvollständig und unstrukturiert drohen Honorarverluste und finanzielle Einbußen. Um die Abrechnung so verständlich wie möglich zu gestalten, sollte neben Gebührenziffern die Behandlung auch textlich festgehalten werden. Checklisten und Textbausteine können diese Arbeit erleichtern.

Richtig abrechnen nach GOZ – 6 Tipps zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit

Noch mehr praktische Tipps und detaillierte Ausführungen zur GOZ-Abrechnung können Sie hier im E-Book *Richtig abrechnen nach GOZ – 6 Tipps zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit* nachlesen.



GOZ-Training – Honorarverluste vermeiden

Schauen Sie sich kostenlos das thematisch passende On-Demand-Seminar an. Sammeln Sie hier zudem 2 CME-Punkte – von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Berlin anerkannt. **Jetzt starten!**



INFORMATION ///

Doctolib GmbH
www.doctolib.info



Infos zum Unternehmen

PRAXIS
FOKUS



Dental Nights 2022 – ab sofort kostenfrei anmelden

Mit den Dental Nights hat Wawibox eine Institution geschaffen, die sich jährlich den Themenfeldern Patienten, Team und Wirtschaftlichkeit widmet. Dieses dreitägige abendliche Online-Format richtet sich an das gesamte Praxisteam. „Unsere Dental Nights sind die zeitgemäße Bühne für Impulse, Perspektiven und Dialog. Die Referierenden der Dental Nights dürfen alles – nur nicht den Praxisbezug verlieren“, so Lilla Ackermann-Paulheim, Marketingleiterin Wawibox. Vom 25. bis 27.10. bieten die Dental Nights jeweils von 17.30 bis 20.30 Uhr ein abwechslungsreiches Programm: Ein Gespräch zu aktuellen Themen, gefolgt von einem Impulsvortrag und

einem CME-Vortrag. Abgerundet wird jeder Abend mit einer Achtsamkeitspause und einer Diskussionsrunde. Mit dabei sind unter anderem Alexandra Pedersen, Birgit Hühn, Charlie Neumann, Susie Weber, Dominik Groß und Michael Noack. Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung für die kostenfreie Teilnahme finden sich unter www.dentalnights.de

Wawibox
(ein Angebot der caprimed GmbH)
Tel.: +49 6221 52048030
www.wawibox.de

Infos zum
Unternehmen



ANZEIGE

30 **solutio**
Jahre

Wir feiern Jubiläum: 30 Jahre solutio

Wir sagen Danke für 30 gemeinsame Jahre und möchten dies mit Ihnen feiern!
Profitieren Sie von zahlreichen Aktionen für Kunden und Neukunden, individuellen Angeboten für Praxisgründer und Softwarewechsler und vielen weiteren Top Deals!

Bleiben Sie auf
dem Laufenden:



@charlybysolutio

Jede Woche eine neue Aktion.
Jetzt entdecken: 30-jahre-solutio.de



Multithematische Webinarreihe: Immer mittwochs, immer mittags

KOSTENLOS | JE EIN FORTBILDUNGSPUNKT



Kompakt, zeitsparend, effektiv und kostenlos: Unter diesen Prämissen hat Permadental sein informatives Fortbildungs-menü für den Herbst 2022 konzipiert. Die hochaktuelle Webinarreihe wird seit August während der Mittagspause von 13 bis 14 Uhr serviert und läuft bis Dezember. Zubereitet und präsentiert von erfahrenen Referenten, bewertet und belohnt mit je einem Fortbildungspunkt pro Seminar.

Angefangen beim hochmodernen Intraoralscanner i700/i700w von Medit und dem digitalen Designvorschlag permaView über die F.I.T. Forma® Injektionstechnik und das kassenkonforme UKPS-Programm Respire bis hin zum digitalen Workflow für die Totalprothetik EVO fusion reichen die Themen der praxisnahen Fortbildungsreihe. Die Webinarreihe wird komplettiert mit einem Vortrag zu einem universalen selbstadhäsiven Befestigungskomposit und erhält besonders mit den Clear-Aligner-Webinaren (TrioClear™) für Starter und Fortgeschrittene (in englischer Sprache) das Sahnehäubchen.

Anmeldungen unter E-Mail: kundenservice@permadental.de und www.permadental.de/webinarreihe oder Telefon: +49 2822 7133022.

ONLINE-ANMELDUNGEN

Permadental GmbH
www.permadental.de



Ohne den Feierabend oder die Arbeitszeit zu unterbrechen und ohne aufwendige Reisen können sich Behandler und Praxismitarbeiter über Themen informieren, die das ganze Praxisteam interessieren.

51. Internationaler Jahreskongress der DGZI in Berlin

www.dgz-jahreskongress.de



**ONLINE-ANMELDUNG
UND PROGRAMM**



Infos zur
Fachgesellschaft



OEMUS MEDIA AG
event@oemus-media.de
Tel.: +49 341 48474-315
www.dgz-jahreskongress.de

Am 30. September und 1. Oktober führt die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) ihren 51. Internationalen Jahreskongress im Hotel Vienna House Adel's in Berlin durch. Teilnehmer können im Rahmen der Veranstaltung nicht nur das eigene Wissen erweitern und auffrischen, sondern haben auch die Gelegenheit, in Diskussionen und praktischen Kursen die tägliche Arbeit in der Praxis zu optimieren. Unter der wissenschaftlichen Leitung von DGZI-Präsident Dr. Georg Bach bieten drei Vortragsessions ein wissenschaftlich fundiertes Update mit Fallbeispielen, Analysen der aktuellen Studienlage und Fazits für den Praxisalltag: Session 1 widmet sich der Knochenaugmentation, Session 2 der Prothetik und Session 3 der Kera-mikimplantologie. Ergänzt wird das Vortragsprogramm mit dem Zukunftspodium „Young Generation DGZI“, den Table Clinics, der Abrechnungslounge sowie einer großen Dentalausstellung mit über 30 Ausstellern.

KaVo gewinnt German Innovation Award 2022

Bei KaVo dreht sich unter dem Unternehmensleitspruch „Dental Excellence“ seit mehr als 100 Jahren alles um das Thema Innovation – und jetzt ist diese mit dem German Innovation Award prämiert worden. Der KaVo Gewinner, die DIAGNOcam Vision Full HD, steht damit nun sprichwörtlich in ausgezeichneter Weise für die Innovationskraft des Biberacher Unternehmens. Die Jury war sich einig: Die neue KaVo Intraoralkamera DIAGNOcam Vision Full HD verdient eine Gold-Prämierung. *„Die KaVo DIAGNOcam Vision Full HD ist die erste Intraoralkamera im Dentalmarkt, die mit nur einer einzigen Aufnahme zwei zusätzliche Diagnosebilder für tiefgehende Einblicke in die Zahnstruktur liefert und damit eine frühzeitige Erkennung von Karies ermöglicht – und das ohne Aufsatzwechsel oder den Patienten zu röntgen.“* Dank moderner Transilluminationstechnologie und Fluoreszenzaufnahmen wird die Kariesdiagnostik durch die DIAGNOcam Vision Full HD auf ein neues Level gehoben. Weiter heißt es in der Jury-Begründung: *„Bemerkenswert ist die hohe Qualität der Full-HD-Aufnahmen, die klar, völlig verzerrungsfrei und in natürlichen Farben erscheinen. Sympathisch ist auch das geringe Gewicht der Kamera, das in Verbindung mit der durchdachten Ergonomie eine komfortable Handhabung und ermüdungsfreies Arbeiten verspricht. Ein bahnbrechendes Produkt, das eine wesentliche Auswirkung auf traditionelle Behandlungsmethoden erwarten lässt, nicht nur, weil durch eine frühzeitige Erkennung von Karies ein Zahn gerettet werden kann oder tieferes Bohren vermieden, sondern Patienten auch das Röntgen und eine damit verbundene Strahlenbelastung erspart wird.“* Abgerundet wird das Gewinnerpaket durch die intuitive Plug-and-play-Patientenkommunikation, die eine moderne, transparente Patientenaufklärung optimal unterstützt.



Edwin Fieseler (links), Marketing KaVo Dental und Lutz Dietzold, Geschäftsführer Rat der Formgebung.



KaVo Dental GmbH • Tel.: +49 7351 56-0 • www.kavo.com

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Spülen mit System

NEU!

HISTOLITH
NaOCl 1%

HISTOLITH
NaOCl 3%

HISTOLITH
NaOCl 5%

CALCINASE
EDTA-Lösung

CHX-Endo
2%



**Mehr drin
als man sieht:**

Bei unseren Endo-Lösungen ist das ESD-Entnahmesystem bereits fest eingebaut.

**Einfach - Sicher
Direkt**

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
D-72135 Dettenhausen, Tel.: +49 71 57 / 56 45 - 0
Fax: +49 71 57 / 56 45 50, Email: info@legeartis.de

www.legeartis.de

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, **wh.com**

Synea Fusion: Das erfolgreichste Winkelstück Deutschlands von W&H

2 zum
halben
Preis*

Ein echter Champion

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was sie so erfolgreich macht? Die Modellreihe verbindet die überragenden Synea Qualitäten mit konkurrenzloser Lebensdauer – und das zu günstigen Anschaffungskosten.

* mehr Infos unter wh.com





syneq FUSION

Ausgangsbefund mit
BOP+ an Zahn 36.

Nichtchirurgische Behandlung tiefer persistierender Parodontaltaschen

© Dr. Hakan Bilhan

Ein Beitrag von Prof. Dr. Anton Friedmann, Dr. Hakan Bilhan und Dr. Rico Jung

FACHBEITRAG /// Trotz Einhalten postoperativer Mundhygieneprotokolle und der UPT-Intervalle können tiefe Parodontaltaschen und Entzündungsreaktionen persistieren. Im vorliegenden Beitrag soll die Behandlungstrecke mit dem Clean & Seal-Konzept im Rahmen der antiinfektiösen Therapie (AIT) beziehungsweise der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) vorgestellt werden. Hierbei handelt sich um eine Kombination aus mechanischem Debridement, unterstützt durch sorgfältige Dekontamination mithilfe eines antimikrobiellen Gels auf Hypochloritbasis zur Keimreduktion und Entfernung des Biofilms, gefolgt von der Applikation von vernetzter Hyaluronsäure zur Unterstützung von Heilungsprozessen und zum Versiegeln der gereinigten Wundstelle vor einer erneuten Infektion.

Prof. Dr. Friedmann
Infos zum Autor



Literatur



Hinweis: Alle im Beitrag benannten Produkte entstammen der Regedent GmbH

Bei der Parodontalerkrankung spricht man von einer Entzündungsreaktion auf die bakterielle Infektion, die hauptsächlich durch Bildung strukturierter pathogener Biofilme hervorgerufen wird. Auf eine Entzündung des parodontalen Weichgewebes folgt eine Resorption des Zahnhalteapparats.¹ Insbesondere tiefe Taschen oder Furkationen begünstigen Biofilme, die die Entzündungsreaktion auslösen und somit das Risiko eines Zahnverlusts erhöhen.²

Kombibehandlung und die neue PAR-Richtlinie

Anfang des letzten Jahres veröffentlichte die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DGPARO) eine neue Richtlinie zur Behandlung von Parodontitis, als eine deutsche Implementierung der S3-Leitlinie *Treatment of Stage III/IV Periodontitis* der European Federation of Periodontology (EFP).

Entsprechend der Diagnose nach Stadien und Grading sieht die Leitlinie ein stufenweises, aufeinander aufbauendes Therapiekonzept vor. Neben der in drei Phasen aufgliederten APT erfährt vor allem die UPT eine längst überfällige Aufwertung.

Bei persistierenden tiefen Taschen mit Entzündungszeichen ist in der Regel eine chirurgische Behandlung vorgesehen, worunter die regenerative Parodontalchirurgie unter bestimmten Voraussetzungen eine gute Option darstellt, um den verloren gegangenen Zahnhalteapparat wiederherzustellen.³ Parodontalchirurgische Therapiemaßnahmen sind jedoch auch mit Nachteilen verbunden. Die Behandlungsschritte sind invasiv und aus der Perspektive der Patienten meistens nicht gerne gesehen. Außerdem sind sie technisch



[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unsere Angebote für Ihre Praxis:

smart ZMV

Mit einer intelligenten Abrechnungs- und Verwaltungslösung schafft [dentisratio] Freiräume in Ihrer Zahnarztpraxis.

Systemisches Coaching

Mit [dentisratio] aktivieren Sie Ihre eigenen Ressourcen und finden individuelle Lösungen.

Betriebswirtschaftliche Beratung

Sie treffen strategische Entscheidungen, [dentisratio] berät und begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

[dentisratio] erarbeitet Ihr Konzept für eine zukunftssichere Transformation von der Karteikarte zum digitalen Praxissystem.

Sie finden uns unter
www.dentisratio.de

[dentisratio]

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio GmbH · Großbeerenstraße 179 · 14482 Potsdam
Telefon 0331 979 216 0 · Fax 0331 979 216 69
info@dentisratio.de · www.dentisratio.de



Vorbereitung von PERISOLV.

aufwendig und setzen deswegen aufseiten der Behandler ein Mindestmaß an entsprechender Erfahrung voraus. Die Sehnsucht nach effektiven adjuvant, nichtchirurgischen Protokollen für subgingivale Behandlungen ist deswegen verständlich. Die bisher etablierten Protokolle bieten jedoch in Bezug auf dauerhafte klinische Verbesserungen hinsichtlich der Sondierungstiefen und Attachmentlevel-Änderungen keinen verlässlichen Ansatz.

Nichtchirurgische Behandlung tiefer Zahnfleischtaschen

Es ist bekannt, dass die Kontrolle und Entfernung des Biofilms den Grundbaustein eines erfolgreichen parodontalen Gesamtkonzeptes bildet. In der neuen Leitlinie wird ausdrücklich die gründliche mechanische subgingivale Behandlung der betroffenen Taschen mit Hand- und/oder Ultraschallinstrumenten betont, während Lasersysteme inklusive der Photodynamischen Therapie oder Pulverstrahlverfahren hierbei nicht empfohlen werden. In einigen

limitierten Fällen kann die begleitende systemische Antibiotikagabe bzw. die Anwendung von lokalen Adjuvantien in Erwägung gezogen werden.²

Nach unserer Auffassung ist der Einsatz von antimikrobiellen Substanzen kombiniert mit bestimmten Biologics eine wertvolle Option bei der Kontrolle von Biofilm und hilfreich, um langfristig stabile parodontale Zustände zu erreichen. Diese Zusätze können die Biofilmentfernung und gleichzeitig die parodontale Heilung preiswert unterstützen.^{4,5}

In unserer Abteilung wird das sogenannte Clean & Seal-Konzept angewandt, das adjuvant zur mechanischen Reinigung einen Einsatz eines Reinigungsgels basierend auf Hypochlorit (NaOCl) vorsieht (PERISOLV). Anschließend wird der Defekt mit einer vernetzten Hyaluronsäure (hyaDENT BG) mit dem Ziel versiegelt, einer Reinfektion der Parodontaltasche vorzubeugen und die parodontale Heilung auf Zellebene zu fördern.



Kreuzvernetzte Hyaluronsäure
hyaDENT BG.

Modulares Factoring nach Maß

Erfolg für Ihre Praxis

Unser modulares Factoring stellt Ihre Praxis auf sichere Beine: Steigern Sie Ihren Umsatz und senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

Factoring bedeutet:

WENIGER

- ✓ Organisationsaufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches Risiko

MEHR

- ✓ Liquidität für die Praxis
- ✓ Umsatz
- ✓ Service für Ihre Patient*innen
- ✓ Wachstum



Health AG
Lübeckertordamm 1-3
20099 Hamburg

T +49 40 524 709-234
start@healthag.de
www.healthag.de

#gemeinsamstark



Die adjuvante Applikation eines Reinigungsgels auf NaOCl-Basis bei der mechanischen Reinigung

Das Hypochlorit-Gel ist ein Zweikomponentenpräparat, bestehend aus einer 0,95-prozentigen NaOCl- und einer Aminosäurelösung. Beide Komponenten werden unmittelbar vor dem Gebrauch miteinander vermischt.

Ergebnisse von In-vitro-Studien über die Gelanwendung zeigten positive antimikrobielle Eigenschaften, insbesondere gegen einen Biofilm bestehend aus parodontalpathogenen Krankheitserregern.⁶ Neben der degranulierenden Wirkung, die die mechanische Instrumentierung des Defektareals unterstützt, reduziert das Hypochlorit-Gel signifikant die Vitalität von

Biofilmen, die überwiegend von gramnegativen Spezies gebildet werden. Das unterstreicht das hohe Potenzial, als Adjvans zur mechanischen Therapie von Parodontalerkrankungen beizutragen. Aus der Medizin sind diese Präparate für die erfolgreiche topische Anwendung in der Behandlung von chronischen diabetischen Wunden und Hautulcera⁷ bekannt. Die wiederholte Behandlung mit dem Gel erzeugt ein effektives Debridement des Wundareals, und eine statistisch signifikant verbesserte Wundheilung folgt nach. Bei der subgingivalen Applikation von Natriumhypochlorit wird eine kontrollierte Chemolyse des Saumepithels bewirkt, ohne einen signifikanten Einfluss auf das umliegende Gewebe auszuprägen.⁸ In einer an der Abteilung für Parodontologie der Universität Witten/Herdecke in vitro durchgeführten Studie⁹ zeigte das Gel an extrahierten Zähnen eine Verkürzung der Reinigungszeit der Wurzeloberflächen von 47 Sekunden auf 32 Sekunden. In einer Anfang dieses Jahres veröffentlichten randomisierten kontrollierten Studie konnte gezeigt werden, dass die adjuvante Anwendung des NaOCl-Gels zu einer statistisch signifikanten Verbesserung der parodontalen Messparameter führte.¹⁰ Nach sechs Monaten wurden in der NaOCl-Gruppe im Vergleich zur Kontrollgruppe statistisch signifikant weniger Stellen mit erhöhten Sondierungswerten gemessen und auch weniger Entzündungsgeschehen (Sondierungsblutung) verzeichnet.





Röntgenbefund zeigt knöcherne
Auffüllung der ehemaligen Tasche.

Vernetzte Hyaluronsäure (xHyA) zur Versiegelung

Die Hyaluronsäure (HA) besitzt einige wichtige Eigenschaften, die den Heilungsprozess unterstützen können, insbesondere in kompromittierten Situationen, wie sie bei tiefen oder unzugänglichen Parodontaltaschen oft vorkommen. Die Hyaluronsäure ist stark hygroskopisch, 1 g HA kann bis zu sechs Liter Wasser aufnehmen,¹¹ bindet das Blut sofort und hat eine schnelle Wirkung auf die Bildung eines Koagels und auf die Stabilisierung des gereinigten Wundbereichs. Hyaluronsäure wirkt bakteriostatisch und kann somit das Risiko einer bakteriellen Wiederbesiedelung der Wundstelle verringern,^{12, 13} fördert die Angiogenese bei chirurgischer Anwendung postoperativ und beeinflusst die Wundheilung positiv.^{14–16} Chronisch entzündete Wunden können insbesondere von HA und durch ihre modulierende Wirkung besonders gut behandelt werden. Es gibt Studien, die zeigen, dass HA die Heilung diabetischer Wunden verbessert.¹⁷ In einer Tierstudie an diabetischen Ratten wurde gezeigt, dass die HA-Behandlung des implantierten Fremdkollagens zu einer signifikanten Verlangsamung des Abbauprozesses von Kollagen, vermutlich aufgrund einer HA-induzierten Herabregulierung der Makrophagenaktivität, führte. Letztere ist bei Diabetikern stärker ausgeprägt als bei normoglykämischen Patienten und kann zu einer unkontrollierten Resorption führen.¹⁸

INFORMATION ///

**Prof. Dr. Anton Friedmann | Dr. Hakan Bilhan
Dr. Rico Jung**
Abteilung für Parodontologie der
Universität Witten/Herdecke

Doctolib



500 € Fortbildungsbudget geschenkt!

**ZWP & Doctolib schenken Ihnen
eine Fortbildung Ihrer Wahl**



Mit Doctolib gewinnen Sie Patient:innen für attraktive Vorsorge-, HKP- und Selbstzahlerleistungen und steigern so den Umsatz Ihrer Praxis um Ø 27 Tsd. € pro Jahr/Zahnmediziner:in.*

Jetzt bares Geld sparen!



Mit Doctolib starten & kostenlos eine Fortbildung Ihrer Wahl erhalten!



Den QR-Code mit dem Smartphone scannen oder die unten stehende Website aufrufen und alle Infos erhalten.

doctolib.info/wachstums-boost

*Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf doctolib.info/zahnarzt

ZWP **ZAHNARZT**
WIRTSCHAFT PRAXIS

Zahngold-Recycling

„Das zeigt, was viele Einzelne gemeinsam bewirken können“

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

INTERVIEW /// Seit Anfang des Jahres startet Kulzer mit einer Kampagne zum Thema Zahngold-Recycling durch. Der Hanauer Recycling-Experte unterstützt Praxen und Patienten dabei mit einem kostenfreien Aktionspaket und sorgt damit für einigen Mehrwert.

Das Recycling von Zahngold schont nicht nur unsere Umwelt, indem es den Abbau aus Primärquellen wie Minen und Bergwerken und Raubbau am Regenwald verhindert. Ebenso können die Erlöse aus dem gesammelten Zahngold von Praxen und Patienten an karitative Zwecke gespendet werden. Eine echte Win-win-Situation, die Zahnarztpraxen positioniert, Patienten bindet und zugleich Gutes bewirkt. Worauf also warten? Jörg Faller, Teamleiter Vertriebs-Support bei Kulzer und verantwortlich für den Bereich Edelmetall-Recycling, erläutert, wie es geht.

Herr Faller, als Recyclingexperte unterstützt Kulzer seit Jahresbeginn mit einer besonderen Kampagne Praxen und Patienten beim Sammeln von Zahngold. Wie ist die Resonanz?

Wir erhalten zu der Kampagne vielfältige Reaktionen. Was uns freut, ist die Tatsache, dass mittlerweile auch gemeinnützige Organisationen auf uns zukommen und anfragen, ob und wie sie die Kampagne für ihre eigenen Altgoldaktionen nutzen können. Zahnärzte fragen auch gezielt nach Organisationen, die mit dem gesammelten Altgold unterstützt werden können. Auch bei unseren



Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen

JÖRG FALLER

IST TEAMLEITER
VERTRIEBS-SUPPORT
DEUTSCHLAND BEI
KULZER UND
VERANTWORTLICH
FÜR DEN BEREICH
EDELMETALL-
RECYCLING.



ANZEIGE

Webinaren haben wir sehr viele Fragen von Teilnehmenden erhalten. Wie auch wir, waren bzw. sind viele über das Verhältnis des CO₂-Ausstoßes zwischen Recycling und dem Primärabbau von Gold in Minen überrascht.

Anscheinend hat Kulzer mit der Kampagne den Zeitgeist getroffen. Welchen Nutzen haben Praxen und Patienten vom Sammeln des Zahngoldes?

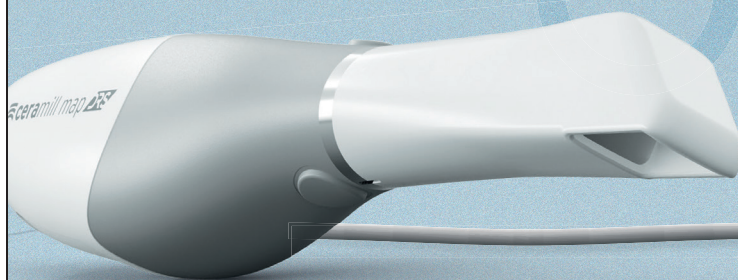
Das sind mehrere Aspekte. Für Patienten besteht die Möglichkeit, sich mit einer ausgegliederten Krone oder Brücke zu engagieren. Das ist für jeden Einzelnen durch den Einwurf in die Sammeldose ohne viel Aufwand umsetzbar. Gemeinsam mit anderen Patienten wird die Dose dann gefüllt und die Arbeit von Organisationen unterstützt. Für Praxen ergibt sich die Möglichkeit, durch das Sammeln von Altgold nachhaltig zu handeln, ohne dass ein eigenes Investment notwendig ist. Gleichzeitig sorgen die Praxen und Patienten dafür, dass die in den Kronen und Brücken enthaltenen Edelmetalle recycelt werden und damit dem Rohstoffmarkt wieder zur Verfügung stehen. Nachhaltiges, gemeinsames Handeln von Zahnarzt und Patient ist somit ganz



ceramill® DRS
DIRECT RESTORATION SOLUTION

AMANN GIRRIBACH

DIGITALE ZAHN- MEDIZIN VIELSEITIG UND KOMFORTABEL.



Das System Ceramill DRS für Praxis und Labor!

Mit dem System Ceramill DRS bietet Amann Girrribach eine zukunftsorientierte, komfortable und vielseitig einsetzbare Lösung für die digitale Zahnmedizin. So offen und flexibel, wie Sie es brauchen. Es ermöglicht komfortable CAD/CAM Workflows in der eigenen Praxis genauso wie die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit dem Labor und schafft Ihnen so mehr Freiraum für das Wesentliche.

DRS CONNECTION KIT

PRAXIS



DRS PRODUCTION KIT

PRAXIS




€1.099,-
pro Monat*
Laufzeit 4 Jahre

*Limitiertes Angebot: Aktion gültig bis 31.12.2022. Alle Preise in Euro, exkl. MwSt. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar. Angebot gültig in Deutschland und Österreich, nur für Kunden der Amann Girrribach GmbH. Stand 08/2022, Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Mehr Informationen zum Angebot unter +49 7231 957-100
oder bei einer Live-Demo in Ihrer Praxis.
Jetzt anmelden unter: bit.ly/ag-drs



Amann Girrribach AG
Tel +49 7231 957-100
Tel Int. +43 5523 62333-390
www.amanngirrribach.com



einfach und kann auch für die Praxen zu einer engeren Patientenbindung führen. Gleichzeitig profitieren gemeinnützige Organisationen von dem Erlös. Das zeigt, was viele Einzelne gemeinsam bewirken können.

Die Argumente sind nachvollziehbar. Wie aber sieht es aus mit der Rechtssicherheit – und welchen Weg nimmt das Zahngold bis zum Erlös?

Was mit der ausgegliederten prothetischen Versorgung passiert, entscheidet der Patient, denn er ist Eigentümer dieser prothetischen Versorgung. Viele Patienten sind dankbar, wenn der behandelnde Zahnarzt die Möglichkeit aufzeigt, sich zu engagieren. Die Entscheidung trifft der Patient in der Regel bereits vorher, daher unterstützen wir die Praxis mit Informationen für den Wartebereich.

Zu dem zweiten Teil Ihrer Frage: Wenn die Sammeldose voll ist, kontaktiert die Praxis uns oder die Organisation, für die das Altgold gesammelt wird. Dann erfolgt die Abholung entweder persönlich oder durch einen Paketdienst bzw. Werttransport. Dabei ist zu beachten, dass es leider auch hier Kriminelle gibt, die sich als Mitarbeiter oder Beauftragter von Kulzer oder einer gemeinnützigen Organisation ausgeben. Dabei ist Vorsicht geboten, damit die Sammeldose nicht in falsche Hände gerät. Aber eine Abholung erfolgt nie spontan, sondern wird immer mit der jeweiligen Praxis vorab terminiert. Wenn es Unsicherheiten gibt, können sie uns gerne anrufen.

Bei Kulzer werden alle Wareneingänge dann per Video und Fotos dokumentiert. Das eingesendete Material wird gewogen und die Brutto- und Nettogewichte werden ebenfalls dokumentiert. Anschließend erfolgt über verschiedene Verfahren die Trennung von Nichtmetall und Nichtedelmetall. Dabei wird der Inhalt jedes einzelnen Auftrages auch strikt einzeln bearbeitet. Danach wird das Material geschmolzen und ein Barren gegossen, das heißt jede Anlieferung ergibt einen Barren.

Nachdem der Barren abgekühlt ist, werden auf der Ober- und Unterseite Bohrspäne entnommen und in einer Röntgenfluoreszenzanalyse untersucht. Die Werte der analysierten Edelmetalle sind bei einem homogenen Barren in einem engen Toleranzbereich. Diese bilden dann die Basis für die Errechnung der Ankaufsmengen der einzelnen Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium. Auch nicht mehr getragener oder defekter Schmuck kann übrigens in die Sammeldose gegeben werden.

Auch die gemeinsame Spende von Praxis und Patienten aus dem Zahngold ist eine Option, die wiederum der Patientenbindung dient und ein tolles Statement der Praxis ist. Wie und an wen kann seriös gespendet werden?

Praxen haben viele Möglichkeiten. Es gibt die verschiedenen Spendensiegel von Transparency International Deutschland e.V. bis Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen. Aber auch in jeder Gemeinde oder Stadt sind Einrichtungen, deren Arbeit durch die Erlöse der Altgoldsammlung unterstützt werden können. Für Praxen, die auf der Suche nach Organisationen sind, stellen wir auf unserer Website www.kulzer.de/zahngold eine Übersicht zur Verfügung. Diese Übersicht wurde zusammen mit unserem Partner BonAureus erstellt, der Organisationen bei der Sammlung von Altgold unterstützt. Die Übersicht erweitert sich ständig.

Besteht auch die Möglichkeit einer individuellen Beratung für Praxen und Zahnärzte zu dem Thema Altgold?

Selbstverständlich können sich Praxen und Zahnärzte an uns wenden, wenn es Fragen rund um die Sammlung von Altgold gibt. Wir beraten unsere Kunden seit mehr als 35 Jahren persönlich. Egal, ob die Praxen oder Zahnärzte erst mit der Sammlung von Altgold anfangen möchten oder dies bereits seit Jahren oder Jahrzehnten durchführen. Interessierte erreichen uns per E-Mail an: zahngold@kulzer-dental.com oder telefonisch. Wenn ein Rückruf gewünscht ist, kann uns der Terminwunsch über das Kontaktformular auf unserer Website www.kulzer.de/zahngold einfach mitgeteilt werden, oder man kann uns direkt anrufen unter Telefon 0800 4372522 und Wahl-taste 3. Wir freuen uns auf das Gespräch und helfen gerne weiter.

Auf unserer Website www.kulzer.de/zahngold haben wir alle Informationen, auch die Aufzeichnung unserer Webinare, zusammengestellt.



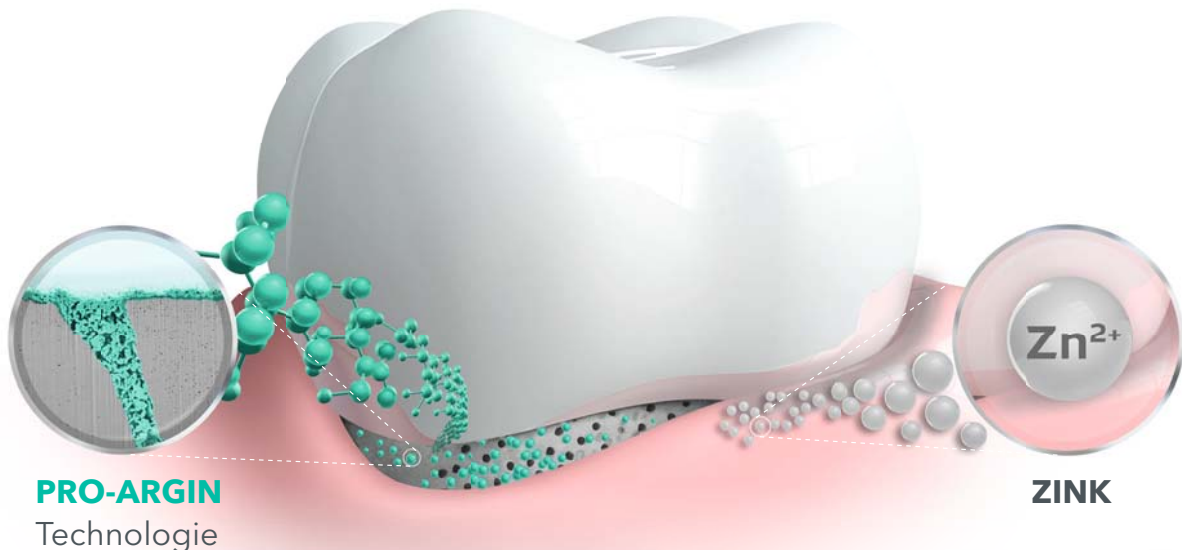
**JETZT MITMACHEN UND
GUTES BEWIRKEN!**

www.kulzer.de/zahngold



Sofortige* Schmerzlinderung und anhaltender Schutz^{1,2}

elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT



- PRO-ARGIN Technologie sorgt klinisch nachweislich für sofortige* und lang anhaltende Schmerzlinderung^{1,2}
- Zink stärkt klinisch nachweislich das Zahnfleisch und hilft, dessen Rückgang vorzubeugen^{**3}

90 % der Patienten bestätigen signifikante Schmerzlinderung^{*4}**



Scannen Sie hier, um mehr zu erfahren oder besuchen Sie cpgabaprofessional.de für weitere Informationen:



* Für sofortige Schmerzlinderung mit der Fingerspitze direkt auf den schmerzempfindlichen Zahn auftragen und 1 Minute lang sanft einmassieren. ** Zahnfleischrückgang ist eine der Hauptursachen von Schmerzempfindlichkeit. *** Nach 2-wöchiger Verwendung der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT Zahnpasta, n = 125 Teilnehmer.

¹ Nathoo et al. J Clin Dent 2009;20 (Spec Iss): 123-130. ² Docimo et al. J Clin Dent. 2009; 20 (Spec Iss): 17-22. ³ Lai et al. J Clin Periodontol 42 S17 (2015).

⁴ Ipsos, Patient Experience Program mit elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT Zahnpasta, 2-wöchiger Produkttest, 175 Teilnehmer, Deutschland 2019.

elmex®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

3 Fragen zu ...

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Minimalinvasive und superflexible Lösungen für festsitzenden und herausnehmbaren Zahnersatz bietet das Unternehmen nature Implants mit vielseitig überzeugenden und einteiligen Standardimplantaten. Im Kurzinterview stellt der Implantologe und Experte für einteilige Systeme, Dr. Reiner Eisenkolb, M.Sc. die Vorteile einteiliger Implantologie heraus.



© Dr. Eisenkolb

Herr Dr. Eisenkolb, was macht für Sie die einteilige Implantologie im Kern aus?

Aus vollster Überzeugung setze ich seit knapp 20 Jahren nur noch einteilige Implantate. Einfache, schnelle Abläufe, weniger biologische und mechanische Komplikationen und nicht zuletzt die hohe Erfolgsquote sind die Gründe, warum meine Patienten und ich dieses System großartig finden.

nature Implants bietet neben dem klassischen einteiligen Standardimplantat auch eine Hybridvariante. Für welche Indikationen ist diese einsetzbar?

Getreu unserem Motto „keep it simple“ haben wir zwei Implantatsysteme zu einem zusammengefasst. Daher gibt es heute nur noch das Hybrid-Implantat, das standardmäßig zementierbare Versorgungen oder die prothetische Option der Verschraubung ermöglicht. Dadurch ist höchstmögliche Flexibilität gewährleistet. Diese ungeahnten Möglichkeiten bestätigt jeder Anwender unseres Systems.

Welche Gewichtung erhält die Knochenqualität im Zusammenhang mit einteiligen Implantaten?

Nach wie vor ist die Knochenqualität für die Primärstabilität und die Osseointegration entscheidend. Aufgrund unseres speziellen Gewindes sowie der unterschiedlichen Längen und Durchmesser der Implantate ist unser System für jede Knochenqualität geeignet. Durch die substanzschonende Bohrsequenz mit nur einem Bohrer sowie durch meine speziell entwickelte Bone-Splitting-Technik wird ein maximaler Erhalt des Knochens erreicht. Neben der stets hohen Qualität der Implantate ist die ganzheitliche Betrachtung des Patienten für mich schon immer wichtig gewesen. Themen wie Soft-Loading, Ernährung, Vitamin-D-Spiegel und dessen Co-Faktoren sind weitere zentrale Faktoren, die ich seit Jahren erfolgreich mit meinen Patienten in meiner Praxis umsetze.

Weitere Informationen zur einteiligen Implantologie anhand der Produktpalette von nature Implants unter: www.nature-implants.de

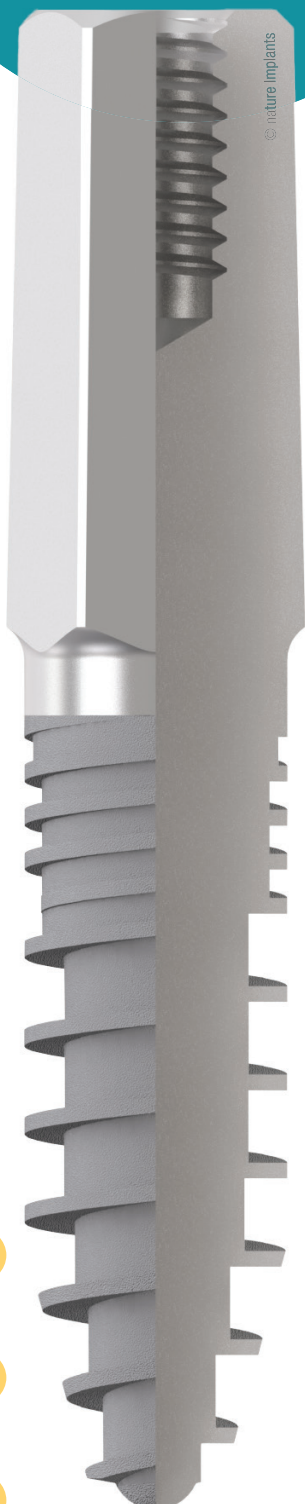


nature Implants
Infos zum Unternehmen



Dr. Reiner Eisenkolb, M.Sc.
Infos zur Person

EINTEILIGEN HYBRID-IMPLANTATEN





Dr. Amir C. Nawartschi befundet in seiner Zahnarztpraxis an EIZO Bildschirmen

In seiner Zahnarztpraxis bietet Dr. Amir C. Nawartschi seinen Patienten Behandlungen für höchste technische Ansprüche in einem exquisiten Ambiente. Hierzu bedarf es neben einer fachkundigen und einfühlsamen medizinischen Qualifikation ebenso einer modernen und erstklassigen technischen Ausstattung. Dazu gehört beispielsweise auch das digitale 3D-Röntgen. Denn Dr. Nawartschi ist überzeugt: „Gutes Werkzeug erleichtert die Arbeit und kann dazu beitragen, die Behandlung für den Patienten angenehmer und erfolgreicher zu machen.“

Ein neues, hochmodernes DVT-Röntgengerät liefert dem Praxisteam gestochen scharfe dreidimensionale Aufnahmen von Zähnen, Zahnwurzeln und Kiefern. Die Wiedergabequalität der Röntgenbilder hängt jedoch genauso von der Wahl der richtigen Bildschirme ab. Diese bieten dabei einen offensichtlichen Mehrwert für präzise Diagnosen.

Deshalb entschloss sich Dr. Nawartschi zusätzlich in neue, hochwertige Bildschirme zu investieren, die ihm eine noch bessere und verlässlichere Befundung erlauben und zudem die in der DIN 6868-157 geforderten Mindesthelligkeiten für zahnärztliche Befundungs- und Behandlungsräume dauerhaft anzeigen.

Zur Auswahl standen ihm dabei Bildschirmmodelle verschiedener Hersteller. Letztendlich entschied er sich für die beiden Modelle **RadiForce MX216-HB** und **MX216-SB** von EIZO, die ihm über die NWD (Nordwest Dental GmbH & Co KG), eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland, angeboten und installiert wurden.

„Das qualitative Gesamtpaket der EIZO Bildschirme und der EIZO Service haben mich einfach überzeugt“, begründet Dr. Nawartschi seine Entscheidung. „Darüber hinaus bietet mir EIZO mit fünf Jahren Garantie inklusive Vor-Ort-Austauschservice eine hohe Investitionssicherheit. Wir setzen die Geräte sowohl zur Befundung von Kleinbild-Röntgenaufnahmen als auch für die DVT-Befundung im OP, in Behandlungszimmern und in unserem Röntgenraum ein. RadiForce MX216-HB und MX216-SB bilden selbst feinste Details ab und vereinfachen mir damit die Diagnose.“

Dr. Amir C. Nawartschi, Zahnarzt, Implantologe und Endodontologe arbeitet seit 30 Jahren erfolgreich in eigener Praxis in Bielefeld.



Dr. Amir C. Nawartschi, Zahnarzt, Implantologe und Endodontologe, bei der Befundung am RadiForce MX216-HB



RadiForce MX216-SB im Einsatz mit DVT-Röntgengerät im abgedunkelten Raum (Raumklasse V)

Alle Bilder: © Herr Ydo Sol

DIGITALISIERUNG:

Ein Interview von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Wer sich über den Kauf oder die Neugründung einer Praxis Gedanken macht, der plant unweigerlich auch das neue Maß der Digitalisierung. Wie stark sollen die Abläufe ab jetzt vernetzt und automatisiert werden? Könnten dabei auch Innovationen wie ein sich selbst bevorratender Instrumentenschrank integriert werden? Prof. Bischoff, Prof. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte, rät bei solchen großen Stationen des Berufslebens, konsequent den digitalen Weg zu gehen.

Herr Prof. Bischoff, Ihre Steuerkanzlei berät über 1.000 Zahnarztpraxen in Deutschland. Wie wichtig ist dabei das Thema Digitalisierung?

Leider hat die Praxisdigitalisierung immer noch nicht den Stellenwert, den sie haben sollte. Das betrifft weniger die Praxissoftware. Damit ist heute wirklich jede Praxis ausgestattet. Auch die Möglichkeiten, die die Software bietet, werden immer umfänglicher ausgeschöpft. Mit Karteikarten arbeiten nur noch ganz wenige. Trauriger sieht es aber im kaufmännischen Bereich aus. Da gibt es noch viel Papier.

Wie passt DENTYTHING in ein digitales Konzept?

Bei DENTYTHING von Komet Dental handelt es sich um ein digitales Warenwirtschaftssystem mit Instrumentenschrank, der sich selbstständig bevorratet – ein kleiner Baustein im digitalisierten Workflow der Praxis. Es ersetzt manuelle Überwachung von Mindestbeständen und Bestellvorgänge. Das ist eine feine Option für einen automatisierten Ablauf, über den man sich schon mal keine Gedanken mehr machen muss.

Worin finden Sie darin den größten wirtschaftlichen Nutzen?

Ich sehe hier in erster Linie einen Benefit für die sehr wertvolle Ressource Mitarbeiter. In vielen Praxen herrscht ein Personalproblem: Es ist schwer, gute Angestellte zu finden, einzuarbeiten, diese zu halten, bei Schwangerschaften zu ersetzen etc. Alle Prozesse, die in solch einer kritischen Zeit automatisiert ablaufen, sind dann schon mal gesichert und schaffen freie Kapazitäten. Das Praxispersonal sollte ja primär nicht zur Logistikoptimierung, sondern vielmehr kompetent am Patienten eingesetzt werden. Anstatt Instrumente zu checken und zu bevorraten,



BITTE KONSEQUENT.

was eine Mitarbeiterin „mal eben so mitgemacht hat“, entsteht für sie plötzlich zeitlicher Freiraum. Der könnte jetzt zum Beispiel besser am Patienten oder für Recalls genutzt werden.

Trotz alledem klingt es kurios, dass ausgerechnet die automatisierte Bevorratung von Instrumenten, oftmals Single-Use, ein Sparmodell sein soll.

Da will ich etwas ausholen: Rein statistisch steigen zwar die Gewinne von Zahnarztpraxen jedes Jahr. Laut *KZBV Jahreshandbuch 2021* beträgt der durchschnittliche Gewinn je Praxisinhaber in Deutschland 179.800 EUR



Prof. Dr. Bischoff – Infos zur Person

© Manfred Esser

(Quelle: *KZBV Jahreshandbuch 2021*, Seite 122). Was dabei aber übersehen wird, ist der immer größer werdende Druck auf die Praxisinhaber, die Wirtschaftlichkeit von Abläufen und Behandlungen zu optimieren. Die Verwaltung wird immer komplexer, der Investitionsbedarf steigt Jahr für Jahr überproportional an und neue Mitarbeiter zu finden wird, wie bereits gesagt, immer schwieriger. Niedergelassene Zahnärzte kommen sich wie Zitronen vor, die man immer mehr ausquetscht. In solch einer Situation hilft jede Art von Einsparung und DENTYTHING ist dafür ein sehr gutes Beispiel: Die Praxis investiert in die einmalige Aufstell- und monatliche Überlassungsgebühr. Gleichzeitig spart sie aber Geld, das vielleicht heute ungenutzt in noch nicht benötigten Instrumenten steckt, und zahlt erst, wenn die Instrumente auch tatsächlich in der Praxis eingesetzt werden. Das rechnet sich!



Mehr zum Thema gibt's online

Außerdem arbeitet der Zahnarzt nach der gemeinsamen Bestückung von DENTYTHING mit einem Komet-Fachberater mit einer auf ihn zugeschnittenen Instrumentenkombination, die regelmäßig auf den Prüfstand gestellt wird. Das kurbelt definitiv die Produktivität und Effizienz am Behandlungsstuhl an, denn Zeit und Behandlungsqualität sind damit eng verbunden.

Ich gebe Ihnen natürlich Recht, dass Instrumente vergleichsweise kleine Posten auf der Ausgabenseite einer Praxis sind. Der Materialeinkauf macht tatsächlich nur sechs Prozent aus. Aber auch Instrumente produzieren Beschaffungs- und Abwicklungskosten. Darin sehe ich ja den großen Vorteil: DENTYTHING entlastet und optimiert den Workflow. Fehlbestellungen werden vermieden, jedes Produkt hat sein eigenes Fach, ist immer parat und es genügt ein gezielter Griff.

Könnte man DENTYTHING als Konsignationslager bezeichnen?

Ja, das ist es. Ein Konsignationslager ist ein Warenlager, das vom Lieferanten auf eigene Kosten bei einem Abnehmer unterhalten wird. Die Ware bleibt so lange im Eigentum des Lieferanten, bis sie vom Kunden entnommen wird. Wie schon gesagt, die Praxis bezahlt also nur, was tatsächlich verbraucht wurde. Die Rechnungstellung erfolgt bei DENTYTHING monatlich und per Lastschrift. Betriebswirtschaftlich gesprochen sinken durch den automatisierten Bestellprozess Kapitalbindung und Prozesskosten, was will man mehr?

Wie lautet Ihr Resümee?

DENTYTHING ist für mich ein Beispiel für einen kleinen, aber effektiven Baustein in der Automatisierung und Digitalisierung der Praxis. Der Schrank ersetzt Verwaltungsaufgaben, spart Zeit und senkt den Finanzbedarf der Zahnarztpraxis. Als ich davon das erste Mal hörte, war mein erster Gedanke: Schade, dass es sowas nur für Instrumente gibt!



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

Eine, die sich wirklich lohnt – wetten, dass?

Ein Beitrag von Christin Hiller

INSTRUMENTENPFLEGE /// Schon vor dem Kauf wissen, ob sich eine Anschaffung wirklich lohnt, ist eine gute Sache. Möglich macht genau das jetzt W&H für sein Pflegegerät Assistina Twin. Mit nur wenigen Klicks lässt sich online berechnen, ob bzw. ab wann sich die Investition amortisiert hat, transparenter geht es nicht.

Zur optimalen Unterstützung eines effizienten Wiederaufbereitungs-Workflows hat sich das automatische Ölpflegegerät Assistina Twin seit 2017 in vielen Praxen erfolgreich etabliert. Nutzer berichten immer wieder, dass sie das Gerät nicht mehr missen möchten. Primär liegt dies vor allem an der Rekordzykluszeit von nur zehn Sekunden und einem ausgeklügelten Zweikammersystem – lästige Wartezeiten während des Pflegeprozesses gehören damit der Vergangenheit an. Für das Praxisteam bedeutet dies nicht nur stressfreies Arbeiten, sondern auch beste Unterstützung beim effizienten Zeitmanagement. Neben einem einfachen Bedienkonzept sorgen ergonomisch angeordnete Instrumentenanschlüsse für zusätzlichen Komfort.



© NDABCREATIVITY – stock.adobe.com

Produktbild: © W&H

Zehn Sekunden Zykluslänge

Während Vergleichsprodukte anderer Hersteller Zykluslängen von bis zu 60 Sekunden haben, punktet die Assistina Twin mit einem kurzen Pflegezyklus von nur zehn Sekunden. In dieser Zeit werden die Spraykanäle mit Reinigungslösung gespült und mit Druckluft getrocknet, zusätzlich werden alle Getriebeteile mit W&H Service Öl gepflegt. Um die Rekordzeit von nur zehn Sekunden sicherzustellen, setzt der Hersteller auf eine innovative Technologie der Ölzerstäubung. Bevor das Öl mit hohem Druck durch das Instrument geblasen wird, wird es zuerst zerstäubt. Der dabei entstehende feine Nebel gelangt selbst in entlegene Winkel des Getriebes, ohne dass die Getriebeteile dafür zuerst in Bewegung versetzt werden müssen. Auf diese Weise gelingt es, Verschleißstoffe sowie Schmutz aus dem Instrument effektiv und lückenlos zu entfernen.

Übrigens:

Die Assistina Twin steht im Rahmen der Aktion „Test the best“ zum kostenfreien Produkttest zur Verfügung. Formular ausfüllen und schon kann das Gerät 14 Tage lang unverbindlich und kostenlos in den eigenen Räumlichkeiten ausprobiert werden. Überzeugend anders – Produkte von W&H.

**Test the
best**



Einfaches Nachrüsten während
des laufenden Pflegeprozesses dank
innovativem Zweikammersystem.



Pflegeöl, Reinigungslösung und HEPA-Filter werden im Assistina Twin Care Set angeboten.

Assistina Twin mit Quick RM- und Quick ISO-Anschluss für Turbinen sowie Hand- und Winkelstücke.

Adapterlösung unterstützt Rekordzyklus

Für optimierte Arbeitsabläufe und noch mehr Effizienz sorgt außerdem die Adapterlösung „Quick Connect by W&H“ und unterstützt beim einfachen und schnellen Aufstecken sowie Abnehmen der Hand- und Winkelstücke und Turbinen. Zur komfortablen Adapterlösung gehören die beiden unterschiedlichen Adaptertypen mit Quick ISO- oder Quick RM-Anschluss. Die zwei Kammern der Assistina Twin können daher jeweils mit den passenden Adaptern für Turbinen oder Hand- und Winkelstücke ausgestattet werden. Schon außerhalb des Geräts auf die Übertragungsinstrumente gekuppelt, ermöglichen die Adapter die Vorbereitung der Übertragungsinstrumente bereits vor und auch während eines Pflegevorgangs.

Sicher pflegt es sich am besten

Ausgestattet mit einem modernen Prozessüberwachungssystem stellt die Assistina Twin eine exakte Ölmengendosierung pro Instrument sicher, Anwender können so auf ein konstantes und perfektes Ölpflegeergebnis vertrauen. Ausgestattet mit einem HEPA-Filter (High Efficiency Particulate Air-Filter) – ein Schwebstofffilter zur Ausfilterung von Bakterien, Viren, Stäuben, Aerosolen, Rauchpartikeln etc. aus der Luft – bietet das W&H Gerät darüber hinaus höchste Sicherheit in der Anwendung. Aerosolnebel, die sich während des Pflegeprozesses bilden, werden mittels Lüfter abgesaugt und gefiltert – das Praxisteam profitiert von einem sicheren Arbeitsumfeld im Zuge der hygienischen Aufbereitung.

Onlinerechner: Prüft die Kosten Ihrer derzeitigen Instrumentenpflege

Neben der Assistina Twin stehen für die maschinelle Instrumentenpflege in Deutschland eine Vielzahl weiterer Produkte anderer Hersteller zur Verfügung, die Qual der Wahl ist nicht immer ein



leichtes Unterfangen. Aus diesem Grund bietet W&H online einen Rechner an, der Zahlen sprechen lässt. Verwenden Sie diesen Rechner, um die Effizienz, Kapazität, Produktivität und Kosten Ihrer laufenden Instrumentenpflege mit der Assistina Twin zu vergleichen. Dazu steht ein 4-stufiges Auswahlménü zur Verfügung, bei dem das entsprechende Produkt auszuwählen ist, die Art der Aufbereitung sowie die Patientenzahl am Tag. Fertig. Der ROI-Rechner (Return on Investment) ermittelt sofort die für Sie relevanten Kennzahlen und macht transparent, ob bzw. ab wann sich die mögliche Investition in die Assistina Twin amortisiert hat. Neugierig? Hier geht's zum Tool.

**Return on
Investment-
Rechner**



INFORMATION ///



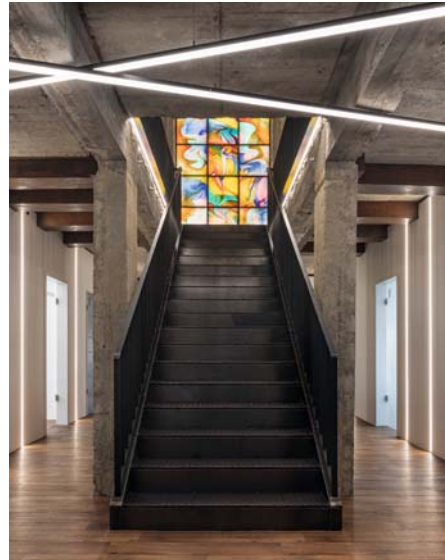
W&H Deutschland GmbH
Tel.: +49 8651 904244-0 • www.wh.com
Infos zum Unternehmen

Praxisträume



**Funktion
und Design
perfekt geplant**

Von der Ästhetik bis zum
optimalen Praxis-Workflow



Plandent

NWD
nwd.de/planung

Wasserhygiene als Schlüssel zur sicheren Behandlung

PRAXIS

Ein Interview von Alicia Hartmann

WASSERHYGIENE /// Die Wasserhygiene als Teil eines einwandfreien Qualitäts- und Hygienekonzeptes spielt für jede Zahnarztpraxis eine große Rolle. Heutzutage haben Praxisinhaber die Möglichkeit, dieses wichtige Thema in die Hand eines Dienstleisters zu übergeben und so einfach und unkompliziert eine bestmögliche Wasserhygiene zu gewährleisten. Dr. Stefan Ulrici, Mitinhaber DENTALE MVZ in Leipzig, spricht im Interview über seine Erfahrung mit dem Wasserhygienekonzept der Firma BLUE SAFETY.

Herr Dr. Ulrici, Sie gehören zu den Inhabern einer großen Gemeinschaftspraxis mit 18 Behandlungseinheiten und zwei OP-Räumen im Herzen Leipzigs. Für die grobe Orientierung unserer Leser: Wie ist eine Praxis dieser Größe aufgebaut?

Unsere jetzige Praxis ist aus den zwei ehemals eigenständigen Gemeinschaftspraxen Ulrici & Ulrici sowie Höfner & Barth entstanden, die schon lange im Sinne einer Überweiserstruktur zusammengearbeitet haben. Mein Vater und Dr. Barth hatten den Plan gefasst, unsere zahnärztlichen Ressourcen im Sinne eines Zahnärzteshauses unter einem Dach zu bündeln. So sollten Patienten innerhalb einer großen Praxis alle zahnmedizinischen Disziplinen zur Verfügung stehen. An der Umsetzung dieses Traums haben mein Vater und Dr. Barth dann zusammen mit mir, Dr. Andreas Höfner und dem Sohn von Dr. Barth – Christian Barth – ab 2009 gearbeitet und wir konnten unser Zahnärzteshaus schließlich 2012 eröffnen. Die DENTALE vereint, wenn man so will, damit die Expertise der älteren Zahnärzte mit der Innovation einer jüngeren Zahnärztegeneration.

Eine Zahnarztpraxis dieser Größenordnung erfordert eine stringente Organisation sowie ein verbindliches Hygienekonzept. Welche Bedeutung hat dabei BLUE SAFETY als Partner in Sachen Wasserhygiene?

Organisation ist das A und O, und auch ein gut funktionierendes Qualitätsmanagement ist für jedes Praxisteam Pflicht. Es gehört dabei zu unserer Aufgabe, dieses Konzept regelmäßig zu hinterfragen und auch anzupassen, wenn sich bestimmte Rahmenbedingungen ändern. Neben der Behandlungs- und Bestellorganisation nimmt dabei auch die Hygiene eine entscheidende Rolle ein. Auch wenn



man die Hygiene der Wasser führenden Systeme im Praxisalltag nicht als erstes auf der Agenda haben mag, ist diese für eine sichere Behandlung essenziell. Wir waren deshalb auf der Suche nach einer für uns einfach umsetzbaren Lösung für eine einwandfreie Wasserhygiene, bei der wir uns wirklich weniger Gedanken machen müssen. In diesem Zuge sind wir in den Printmedien auf BLUE SAFETY gestoßen und froh, sie als Partner an unserer Seite zu haben. Wir haben das Thema Wasserhygiene damit größtenteils abgegeben und können so unsere Patienten mit ruhigem Gewissen sicher behandeln – das schützt am Ende auch uns und unsere Mitarbeiter. Wir haben das System schon länger beobachtet, aber wie es immer so ist, ist dann öfter etwas dazwischengekommen. Schlussendlich haben wir uns 2020 für BLUE SAFETY entschieden, und das System hat sich seitdem bei uns bewährt.

Wie lief die Implementierung des Wasserhygiene-Konzepts ab und wie hat das Praxisteam diesen neuen Workflow angenommen?



Das Team der Zahnarztpraxis DENTALE hat sich für das Wasserhygiene-Konzept der Firma BLUE SAFETY entschieden. V.l.n.r.: Dieter Seemann, Leiter Verkauf BLUE SAFETY, und die Zahnärzte Dr. Stefan Ulrici, Dr. Andreas Höfner und Christian Barth.

Bei der Implementierung des Systems hatten wir keine wirklichen Schwierigkeiten. Bis zum Einbau gab es nur wenige Termine: Vorgespräche und Besichtigung, Entwicklung des Konzepts und dann der Einbau des Systems innerhalb eines Tages. Für uns stellt die Etablierung nur einen geringen Mehraufwand dar, da wir nur täglich den ordnungsgemäßen Einsatz des Systems kontrollieren müssen. Dafür führen wir täglich eine Kurzkontrolle des Wassers sowie mehrfach ein Spülprotokoll durch. Überschreiten die dabei erhobenen Werte einen bestimmten Faktor, melden wir das BLUE SAFETY, welche das Problem schnellstmöglich beheben. Überträgt man diese Aufgabe an einen Mitarbeiter, steigert dies das Selbstbewusstsein und erzeugt zusätzlich eine gewisse Wertschätzung. Einmal im Jahr findet durch BLUE SAFETY eine große Kontrolle des Systems statt. Diese legen wir immer auf einen unserer Praxisorganisationstage. Dann ist die

Die Rechtssicherheit ist ein entscheidender Vorteil des Konzepts

von BLUE SAFETY: Nach Paragraph 3 der Trinkwasserverordnung gilt Wasser, das bei Behandlungen eingesetzt wird, als Trinkwasser. Um die Patienten zu schützen, darf ein bestimmter Grenzwert an zulässigen Krankheitserregern nicht überschritten werden. Der Schutz der Patienten ist essenziell, denn Zahnärzte können nur dann Geld verdienen, wenn Patienten in einer sicheren Umgebung behandelt werden können. Die Mitarbeiter von BLUE SAFETY nehmen regelmäßig Proben und garantieren so eine einwandfreie und rechtssichere Entnahme und Umsetzung des Hygienekonzepts – bisher waren unsere Ergebnisse immer erfreulich. (Dr. Stefan Ulrici)

Praxis geschlossen und so kann die Kontrolle problemlos und ohne Störungen durchgeführt werden.

Angesichts der Praxisgröße spielt sicher auch die wirtschaftliche Perspektive eine Rolle. Können Sie nach den bisherigen Erfahrungen über spürbare Einspareffekte, beispielsweise bei den Reparaturkosten, berichten?

Wirtschaftlichkeit spielt natürlich eine entscheidende Rolle – die Etablierung eines solch umfangreichen Systems ist schließlich auch eine große und wohlüberlegte Investition. Aus dem Austausch mit Kollegen kann ich sagen, dass die Verbesserung der Wasserhygiene einen großen Einfluss auf die Haltbarkeit von Hand- und Winkelstücken haben soll. Persönlich fehlt mir dazu aber noch die Erfahrung, da wir das System einfach noch nicht lange genug nutzen. Unsere Dentaldepot-Techniker, die die Wartung der Einheiten übernehmen, sprechen aber schon von klaren Verbesserungen in den Wasser führenden Systemen. Dort sind weniger Reparaturmaßnahmen notwendig.

Weitere Informationen auf
www.bluesafety.com

Interviews aus der Dentalbranche

„Wir begreifen die Implantologie als ein ganz normales Fach und nicht als etwas Außergewöhnliches. Wir tragen keine ‚Astronautenkleidung‘ und können sozusagen spontan implantieren.“

Prof. (Assoc. Dental Science & Research) Dr. Armin Nedjat



Nachgefragt ... sponsored by ist das neue ZWP-Audioformat für Dentalunternehmen und ihre Experten. Damit machen wir das Marktgeschehen und aktuelle Entwicklungen hörbar – kurz, verständlich und auf den Punkt gebracht. In der aktuellen Folge kommt Prof. (Assoc. Dental Science & Research) Dr. Armin Nedjat als Zahnarzt, Gründer und CEO der Champions-Implants GmbH zu Wort. Mit uns spricht er über die minimalinvasive Implantologie und das besondere MIMI®-Verfahren als „Minimalinvasive Methodik der Implantation“, das die Champions-Implants GmbH entwickelt hat. Welche Idee und welcher Workflow verbergen sich dahinter, welche Chancen und Möglichkeiten für Anwender und Patienten ergeben sich daraus?

Im Gespräch mit ...

Prof. (Assoc. Dental Science & Research)
Dr. Armin Nedjat
Zahnarzt, Gründer und CEO
Champions-Implants GmbH, Flonheim
championsimplants.com

CHAMPIONS 

Infos zur Person



Infos zum Unternehmen



Hier geht's zur Nachgefragt-Folge mit
Prof. (Assoc. Dental Science & Research)
Dr. Nedjat.



Abrechnung mit echter Intelligenz

Zusätzlich mit Factoring im Ausland



- ✔ Plausibilitätsprüfung jeder Rechnung
- ✔ Echtes Factoring mit 100 % Ausfallschutz
- ✔ Gebührenrechtliche Korrespondenz
- ✔ Persönlicher Abrechnungsmanager
- ✔ Instant Payment



Wir sind vor Ort.
Halle 6 / Stand C12

**FACH
DENTAL**
SÜDWEST 2022
14. - 15. Oktober 2022



Ihr kompetenter Abrechnungspartner
www.pvs-dental.de

 **PVS** dental



Fortbildung mit Kälte-Kick

Ein Beitrag von Horst Weber

FORTBILDUNG /// Fachwissen teilen und die eigenen Grenzen austesten – das bietet das einmalige Fortbildungsformat der Dental Arctic Rallye. Dabei legen Teilnehmende in ihren Autos 8.000 Kilometer über 13 Tage zurück, bei stellenweise minus 40 Grad Celsius. Die nächste Dental Arctic Rallye 8000 geht am 28. Januar 2023 an den Start. Machen Sie mit, jede Anmeldung macht das Team stärker!

Schnee, so weit das Auge reicht, Minusgrade, vor denen das Thermometer zittert, Natur ohnegleichen und extreme Herausforderungen – das und mehr bietet das einmalige Fortbildungsformat der Dental Arctic Rallye 8000 auf seiner Route durch Skandinavien und Nordeuropa. Die Rallye 8000 basiert auf einer professionellen, kompetenten und erprobten Veranstaltungsplanung und einer hochflexiblen und verantwortungsbewussten Organisation. Das Fortbildungsevent wird, neben dem Austesten individueller mentaler und körperlicher Kräfte, vor allem von einem Erlebnis dominiert: das des kollegialen Teamgeistes, der gerade dann entsteht, wenn eigene Grenzen erfahren und gemeinsam überwunden werden.

Sponsoren der Dental Arctic Rallye:

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis
medical



Horst Weber,
Mehrwert GmbH
Gründer und Organisator
der Dental Arctic Rallye



Dr. Harald Fahrenholz
Wissenschaftlicher Leiter
Fortbildung



Infos zur
Person

Pralles Roadbook und Wissen aus den eigenen Reihen

Das Rallye-Roadbook ist so exklusiv wie herausfordernd: Auf eine Minikreuzfahrt folgt eine Bobfahrt je Team durch den Eistunnel im norwegischen Olympiapark Lillehammer. Nach Fahrten entlang der legendären Atlantic Road erfolgt die dritte Tourübernachtung vor dem Polarkreis. Auch die norwegischen Lofoten werden natürlich mit einer Übernachtung geehrt. Das Nordkap wird extra für die Rallye gesperrt und das Team von einem Helikopter begleitet. Danach geht es ins tiefe Lappland, wo die Fahrzeuge abgestellt werden und Schlittenhunde und Snowmobile mit jeweiligen Etappen auf die Teams warten. Natürlich darf das Eiskarting auf einem zugefrorenen River nicht fehlen. Extrapunkte können Teilnehmende erzielen, wenn sie auch beim Eisfischen Erfolg haben. Last, but not least bietet die Rallye eine unvergessliche Iglu-Übernachtung. Das Roadbook endet mit Aufgaben in der tschechischen Hauptstadt Prag – hier erwartet alle Teams eine gebührende Siegerehrung mit Abendessen und Party im prominenten Duplex Club.

Die Rallye ist so aufgebaut, dass neben den Programmpunkten rund um einmalige Sehenswürdigkeiten genügend Zeit für das Kennenlernen und den Austausch der Teilnehmenden und eine lebendige Fortbildung verbleibt. Die Vorträge während der Rallye kommen von den Teilnehmenden selbst. Dabei werden die Referate durch einen spannenden Industrievortrag zum Thema „Navigierte Implantologie mit einem digitalen Workflow von der multilingualen Patientenvereinbarung bis zur Sofortversorgung – just in time“ ergänzt.

FAIRNESS STATT TEMPO Bei der Rallye geht es nicht um Schnelligkeit um jeden Preis. Eine Gefährdung von Menschenleben ist genauso tabu wie schon die „einfache“ Übertretung von Straßenverkehrsregeln des jeweiligen Landes. Es geht um Fairness, Sportlichkeit und rationales Verhalten und die Freude am gemeinsamen Erlebnis.

ERST AUTOS, DANN BÄUME Wie schon im vergangenen Jahr geht es auch 2023 um nachhaltiges Bewusstsein: Während der Rallye pflanzt jedes Team zwei Bäume. Die Sprösslinge werden vom Veranstalter gestellt. So setzt die Rallye ein Zeichen in Richtung Nachhaltigkeit und der CO₂-Gehalt der Rallye wird neutralisiert.

Dental Arctic Rallye 8000: SAVE THE DATE 2023

- Start: 28. Januar 2023, 10 Uhr, Krefeld
- Ziel: 9. Februar 2023, mittags, Prag
- Teilnahmegebühr: 2.749 Euro pro Person
- Unterbringung im DZ/EZ mit Zuschlag
- Eigenes oder gemietetes Auto muss verkehrssicher sein
- Eine ADAC Plus-Mitgliedschaft muss vorliegen

Weitere Infos und Anmeldung auf www.dental-arctic.de

Wawibox

einfach.entspannt.effizient.

Die moderne Lösung für Ihr **Material**

Mehrere tausend Euro im Jahr sparen? Mehr Zeit für Ihr Team und Ihre Patient:innen?

Gestalten Sie die Materialverwaltung effizienter mit unserer Expertise.

Wir beraten Sie unverbindlich:
wawibox.de/beratung

☎ 06221 52 04 80 30

✉ mail@wawibox.de



WISSENSCHAFTLICHER NACHWUCHS IM ENGEN WETTBEWERB

Ein Beitrag von Kerstin Hastedt



© VOCO

VERANSTALTUNG /// Zum neunzehnten Mal stellten sich acht junge Zahnmediziner und Zahnmedizinistudierende der Herausforderung, ihre Arbeiten einer hochkarätigen Fachjury vorzustellen und Erfahrung in der Diskussion zu sammeln. Dabei blieb es spannend bis zum Schluss: Denn alle Finalisten der VOCO Dental Challenge präsentierten interessante Themenfelder sowie komplexe und anspruchsvolle Fragestellungen der modernen Zahnmedizin – das machte die Entscheidung schwer.



Noch nicht
sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.

Auch in diesem Jahr konnten alle Teilnehmer mit ihren Beiträgen sowohl fachlich als auch in der Präsentation die Jury sowie das Publikum überzeugen. Die Nase vorn hatte am Schluss der Zahnmedizinstudent Bardia Saadat Sarmadi von der Charité Berlin: Mit seiner Ausarbeitung zum Thema *Influence of printing orientation and aging on the accuracy of 3D-printed and milled occlusal splints* sicherte er sich ein Preisgeld von 6.000 EUR. Auf den Plätzen zwei und drei folgten Philipp Simeon, ebenfalls von der Charité Berlin, mit seinem Vortrag zum Thema *Mechanische Eigenschaften von 3D-gedruckten Okklusionsschienen verschiedener Druckorientierungen* und Dr. Alois Schmidt von der Universität Regensburg. Er stellte seine Arbeit zum Thema *Finite Element-Analyse der Spannungsver-*

teilung und -übertragung von implantatgetragenen Kronen aus verschiedenen Restaurationsmaterialien im Rahmen der Veranstaltung vor. Sie durften sich über 4.000 bzw. 2.000 EUR Preisgeld freuen. Zudem erhielten alle drei Gewinner zur Unterstützung ihrer weiteren Forschungsarbeit Publikationszuschüsse in Höhe von 2.000 EUR.

2022 überzeugt mit hohem Niveau

„Wir haben heute ausnahmslos starke Vorträge gehört“, beglückwünschte VOCO-Geschäftsführer Manfred Thomas Plaumann die Teilnehmenden. „Wir freuen uns immer sehr, dem wissenschaftlichen Nachwuchs eine Plattform zur Präsentation ihrer Arbeit zu geben und gleichzeitig den Dialog mit den

Experten von morgen zu pflegen.“ Auch die kritische Fachjury, bestehend aus Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Universität Witten/Herdecke), Prof. Dr. Matthias Rödiger (Georg-August-Universität Göttingen) sowie Prof. Dr. Sebastian Bürklein (Uniklinikum Münster) zeigte sich begeistert vom Niveau der Referate. Zumal alle Redner nicht nur bei ihren Vorträgen glänzen konnten, sondern auch die Nachfragen souverän meisterten.

Digitale Projekte im Zentrum der Vorträge

Dass die jungen Zahnmediziner nicht nur lösungs-, sondern auch zukunftsorientiert agieren, zeigte auch die Auswahl der vorgestellten Themen: Mehr als die Hälfte der Vorträge behan-

delte Fragestellungen zur Digitalen Zahnheilkunde. Dabei ging es beispielsweise um die Untersuchungen zum Bruchlastverhalten von subtraktiv, additiv und konventionell gefertigten Totalprothesen oder auch um den Einfluss der Prüfmethode auf die Eigenschaften von 3D-druckbaren Prothesenzähnen.

Vorbereitung auf Zukunft

Neben der Teilnahme am Wettbewerb profitierten die Teilnehmenden von einem direkten Zugang zu einem attraktiven dentalen Umfeld: „Die VOCO Dental Challenge bietet dem Nachwuchs die ideale Gelegenheit, Vortragsluft zu schnuppern und sich auf künftige Reden oder auch die Promotionsverteidigung vorzubereiten“, kommentierte Organisator bei VOCO Dr. Martin Danebrock. „Darüber hinaus ist der Wettbewerb eine tolle Möglichkeit, um neben Gleichgesinnten aus ganz Deutschland auch renommierte Zahnmediziner kennenzulernen.“

Alle Teilnehmer der diesjährigen VOCO Dental Challenge begeisterten den Organisator Dr. Martin Danebrock (links außen) sowie die Jury bestehend aus Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk, Prof. Dr. Matthias Rödiger sowie Prof. Dr. Sebastian Bürklein. In der Mitte steht der glückliche Gewinner Bardia Saadat Sarmadi.



VOCO GmbH
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

HALO™ SECTIONAL MATRIX SYSTEM

Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht Ihnen die Herstellung ästhetisch ansprechender und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



U2
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Folgen Sie uns!



de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2022 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

DENTALE ZUKUNFT: DISRUPTIV UND NACHHALTIG

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki und Brigitta Mayer-Weirauch

VERANSTALTUNG /// Am 26. und 27. August 2022 fand der Kongress der Dentalen Zukunft erstmals wieder in Präsenz statt. Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) und die young dentists (yd²) hatten junge und junggebliebene Zahnmediziner eingeladen. Mit den Themen Digital Workflow, Chirurgie sowie Nachhaltigkeit und Existenzgründung wurde ein abwechslungsreiches Programm geboten.

FAZIT
↓

In lockerer Atmosphäre über den Dächern von Leipzig im attraktiven Salles de Pologne stellte sich den rund 65 Teilnehmern und Mitwirkenden am ersten Veranstaltungstag die zukunftsweisende Frage, wie sich die Augmentationsmethodik künftig entwickeln wird. Dazu konnten die beiden MKG-Chirurgen Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden (Kassel) und Priv.-Doz. Dr. Dr. Eik Schiegnitz (Mainz) in ihren Vorträgen solide Ein- und Ausblicke geben. Zahnarzt Björn Bierlich (Berlin) schuf anschließend in seinem Beitrag zur Digital Dentistry eine willkommene Diskussionsgrundlage für den weiteren Verlauf des Veranstaltungstags. Die angehenden jungen und junggebliebenen Zahnmediziner nutzten den Abend, um sich in angenehmer Runde auszutauschen. Am Samstag standen zunächst die Chancen und Möglichkeiten der angehenden Zahnmediziner im Mittelpunkt. Bevor es in die mit Spannung erwarteten Workshops ging, gab Dr. John Jennessen (Neuss) praktische Tipps und offene Einblicke in seine Gründungsphase und übergab das Wort an Dr. Philipp F. Gebhardt (Berlin), der über die Herausforderung der multizentrischen Praxisführung in Form des Storytellings als Praxiskonzept berichtete. Im Anschluss gab Prof. Dr. Michael Bornstein (Basel) in seinem Vortrag zum Thema „Polypharmazie und Multimorbidität – Disruptoren der oralen Immunkompetenz“ Einblicke in den Umgang mit Patienten, die multiple systemische Erkrankungen aufweisen, sowie in die Zusammenhänge von Polypharmazie und Therapieerfolg. Nach einer kleinen Stärkung hatten die Teilnehmer in vier verschiedenen Workshops die Möglichkeit, ein Thema zu vertiefen: Ob Digital Workflow, Existenzgründung, Multi-Location Management oder Green Dentistry – für abwechslungsreiche, interessante und ergebnisreiche Diskussionsrunden war somit gesorgt.

„Wir freuen uns, dass das Kongresskonzept aufgegangen ist. Die Zukunftsthemen Nachhaltigkeit und Orale Medizin in Kombination mit digitalem Workflow sowie Existenzgründung und Zukunft der Berufsausübung haben große Relevanz. Das zeigen die leidenschaftlichen Diskussionen im Anschluss an die Vorträge und Workshops. Wir freuen uns auf eine Wiederholung.“

(Kongressleiter Zino Volkmann, Konstantin Schrader, Albrecht Gäde)

Referenten und Veranstalter des Kongresses (v. l. n. r.): Referent Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden, Kongressleiter Konstantin Schrader, Zino Volkmann, Albrecht Gäde sowie Referent Priv.-Doz. Dr. med. Dr. med. dent. Eik Schiegnitz



Der dent.apart Zahnkredit

VERTRAGSBINDUNG?

Nein danke!

AUSZAHLUNG
AUF DAS

Praxiskonto!

RÜCKBELASTUNG?

Komplett ohne!

GELD VOR
BEHANDLUNGSBEGINN?

yes!

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.

dent.apart®

Ergonomie in der Praxis (Tipp 3)

Verspannungen und Schmerzen in Nacken und Armen, obwohl das Equipment optimiert, die Arbeitshaltung ergonomisch korrekt und Ausgleichsbewegungen regelmäßig eingestreut werden? Gut, wenn man sich jetzt selbst und vor allem sofort helfen kann. Schnelle Lösung verbirgt sich hinter dem Konzept JUST-FIVE®, welches sich in fünf einfachen Schritten überall und ohne Aufwand anwenden lässt.

#1

JUST-FIVE – was ist das?

Hinter JUST-FIVE verbirgt sich eine Präventions- und Selbsttherapiemethode zur Vermeidung, Reduzierung und Beseitigung sowohl akuter wie chronischer Beschwerden aus einem breiten Spektrum. Kreuzweh, Schulter- und Nackenschmerzen, Hüftleiden und Ausstrahlungen in die Extremitäten sind nur einige Beispiele. Es werden therapeutische Elemente aus Osteopathie und Atemtherapie mit den sanften Trainingsmethoden des isometrischen Muskeltrainings mit Muskelentspannungstechniken kombiniert.

#2

JUST-FIVE – wie geht das?

JUST-FIVE wird in 5 Schritten durchgeführt, bei denen verschiedene Bausteine verwendet werden. Was für sich alleine bereits wirksam ist, wird durch die Kombination untereinander noch gesteigert. Elementar sind die beschwerdefreie Bewegungsrichtung und eine Intervallatmung mit Pausen – dabei sollte die Bewegung auf einer Ebene und das isometrische Training beachtet werden.

Achtung: Die Therapie erfolgt immer in der Körperposition oder Bewegungsrichtung, die keine Symptome auslöst oder verstärkt.

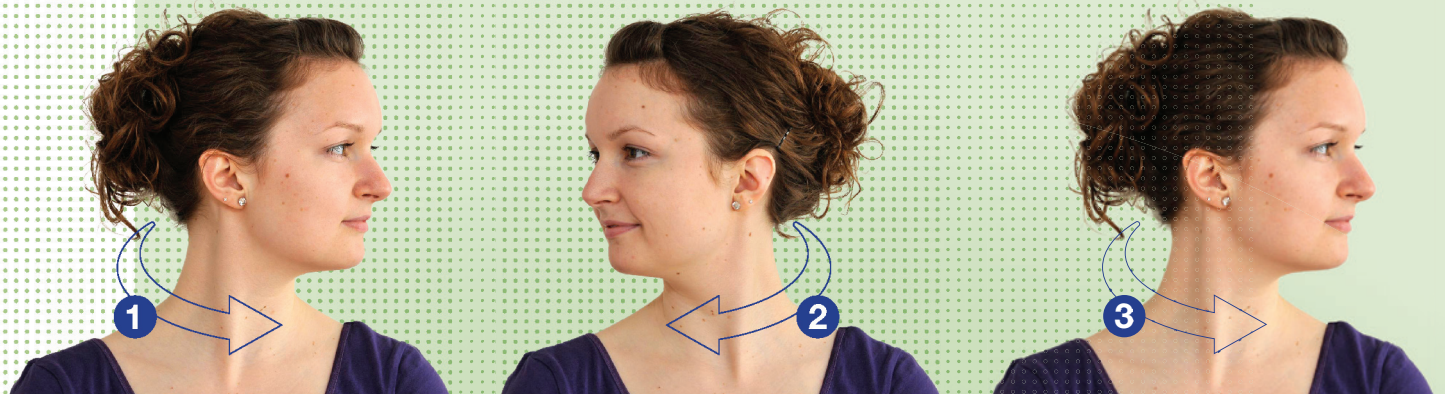


Abb. 1: Test nach links Symptomauslösung. Abb. 2: Therapie nach rechts auf symptomfreie Seite. Abb. 3: Kontrolltest nach links.

#3

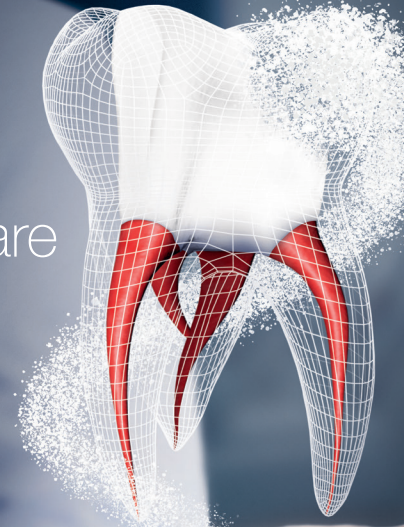
JUST-FIVE konkret – Kopfdrehung

Sie stellen durch den Bewegungsselbsttest mittels einer Kopfdrehung nach links und rechts **1** ein Symptom (Blockade oder Schmerz) fest. Danach drehen Sie den Kopf in die beschwerdefreie Gegenrichtung **2**, absolvieren fünfmal die Intervallatmung (einatmen – 5 Sekunden Pause – ausatmen – 5 Sekunden Pause) und überprüfen anschließend den Erfolg durch eine Testwiederholung **3**.



Biodentine™

Das
Unumkehrbare
umkehren!*



Irreversible Pulpitis

Biodentine™ rettet die Pulpa AUCH bei Anzeichen irreversibler Pulpitis.*

Biodentine™ bietet einzigartige Behandlungsvorteile in bis zu 85 %** aller Fälle irreversibler Pulpitis:

- Vitalerhaltung der Pulpa mit Bildung von Hartgewebsbrücken
- minimalinvasives, substanzschonendes Konzept
- sofortige Schmerzlinderung für Ihre Patienten
- anwenderfreundliche Bio-Bulkfill-Technik

Von Natur aus innovativ



ACTIVE
BIOSILICATE
TECHNOLOGY

www.septodont.de



* Falls nach einer vollständigen Pulpotomie die Blutung nicht gestillt werden kann, sollten eine Pulpektomie und eine Wurzelkanalbehandlung erfolgen, vorausgesetzt, der Zahn ist restaurierbar (ESE-Positionspapier, Duncan et al. 2017).

** Taha et al., 2018

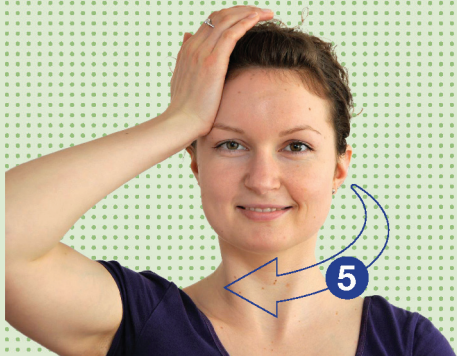
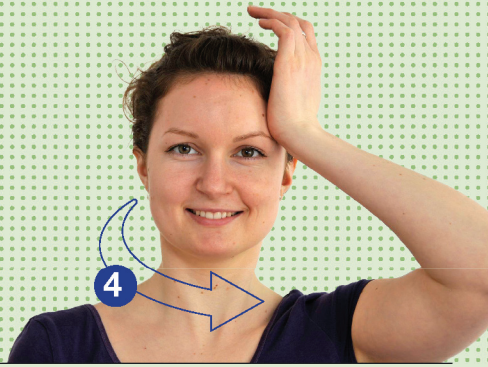


Abb. 4: AKTIVIERUNG AGONIST – Drehung gegen Blockade nach links. **Abb. 5:** ENTSPANNUNG ANTAGONIST – Drehung gegen Blockade nach rechts.

Das Ergebnis dieses Therapieteils ist im Idealfall ein Rückgang oder die Beseitigung der Beschwerden. Anschließend erfolgt im Trainingsteil eine gezielte Aktivierung 4 bzw. Entspannung 5 der muskulären Gegenspieler. Diese wird mit einer Bewegungsblockade durchgeführt (Kopfdrehung wird durch Hand verhindert), wiederum verknüpft mit einer zweimaligen Intervallatmung. Beim anschließenden Schlusstest sollte die Bewegung in beide Richtungen besser oder sogar schmerzfrei ausführbar sein.

Fazit

Ob Prävention oder Behandlung – diese Methode lässt sich eigenständig und ohne Wartezeit und Kosten überall und selbstgesteuert einsetzen. Dabei wird ein Anwendungsrepertoire für alle Wirbelsäulenabschnitte, Gelenke und beanspruchte muskuläre Strukturen abgedeckt.

Fotos: © Manfred Just

INFORMATION ///

Manfred Just
JUST-Institut
www.just-institut.de



Infos zum Autor



© Valitech

Wozu dienen Prozessvalidierungen bei der Aufbereitung von Medizinprodukten?

Das Ziel der Validierung von Aufbereitungsprozessen in der Aufbereitungseinheit besteht darin, den Nachweis zu erbringen, dass die aufbereiteten Instrumente stets im geforderten hygienischen Zustand bei den Patienten eingesetzt werden können. Dabei schaut sich der Validierer je nach bestimmungsgemäßem Einsatz des Medizinproduktes die Schritte der Reinigung, Desinfektion und gegebenenfalls Sterilisation an. Für diese Prozessschritte muss der Nachweis erbracht werden, dass das Instrument im erforderlichen hygienischen Zustand den Prozessschritt verlässt. Im Rahmen einer Risikoabschätzung des gesamten Instrumen-

tariums stellt der Validierer eine oder mehrere Worst-Case-Referenz-Beladungen zusammen. Diese sollen die schwierigsten Aspekte der Aufbereitung z. B. hinsichtlich Verschmutzung, Material oder Geometrie abdecken. Wenn die an der Worst-Case-Beladung erfassten Prozessparameter sowie das Ergebnis (Leistungsqualifikation) innerhalb der Anforderungen liegen, kann im Grundsatz davon ausgegangen werden, dass das Instrumentenspektrum zuverlässig aufbereitet werden kann. Im Falle der maschinellen Reinigung von zahnärztlichem Instrumentarium werden dazu real verschmutzte Instrumente sowie Prüfkörper verwendet,

an denen die Proteinentfernung gemessen wird. Zudem werden die Dosierung sowie die notwendigen Temperaturen der Reinigungsflotte an den Instrumentenoberflächen erfasst. Somit ist nachgewiesen, dass unter den gegebenen Parametern das gewünschte Ergebnis erzielt wird. Die Durchführung der Prüftätigkeiten zur Validierung stellt natürlich eine Momentaufnahme dar. Daher kommt den Routinekontrollen durch den Betreiber eine besonders große Bedeutung zu. Durch die regelmäßige, routinemäßige Kontrolle der Prozessparameter wird sichergestellt, dass diese stabil bleiben, und somit kann davon ausgegangen werden, dass auch das Ergebnis des Aufbereitungsprozesses stabil bleibt. Nur durch eine periodische Leistungsqualifikation durch den Validierer und regelmäßige Routinekontrollen kann von einem durchgängig validierten Prozess ausgegangen werden.

Für weitere Informationen und Angebote wenden Sie sich an: info@valitech.de



© Valitech

Valitech GmbH & Co. KG
Tel.: +49 3322 27343-0
www.valitech.de

VENUS BULK FLOW ONE

Ohne
zusätzliche
Deckschicht!



+++ WELTNEUHEIT VON KULZER +++ NEUE GENERATION BULK FILL KOMPOSIT +++ MADE IN GERMANY +++

Venus® Bulk Flow ONE.

Abrasionsstabiles, einfarbiges Bulk Flow Komposit für 4 mm Schichten.
Ohne zusätzliche Deckschicht. In einer Universalfarbe (Spektrum A1 – D4).



Weitere Informationen, Studien
und das 3+1 Kennenlernangebot unter
kulzer.de/venus-bulk-flow-one

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Innovationen der digitalen Zahnheilkunde auf der IDS 2023

Dentsply Sirona wird auf der IDS 2023, die zugleich ihr 100-jähriges Jubiläum feiert, seine neuesten Innovationen in der Digitalen Zahnheilkunde vorstellen. Besucher können sich am Stand in Halle 11.2 das Produktportfolio von Dentsply Sirona, Live-Demonstrationen und vieles mehr aus nächster Nähe ansehen und umfassende Beratung erhalten. „Wir freuen uns sehr darauf, an der IDS 2023 teilzunehmen und wieder mit Zahnärzten, Laboren und Fachhandelspartnern aus der ganzen Welt für eine Woche zum Wissensaustausch und Netzwerken zusammenzukommen“, sagt Walter Petersohn, Chief Commercial Officer bei Dentsply Sirona. „Das abwechslungsreiche Programm an unserem Stand soll unsere Kunden darin stärken, ihren Patienten die bestmögliche Zahnversorgung bieten zu können. Sie dürfen gespannt sein, welche Produktinnovationen wir nächstes Jahr vorstellen werden.“ Dentsply Sirona hat im Rahmen seiner Nachhaltigkeitsinitiative BEYOND Maßnahmen für einen nachhaltigeren Auftritt auf der IDS definiert. Dazu gehören unter anderem die Wiederverwendung von Veranstaltungsmöbeln, die Verwendung von wiederverwendbaren und recycelbaren Elementen für den Aufbau von Messeständen oder auch ein umweltbewusstes Catering.

Dentsply Sirona

Tel.: +49 6251 16-0

www.dentsplysirona.com



Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen



© Glenn Carstens-Peters – unsplash.com

solutio feiert Jubiläum

Seit 30 Jahren ist der Softwarehersteller aus Holzgerlingen die Kompetenz in Sachen Praxismanagement und einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen und Dienstleistungen für die Zahnarztpraxis. Dabei ist das Unternehmen von Anfang an an der Mission „Zukunft“ orientiert und verfolgt damit den Anspruch, eine Praxismanagementsoftware zu entwickeln, die über reine Zweckdienlichkeit hinausgeht. Vielmehr sollte eine Lösung her, die den Praxisalltag revolutioniert und den Anforderungen der Zukunft gewachsen ist. Dies spiegelt sich im anhaltenden Engagement des Unternehmens wider, innovative, leistungsstarke und hochwertige Lösungen für die Zahnarztpraxis bereitzustellen. „Unser Erfolg und unsere Langlebigkeit am Markt sind neben den Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und dem Vertrauen unserer Kunden auch auf unserem Mindset begründet“, ist sich Geschäftsführerin Ilona Schneider sicher. „Denn, was heute als Zukunft in unserem Kopf beginnt, kann schon morgen unsere Realität sein.“ Mit dem Jubiläum will sich solutio bei seinen mittlerweile über 3.700 Kunden bedanken und bietet ihnen eine Vielzahl an besonderen Angeboten, Aktionen und Top Deals. Nähere Informationen finden sich unter: www.solutio.de/jubilaum

30
solutio
Jahre



Infos zum Unternehmen

solutio GmbH & Co. KG • Tel.: +49 7031 4618-700 • www.solutio.de

Neuer EXKLUSIVVERTRIEB von Anästhesiegerät

Milestone Scientific und Hager & Werken geben den Beginn des Exklusivvertriebs des Einzelzahn-Anästhesiesystems The Wand STA über Hager & Werken bekannt. Das Anästhesiesystem wurde bisher nur im Direktvertrieb verkauft. The Wand STA ermöglicht durch eine präzise, digitalisierte und computergesteuerte Dosierung eine völlig schmerzfreie Anästhesie, die zeitlich individuell eingestellt werden kann und im Anschluss weder ein Taubheitsgefühl noch andere Beschwerden mit sich bringt. Dies gilt für alle bewährten und modernen Anästhesietechniken. „Mit großer Freude nehmen wir diese Herausforderung an und werden uns dafür einsetzen, diese spannende Technologie in Deutschland und Österreich noch bekannter zu machen“, so Patrick Hager, geschäftsführender Gesellschafter von Hager & Werken. Die Möglichkeit, nur einzelne Zähne zu betäuben, die Anästhesie zeitlich präzise zu steuern und das ohne Schmerzen und Nachbeschwerden, ist ein wirklicher Meilenstein. Mit dem Start des

Exklusivvertriebs wird dieses System nun auch über den engagierten Fachhandel erhältlich sein und so einen breiteren Zugang erhalten. „Milestone Scientific wünscht sich durch diesen Schritt eine größere Wahrnehmung für unser innovatives und wegweisendes System in eine schmerz- und nebenwirkungsfreie Anästhesie. Gerade die beruhigende Wirkung auf ängstliche Patienten darf hier auch in einer Außenkommunikation nicht unterschätzt werden“, sagt Andy Molnar, Senior Vice President Global Sales von Milestone Scientific.



Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: + 49 203 99269-0 • www.hagerwerken.de

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

METASYS Absaugung & Kompressor

**METASYS BOOSTERT
IHREN MASCHINENRAUM!**

METASYS **Saugmaschinen und Kompressoren** erfüllen höchste Ansprüche abgestimmt auf die unterschiedlichsten Anforderungsprofile einer Zahnarztpraxis. Auch nach mehrstündigem Dauereinsatz und kontinuierlicher Materialbelastung garantieren sie eine langfristig gleichmäßig starke Leistung.

- >> Verfügbar für bis zu 15 Behandlungs-Plätze
- >> Optional ausgestattet mit zentraler Amalgamabscheidung



UMFASSENDES SERVICEANGEBOT für den digitalen Workflow

Gut zwei Drittel aller Praxen beabsichtigen in ein digitales Abdrucksystem zu investieren – die Integration digitaler Workflows nimmt also immer mehr zu. Das Serviceangebot TRIOS Care von 3Shape bietet Nutzern dabei Sicherheit und garantiert den reibungslosen Scanprozess. Geboten wird damit eine Servicevereinbarung, die auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnitten ist und sich damit gut in den Workflow integrieren lässt. Neukunden haben die Möglichkeit, die Premiumvorteile von TRIOS Care zwölf Monate zum Nulltarif kennenzulernen. Nach Ablauf des kostenfreien Jahresabos kann einfach und unkompliziert zum kostenpflichtigen TRIOS Only gewechselt werden. Dabei bietet der einfache Scan-Ready-Servicevertrag mit begrenzten Leistungen und ohne monatliche Zusatzkosten ebenfalls absolute Sicherheit, womit das volle digitale Potenzial für die Praxis nutzbar wird.

3Shape Germany GmbH

Tel.: +49 211 33672010

www.3shape.com/de-de



Infos zum Unternehmen



Durch den verbesserten
Service hebt sich Ihre
Zahnarztpraxis von
anderen Marktteilneh-
mern positiv ab!

Optimale Telefonie als USP

Um einen schlichten Kontrolltermin beim Zahnarzt zu bekommen, werden heute mittlerweile mindestens drei Anläufe benötigt. Dass jedoch die direkte Erreichbarkeit eines Zahnarztes eines der ausschlaggebenden Kriterien für die Zahnarztwahl ist, wird von vielen Zahnärzten vernachlässigt. Gleichzeitig ist es aus Sicht des Zahnarztes wenig effizient, eine Helferin für das Telefon abzustellen, zumal die Fachkraft im Behandlungsraum deutlich dringender gebraucht wird. Die Lösung: die Einbindung des Dienstleisters Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH – kurz RD GmbH. Denn mit den angebotenen Dienstleistungen

der RD GmbH kann sich der Zahnarzt auf sein Kerngeschäft konzentrieren, seine Helferin kann ihm unterstützend zur Seite stehen und die Telefonrezeption der RD GmbH kümmert sich fortlaufend um die telefonische Aufnahme der Anliegen und Terminierungen der (Neu-)Patienten. Zudem kann die telefonische Erreichbarkeit unabhängig von den Praxisöffnungszeiten veröffentlicht und angeboten werden. Von 7 bis maximal 22 Uhr sind für die Praxen ausgebildete Rezeptionisten der RD GmbH im Einsatz. Ein Großteil der Arztpraxen nutzt dabei die sogenannte Überlauftelefonie. Die eingehenden Anrufe der Praxis werden erst dann zur RD GmbH weitergeleitet, wenn die Praxismitarbeiter das Telefonat nicht selbst entgegennehmen können. Zudem kann auch der Rundumsorglos-Service genutzt werden, bei dem das Telefon zu 100 Prozent outsourcet wird. So kehrt wieder Ruhe in den Praxisalltag ein! Auch aus Sicht des Datenschutzes ist das Geschäftsmodell der RD GmbH unproblematisch. Alle Patientendaten werden ausschließlich in den praxiseigenen Systemen eingegeben, es werden keinerlei Daten in der RD vorgehalten.

RD GmbH

Tel.: +49 211 69938-0

www.rd-servicecenter.de



Standorte der
RD GmbH

lege artis Imagefilm zum Firmenjubiläum

Das auf Zahn- und Mundgesundheitspezialisierte Familienunternehmen mit Qualitätsprodukten rund um die Endodontie, Prophylaxe und Prothetik wurde 1947 in Pinswang in Tirol gegründet und ist seit 1972 in Dettenhausen bei Stuttgart ansässig. In diesem Jahr feiert das Traditionsunternehmen gleich zwei Jubiläen: Das 75-jährige Bestehen und das 50-jährige Jubiläum am Standort Dettenhausen. Im Zuge dieses Großereignisses stellten sich die Verantwortlichen des Familienunternehmens lege artis die Frage: Wie packt man eine 75-jährige Unternehmensgeschichte in einen Imagefilm und wie lang soll er sein? Herausgekommen ist ein 44-sekündiger Kinospot. Der Film skizziert anhand einer jungen Protagonistin, wie leidenschaftlich Zahnärzte arbeiten und in welche Traumwelten sich diese dabei begeben. Dabei kommt die Frage auf, ob nicht alle Zahnärzte wahre Künstler sind und „nach den Regeln der Kunst“ – lateinisch „lege artis“ – arbeiten. Ob die Künstlerin aus ihrem Traum erwacht und sich doch noch in eine Zahnärztin verwandelt, kann man sich auf www.legeartis.de anschauen.



© lege artis Pharma

lege artis Pharma GmbH + Co. KG • Tel.: +49 7157 56450 • www.legeartis.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Predicta® BIOACTIVE



Vorhersagbare Remineralisation für bessere Ergebnisse am Patienten

Entdecken Sie die dualhärtenden, hoch röntgenopaken bioaktiven Komposite von Parkell. Erhältlich in einer hochfluoreszenten, hochpolierbaren Version für Bulk-Fill-Restaurationen und in einer zirkonoxidverstärkten Version für Stumpfaufbau und Wurzelstiftzementierung. Unbegrenzte Durchhärtungstiefe: Das Material härtet von allein aus - unabhängig von der Tiefe der Restauration - ohne aufwendiges Schichten. Erhältlich in unterschiedlichen Viskositäten und Farben.

Bioaktive dentale Restaurationsmaterialien empfinden die chemischen und physikalischen Eigenschaften des natürlichen Zahnes durch eine ionisch vernetzte Kunststoffmatrix nach.



QR Code scannen für
die vollständige
Produktbewertung

Product reviewed by



In Deutschland vertrieben durch

M+W Dental®

Um einen **Sonderrabatt von 20%** auf Ihren ersten Kauf von Predicta® Bioactive zu erhalten, senden Sie eine E-Mail an orderseurope@parkell.com oder bestellen Sie online unter: mwdental.de; Telefon: 06042/880088. Bitte geben Sie bei Ihrer Bestellung den Rabattcode **34** an.

Angebot gültig bis 31. Oktober 2022. Es gelten die Liefer- und Zahlungsbedingungen von M+W Dental. Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten.



parkell®

Mit *Wohlfühlatmosphäre* das Praxiswachstum unterstützen

Ein Beitrag von Maria Reitzki

PRAXISWORKFLOW III Was macht die optimale Zahnarztpraxis aus? Im Interview verraten Dr. Denis Paksoy und Henning Schreiber, beides Gründer einer der vielseitigsten und modernsten Zahnmedizinpraxen in Solingen und Umgebung, worauf es ihnen bei der perfekten zahnärztlichen Versorgung ankommt.

Herr Dr. Paksoy, Herr Schreiber, wie haben Sie zueinander gefunden?

Schreiber: Vor der Gründung haben wir gemeinsam bei einer großen Dentalgruppe gearbeitet: Denis ist ein Experte für operative Prozesse in Zahnarztpraxen und ein erfahrener Behandler und ich ergänze mit wirtschaftlichen und prozessualen Themen. Gemeinsam wollten wir die optimale Zahnarztpraxis gründen. Die Immobilie war ein Glückstreffer: Im renovierten Solinger Rathaus haben wir eine sehr schöne Fläche bekommen – mit der Option, um ein eigenes Zahnlabor zu erweitern und den kompletten Workflow abzubilden.

Ihre Praxis befindet sich im alten Rathaus von Solingen. Die Räumlichkeiten binden die neoklassizistischen Stilelemente sowie Stuckelemente der Neorenaissance charmant in ein zeitgemäßes Wohlfühlambiente ein. Schon dadurch hebt sich Ihre Praxis von der typischen Zahnarztpraxis ab. Wie reagieren die Patienten darauf?

Schreiber: Unser Anspruch war es, die zahnärztliche Versorgung völlig neu zu gestalten, um die bestmögliche Untersuchung, Beratung und Versorgung von Patienten zu schaffen. Wir haben einen großzügigen Aufenthaltsbereich mit mehreren getrennten Wartemöglichkeiten eingerichtet. Das wirkt sehr beruhigend auf Patienten, da sie dort nichts vom eigentlichen Praxisbetrieb mitbekommen. Wir bekommen großartige Komplimente als Zeichen, dass sie sich bei uns wohlfühlen. Daher sprechen wir inzwischen gezielt auch Angstpatienten an. Unser Patientenstamm ist in der kurzen Zeit auf über 1.200 gewachsen.



für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektioneinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner



RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

www.calaject.de

DR. DENIS PAKSOY

Erklärtes Ziel von Dr. Denis Paksoy, Fachzahnarzt für Oralchirurgie, und Henning Schreiber, kaufmännischer Leiter der Praxis, ist es, die optimale Zahnarztpraxis zu erschaffen. Ihre erste gemeinsame Praxis haben sie im Sommer 2020 im alten Solinger Rathaus eröffnet.

Alte Türen in Kombination mit fünf Meter hohen Decken und modernen Lampen – das ist ein schöner Kontrast!

Was macht die besondere Wohlfühlatmosphäre in Ihrer Praxis aus?

Schreiber: Aufgrund der Lage in einem alten Rathaus waren wir durch den Denkmalschutz ohnehin baulich reglementiert und wollten immer altherwürdiges Gebäude und moderne Zahnarztpraxis verbinden. Alte Türen in Kombination mit fünf Meter hohen Decken und modernen Lampen – das ist ein schöner Kontrast! Hinzu kommt der supermoderne Behandlungsbereich. Wir haben viel mit Holz gearbeitet, das ein Gefühl von Wärme erzeugt. Großformatige Gemälde lockern die Atmosphäre zusätzlich auf.

HENNING SCHREIBER



Inwieweit war Ihnen ergänzend ein klares Design Ihrer Praxisausstattung wichtig?

Schreiber: Unsere Praxisausstattung sollte ebenfalls optimal sein. Wir haben uns Behandlungseinheiten von verschiedenen Herstellern angeschaut und uns für den finnischen Dentalgerätehersteller Planmeca entschieden. Die Einheiten sind filigran gebaut, da sie aufgrund des Schwebestuhlkonzepts nur ein einziges Standbein haben. Dieses Design fügt sich perfekt in unsere Räume ein, da es leicht und schwebend wirkt.

Weshalb haben Sie die Planmeca-Einheiten überzeugt?

Paksoy: Wir legen gesteigerten Wert auf Hygiene. Dieses Kriterium erfüllen die Compact i5-Einheiten vollkommen: Die Einheiten sind aus wenigen großen Teilen zusammengesetzt, sodass sich kaum Nischen ergeben. Durch die Pulverstrahlbeschichtung ist die Oberfläche besonders glatt und lässt sich gut reinigen. Außerdem bestehen die Planmeca-Einheiten aus stabilem Aluminium – richtig wertig und sehr langlebig. Zurzeit nutzen wir vier dieser Einheiten, doch da wir mit acht Behandlungszimmern auf Wachstum ausgerichtet und mit den Einheiten sehr zufrieden sind, werden wir noch dieses Jahr weitere Planmeca-Einheiten einbauen.

Sie haben sich für das Schwingbügelsystem entschieden, das in Deutschland bisher wenig verbreitet ist. Welche Vorteile sehen Sie darin?

Paksoy: Das Handling finde ich ausgesprochen praktisch: Ich brauche nicht hinzuschauen, wohin ich ein Instrument zurücklege, da es automatisch an seinen Platz zurückgezogen wird. Unter den Schwingbügel können wir Trays in verschiedenen Größen setzen. Außerdem ist es für mich aus hygienischer Sicht nicht vertretbar, wenn Schläuche den Boden berühren, was ebenfalls für das Peitschensystem spricht.

Viele Abläufe haben Sie standardisiert. Warum?

Paksoy: Der gesamte Behandlungsprozess für den Patienten wird beschleunigt. Jede Behandlung ist genau durchterminiert – so haben wir niemals ein volles Wartezimmer. Nach Vergleichen kamen wir zu dem Schluss, dass Planmeca für Zahnarztpraxen mit einem hohen Grad an Standardisierung die beste Wahl ist, und haben unsere Praxis so weit wie möglich mit Planmeca ausgestattet. Wir nutzen beispielsweise die Software Planmeca Clinic Management, um Frequenzierung und Auslastung zu messen. Damit können wir auch prüfen, ob wir unsere zeitlichen Standards einhalten und was wir noch optimieren können. Ich halte Planmeca für ausgesprochen fortschrittlich und bin großer Fan der Romexis-Software, die die gesamte Praxisausstattung miteinander verbindet. Mit Romexis



werden auch die Hygieneprozesse der Behandlungseinheiten automatisiert dokumentiert. Außerdem arbeiten wir sehr gerne mit PlanID, dem Behandler-ID-Kartensystem von Planmeca: Damit können wir trotz eines hohen Grads an Standardisierung individuelle Wünsche berücksichtigen. Die Digitalisierung macht es möglich: Jeder Behandler kann auf einer Karte im Scheckkartenformat seine persönlichen Behandlungspositionen sowie seine Geräteeinstellungen und Programme speichern. Damit kann er sich dann in jedem Zimmer an jeder Einheit anmelden und mit seinen individuellen Einstellungen arbeiten. Das bedeutet große Flexibilität, insbesondere wenn wir künftig weiterwachsen. Daher ist Planmeca für uns State of the Art.

Fotos: © Smile 24



Planmeca
Infos zum Unternehmen



PLAQUE KONTROLLE VON ALLEN SEITEN

NEUE STUDIEN ZU LISTERINE® ZEIGEN:

4,6x HÖHERE INTERPROXIMALE PLAQUE-PRÄVENTION versus Zahnseide*¹



28 % mehr interproximale Plaque-Reduktion

bei Ergänzung von LISTERINE® versus Zähneputzen + Anwendung von Zahnseide**²



LISTERINE® bekämpft 99.9 % der Bakterien

reduziert den oralen Biofilm und verlangsamt die bakterielle Wiederbesiedelung³⁻⁶



Mehr zu den neuen Studien
und zur Wirkweise von LISTERINE®

* Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei kontinuierlicher, zweimal täglicher Anwendung über 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde von einem bzw. einer Dentalhygieniker:in durchgeführt.

** Anhaltende Plaque-Reduzierung über dem Zahnfleischrand bei Anwendung nach Anweisung für 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde unter Aufsicht durchgeführt. Verwenden Sie LISTERINE® in Ergänzung zur mechanischen Reinigung (3-fach Prophylaxe). **1** Bosma ML et al; J Dent Hyg, June 2022, Vol. 96, No. 3, 8-20. **2** Millemann J et al; J Dent Hyg, June 2022, Vol. 96, No. 3, 21-34. **3** Johnson & Johnson internal in vitro study: 103-0391. Johnson & Johnson 2021.

4 Johnson & Johnson internal study: FCLGBP0048. Johnson & Johnson 2021. **5** Johnson & Johnson internal study: CCSORC001793 (Serenity). Johnson & Johnson 2020. **6** Stoeken JE et al; J Periodontol. 2007; 78(7): 1218-1228.

Empfehlen Sie LISTERINE® als Teil der 3-fach-Prophylaxe für überlegene Ergebnisse



Ästhetik und PRAGMATIK

im Praxisalltag vereint

Ein Beitrag von Beate Kleemann

PRAXISSOFTWARE /// Zahnarzt, Künstler, Ästhet: Zen Hedar ist jemand mit vielen Berufen, doch der Ruf der Zahnheilkunde war scheinbar der lauteste. Darin, so sagt er, könne er Wissenschaft und Kunst verbinden. „Das Maß der Perfektion ist die Liebe zum Detail“, sinniert der junge Zahnmediziner, der sich in diesem Jahr seinen Traum von der eigenen Praxis erfüllt hat. Über seinen Weg in die Selbstständigkeit, was ihm im Arbeitsalltag besonders wichtig ist und welche Rolle dabei die passende Praxissoftware spielt, verrät der folgende Beitrag.

solutio GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



Wirft man einen Blick auf die Vita von Zen Hedar, überrascht sein beruflicher Werdegang wohl kaum. „In meiner Familie gibt es viele Ärzte. Daher hatte ich schon als Kind den Wunsch, Zahnarzt oder Arzt zu werden, wie beispielsweise mein Vater“, verrät der 30-Jährige. Schon früh spürte er das Bedürfnis, anderen Menschen zu helfen. Doch mit dem Interesse für den Arztberuf entdeckt der junge Mann auch seine Begeisterung für die schönen Künste: Literatur, Musik und bildende Kunst. Anstelle eines Interessenkonflikts fühlt sich Zen Hedar vielmehr in seiner Berufswahl bestätigt. „Mit der Zeit habe ich gemerkt, dass ich ein Gefühl für Ästhetik habe“, führt der charismatische Zahnarzt aus. „Außerdem arbeite ich gerne mit den Händen. Da fiel die Wahl dann nicht mehr schwer.“

In diesem Sommer wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit: „Ich habe eine Praxisgemeinschaft in Berlin-Reinickendorf erworben und führe diese als Einzelpraxis fort“, beschreibt der Praxiseigentümer das Projekt, in dem jede Menge Herzblut steckt. Neben dem allgemeinen zahnärztlichen Therapiespektrum liegen die Behandlungsschwerpunkte der Zahnarztpraxis Spreekrone in der Konservierenden und der Prothetischen Zahnheilkunde. „Die Praxis ist modern, innovativ und empathisch“, begeistert sich der von der Berliner Charité graduierte Praxisgründer für seinen Lebenstraum. „Wir arbeiten mit den neuesten Geräten und nach aktuellem Stand der Wissenschaft.“ Momentan absolviert er berufsbegleitend den Master of Science in der zahnärztlichen Prothetik.

Von Kunst und Komposit

Seine künstlerische Ader und sein Sinn für Ästhetik haben sich mittlerweile als großer Vorteil für die Arbeit von Zen Hedar herausgestellt: Die moderne Zahnarztpraxis ist ein Ort, an dem Patienten sich nicht nur um ihre Zahngesundheit kümmern, sondern auch ihr Selbstbewusstsein steigern können. Um in diesem Umfeld erfolgreich zu bleiben, muss der moderne Zahnarzt sowohl Wissenschaftler als auch Künstler sein. Die Anforderungen der Kosmetischen Zahnheilkunde erfordern ein ästhetisches



Für den Zahnarzt **Zen Hedar** vereint die Zahnmedizin Wissenschaft und Ästhetik und bietet dabei schier endlose Möglichkeiten, Patienten wirklich helfen zu können.

Empfinden für das optimale Erscheinungsbild des Lächelns eines Patienten. Sowohl Funktion als auch Schönheit spielen hier eine wichtige Rolle.

Verschiedene Studien zeigen, dass Menschen ein symmetrisches Lächeln als attraktiv wahrnehmen. Das perfekte Lächeln umfasst symmetrische Lippen, bringt überwiegend die oberen Zähne optimal zur Geltung und zeigt nur einen minimalen Teil des Zahnfleisches. Eine tägliche Herausforderung für jeden Zahnarzt und Künstler, aber genau das, was Zen Hedar an seinem Job so liebt.

Der Pragmatiker im Künstler

Auch wenn Zen Hedar als Zahnarzt seine künstlerische Seite lebt – bei der Wahl seines Praxisverwaltungssystems kommt der Pragmatiker in ihm zum Vorschein. Deswegen nutzt der Zahnmediziner charly by solutio. Mit dieser Lösung hat er die bis dahin verwendete Zahnarztsoftware ersetzt. „Ich kenne viele Praxissoftwares, arbeite jedoch am liebsten mit charly. Das macht vieles sehr einfach“, begeistert sich der Zahnarzt für das intuitiv zu bedienende Programm. „charly ist einfach, konkret und sicher.“ Auch seine Mitarbeiter sind nach der Umstellung überzeugt. „Die Resonanz auf die neue Software ist sehr gut. Das liegt auch daran, dass die Software, die bisher genutzt wurde, nicht ideal war“, erklärt der 30-Jährige. Der logische Aufbau und die intuitive Benutzerführung sind insbesondere in Zeiten von erhöhtem Arbeitsaufkommen „ein echter Gewinn“ für das gesamte Praxisteam, so Hedar.

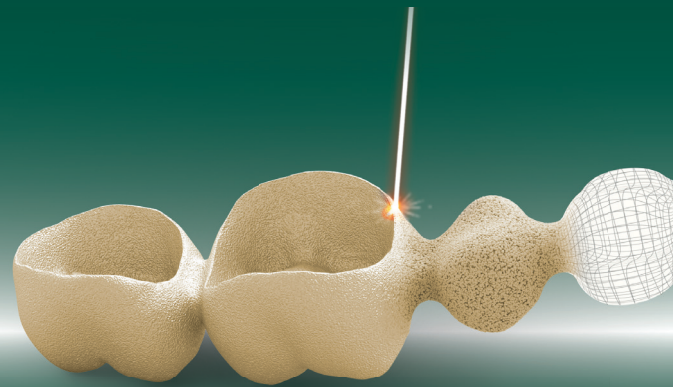
Die Melodik der Zukunft

Erfahrungsaustausch mit Kollegen, kontinuierliche Fortbildung, das Erlernen neuer Techniken: Für die Zukunft hat Zen Hedar viele Pläne, stets mit dem Fokus, seinen Patienten den Aufenthalt in der Praxis Spreekrone so angenehm wie möglich zu machen und mittels moderner Technik die bestmögliche Therapie durchzuführen. Dabei will er nicht nur sich, sondern auch seinem Team ermöglichen, in verschiedenen Bereichen den persönlichen Horizont zu erweitern: „Beruflich möchte ich eine tolle Praxis aufbauen, die alles besitzt, was die moderne Zahnmedizin zu bieten hat. Und das ist natürlich ein dynamischer Prozess. Daher liegt es an mir, mich selbst und mein Team zu motivieren, sich stets weiterzuentwickeln. Und das geht nur durch Fortbildungen. Und zwar jeder Art. Sowohl fachliche Fortbildungen als auch beispielsweise Fortbildungen zum Thema Rhetorik, Coaching, Patientenumgang und so weiter“, erklärt er seine Ambitionen für die kommende Zeit.

solutio GmbH & Co. KG
Zahnärztliche Software und
Praxismanagement

Tel.: +49 7031 4618-657 • www.solutio.de

GOLD JETZT AUCH ADDITIV



DIE VORTEILE:



Einfaches Handling: Weiterverarbeitung von Intraoral-Scannerdaten, Weiterverarbeitung des Zahnersatzes ohne Zeitverlust



optimale Passgenauigkeit, perfekte Gefügestruktur und Oberflächenbeschaffenheit



Wirtschaftliche Herstellung, bis zu 30 % Gewichtsersparnis



Legierung: Orplid CF, 72 % Gold

JETZT TESTEN!

Nur den Materialpreis bezahlen –
ohne weitere Kosten

Tel. +49 7044 90 333-333
dental@c-hafner.de

CHAFNER
Edelmetall · Technologie



C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Liquiditäts- sicherung

ALS WEG AUS DER KRISE

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

Auch der Dentalmarkt ist nicht vor den wirtschaftlichen Schwankungen der nächsten Jahre gefeit. Es gilt daher, Patienten wirtschaftlich transparent über die Höhe der Zuzahlungen insbesondere bei hochwertigen Versorgungslösungen und Finanzierungsangebote aufzuklären und damit die Praxisliquidität dauerhaft sichergestellt wird. Aus diesem Grund entwickelte dent.apart mit der Gründung des Unternehmens 2017 eine einfache und unkomplizierte Finanzierungslösung für sofort notwendige Behandlungen, von der Zahnärzte und Patienten gleichermaßen profitieren.

Finanzierung zur Steigerung der Kaufbereitschaft

Umfragen unter Zahnärzten zeigen, dass der dent.apart-Zahnkredit zu einer deutlichen Steigerung der Kaufbereitschaft führt. Denn im Gegensatz zu den marktüblichen bis zu 15 Prozent liegt der Zinssatz des Zahnkredits nur bei 4,69 Prozent. Aufgrund der niedrigen Zinskosten entscheiden sich die Patienten vermehrt für eine hochwertigere Behandlung. Die Laufzeit beträgt bei Raten ab 50 Euro zwischen zwölf und 120 Monaten und grenzt sich somit von der Konkurrenz ab, deren Abzahlungszeitraum meist auf 48 Monate begrenzt ist. Bietet man seinen Patienten eine solch komfortable Finanzierungslösung an, trägt das zur Umsatzsteigerung aber auch Patientenbindung bei.

Kein Risiko für den Zahnarzt

Zusätzlich wird mit diesem Finanzierungsangebot die Liquidität des Zahnarztes bereits vor Beginn der eigentlichen Behandlung gesichert, ohne den Arbeitsaufwand für die Praxis zu erhöhen. Diese muss lediglich die Informationen bei Beratungsgesprächen bzw. bei der Besprechung der Heilkostenpläne weitergeben. Dafür kann direkt bei dent.apart ein Starterpaket mit den erforderlichen Infomaterialien sowie eine Art Anleitung zur Beratung bestellt werden. Die gesamte Abwicklung läuft dabei über dent.apart und der Praxisalltag wird damit nicht belastet. Bereits vor Beginn der Behandlung werden von dent.apart im Patientenauftrag die Behandlungskosten auf das Praxiskonto überwiesen. Sollte der Patient in Zahlungsverzug kommen oder sogar zahlungsunfähig werden, besteht im Vergleich zum Factoring keine Gefahr der Rückbelastung. Das senkt das Risiko für die Praxis und zusätzlich werden teure Factoringgebühren eingespart.

FINANZIERUNG /// Die Themen Wirtschaftlichkeit und Finanzierung gewinnen aufgrund der aktuellen Inflation und sinkenden Kaufkraft in der Bevölkerung zunehmend an Bedeutung. Zahnärzte werden immer mehr „gezwungen“, sich mit Maßnahmen einer dauerhaften Liquiditätssicherung auseinanderzusetzen. Dadurch rücken vor allem Dienstleister wie dent.apart in den Mittelpunkt des Interesses.



Finanzierungslösungen für Patienten werden im Zahnarztalltag immer wichtiger, um Umsatz und Praxisliquidität abzusichern. Angesichts

der Herausforderung durch die zunehmende Inflationsentwicklung wollen wir unser Dienstleistungsangebot zum Anfang des kommenden Jahres weiter ausbauen, um damit noch intensiver zur finanziellen Sicherheit der Zahnärzte beizutragen.

Wolfgang Lihl
Geschäftsführer dent.apart



Wolfgang J. Lihl
Infos zur Person

Mit unserem dent.apart-Zahnkredit richten wir uns an zwei Zielgruppen: Zahnärzte und Patienten. Unser Hauptziel ist es, für alle Beteiligten eine unkomplizierte und schnelle Finanzierung zu ermöglichen.

Margarita Metzler
Beratungsteam dent.apart



SCHNELLER ANS ZIEL



FINANZIELLE SICHERHEIT



Auf Marketingseite arbeiten wir eng mit Printmedien zusammen, verstärken aber auch unsere Onlinepräsenz immer mehr. Wir haben beispielsweise einen Blog für unsere Zahnärzte, sind in den sozialen Medien aktiv, haben in diesem Jahr eine monatlich erscheinende Podcastreihe gestartet und planen aktuell einen Patientenblog.

Anne-Marie Lihl, Grafikteam dent.apart



Klarer Vorteil für den Zahnarzt: Er ist nicht vertraglich gebunden und die gesamte Abwicklung läuft über uns. Wir stehen den Patienten dafür bei allen Fragen telefonisch oder online zur Verfügung.

Marc Deka, Beratungsteam dent.apart



Bei dent.apart ist vor allem der Teamgedanke wichtig. Große Kampagnen gestalten wir gemeinsam und alle können und sollen ihre Ideen einbringen. Wir wurden nicht nur als Mitarbeitende, sondern als Mitdenkende eingestellt.

Sandra Mauer, Grafikteam dent.apart

INFORMATION ///

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH

Tel.: +49 231 586886-0 • info@dentapart.de

ANZEIGE

V VARDIS

SWITZERLAND

BIOMIMETIC DENTAL SCIENCE

Regeneration von White Spots und frühen Kariesläsionen



Kommentar von
PD Dr. Markus Schlee



- Patentierte vVardis Peptidtechnologie aus der Schweiz
- Weniger als 5 Minuten Zeitbedarf pro WhiteSpot oder Kariesläsion
- Schmerzfreie, delegierbare Leistungsposition
- Mehr als 200 wissenschaftliche Studien
- Biologische Remineralisierung statt invasiver Therapie

zantomed
www.zantomed.de

„Gemeinsam für eine Neuausrichtung des BVD“



INTERVIEW /// Mitte Juli wurde Jochen G. Linneweh zum neuen Präsidenten des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD) gewählt. Im Interview erläutert er seinen Fokus auf die qualifizierte Ausbildung der Fachkräfte von morgen sowie seine Pläne für ein krisenfestes Wachstum des Fachhandels.

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Herr Linneweh, am 12. Juli 2022 wechselten Sie an die Spitze des BVD. Welche Pläne haben Sie als neuer BVD-Präsident?

Wer meinen persönlichen Werdegang im Dentalmarkt kennt, der weiß, wofür ich mich als Unternehmer seit weit mehr als drei Jahrzehnten einsetze: Es sind alle Themen, die sich mit dem Begriff dentaler Fachhandel verbinden – ein zeitaktuell angepasstes, leistungsbezogenes Gleichgewicht zwischen Herstellern und Anwendern in Praxen und zahntechnischen Laboratorien. Denn Fortschritt ist Wandel. Wie in kaum einer anderen Branche liefern die Entwicklungen in Zahnmedizin und Zahntechnik hierzu herausragende Beispiele. Auch der BVD als ein starker Händlerverband hat sich mit gezieltem Kurs auf die Zukunft neu auszurichten, um die Arbeit seiner Mitgliederfirmen zu erleichtern, deren Interessen zu bündeln und um Mehrwerte zu bieten. Hierfür werde ich mich engagieren und baue fest auf die kreative Unterstützung meiner Präsidiumscollegen wie auch auf die kooperativen Mitglieder aufseiten der handelsorientierten Lieferanten. Uns ist ebenso bewusst, dass es sich hier um keine isolierten länderspezifischen Themen handelt. Der intensive Austausch mit anderen Dentalverbänden in Europa ist einer von vielen Punkten.

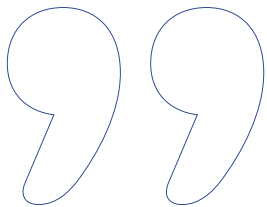
Worin sehen Sie die größten Herausforderungen für die Zukunft der Dentalbranche und welche Themen stehen zu Beginn ganz oben auf Ihrer Agenda?

Zu unseren großen Themen gehört mehr denn je die Fachkräfte-Nachwuchssuche und das Thema Ausbildung im Speziellen. Hier gilt es, die Kompetenzen möglichst vielfältig zu gestalten, denn die Nachwuchsförderung ist unser gemeinsames erklärtes Ziel. Hierbei setzt der BVD auf die Bildungs- und Serviceangebote seiner Tochtergesellschaft, der DMS GmbH. Zu deren Angeboten zählen das E-Learning für Auszubildende, Compliance-Schulungen sowie der von der IHK zertifizierte Schulungslehrgang „Dentalfachberater IHK/Dentalfachberaterin IHK“. Die DMS verfügt zudem über ein unabhängiges Sachreferat Medizinprodukte, welches die Qualifikationen und Schulungen der Servicetechniker durch den Techniker ausweis zertifiziert. Die kontinuierliche technische Weiterentwicklung des Praxis- sowie Laborequipments ordnet dem

Beruf Dental-Servicetechniker eine hochgradige Bedeutung zu und läuft parallel mit seiner zuzusätzlichen Spezialisierung.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit zwischen dem Dentalfachhandel und der Industrie?

Eine zunehmend bedeutende Frage! Die Definition der Rahmenbedingungen und die Form des gegenseitigen Umgangs verbleibt ausschließlich in der Verantwortung eines jeden Händlers und Lieferanten, sprich der Industrie. Allerdings sieht sich der BVD sehr wohl als das gebündelte Sprachrohr seiner Mitglieder und fühlt sich angesprochen, wenn es um die Optimierung von gemeinsamer Kommunikation geht. Denn auch in unserem Business ist der gegenseitige Respekt und die Begegnung auf Augenhöhe einer der Schlüssel zum Erfolg. Ein erfolgreicher Fachhandel hat sich für ein marktkonformes, innovatives Sortiment zu entscheiden. Zugleich muss sich der jeweilige Lieferant der zuverlässigen Leistung seines Handelspartners bewusst sein. Der Gewinner aus diesem funktionierenden Zusammenspiel ist letztlich der Anwender in Praxis und Labor. Nur das kann von uns allen gewollt sein.



Dass die Zukunft nur in großen Praxisgesellschaften liege und dass die Mehrzahl der jungen Zahnärzte angeblich einer unverhältnismäßigen Work-Life-Balance frönen, entspricht einfach nicht der Realität.



Zum größten Kundenanteil des Fachhandels zählen zahnärztliche Praxen. Wie sehen Sie die Zukunft der Zahnarztpraxis?

Kaum ein anderer Heilberuf bietet ein solches Potenzial an medizinischen Schwerpunkten wie der des Zahnarztes. Ärzte in bestehenden wie auch neu gegründeten Praxen verfügen über persönliche Entscheidungsfreiheit, wohin ihre medizinisch-unternehmerische Reise geht. Wenn Pessimismus daraus entstehen sollte, weil die Statistik belegt, dass sich Füllungen innerhalb von 30 Jahren um über 50 Prozent verringert haben, muss man zugleich sehen, dass ersatzweise wiederum andere Behandlungsmethoden gewachsen sind, die vor Zahnschäden schützen. Dass die Zukunft nur in großen Praxisgesellschaften liege und dass die Mehrzahl der jungen Zahnärzte angeblich einer unverhältnismäßigen Work-Life-Balance frönen, entspricht einfach nicht der Realität. Zugegebenermaßen kann auch nicht jede Praxisneugründung oder -übernahme im Zentrum einer attraktiven Großstadt oder in Seelage in Bayern sein. Das eigene Vertrauen des Zahnarztes in sein Können, die Bereitschaft, sich fortzubilden und sich Trends zu öffnen, wird den Fortbestand der zahnärztlichen Einzelpraxis sicherstellen. Aufgrund der Nähe zum Kunden verfügt der Fachhandel hierin über einen Multiplikator an Erfahrungen und zeichnet sich dadurch aus, partnerschaftlich zu beraten.

Welchen Ratschlag hat Ihnen Ihr Vorgänger Lutz Müller, immerhin 13 Jahre im Amt des BVD-Präsidenten, bei der „Staffelstabübergabe“ mit auf den Weg gegeben?

Lutz Müller hat während seines langjährigen Engagements wichtige Weichen zur Weiterentwicklung des Dentalfachhandels gestellt und dafür gebührt ihm unser größter Respekt. Eine unmittelbare Empfehlung hat er mir nicht mit auf den Weg gegeben, er sagte nur, ich möge den Grundgedanken eines leistungsstarken BVD in die Zukunft führen – und das, meine ich, ist Aufgabe genug. Schließlich zählt der deutsche Dentalmarkt mit überdurchschnittlich hohem Qualitätsanspruch zu einem der wichtigsten weltweit. Entsprechend steht auch der dazu gehörende Bundesverband der Fachhändler im Fokus. Was offenbar nur wenigen bewusst ist: Der dentale Fachhandel in Deutschland liefert Praxis- und Laborbetreibern wie in kaum einem anderen Land ein umfangreiches Dienstleistungsangebot, das von kleinen, mittelständischen und großen Fachhändlern erbracht wird. Entsprechend vertritt auch der BVD die Interessen dieser Mitglieder, ganz gezielt und völlig unabhängig von der Unternehmensgröße.

Gibt es auch formulierte Wünsche, die Sie als neu gewählter Präsident nach außen adressieren?

Danke für die Frage. Es wäre wünschenswert, wenn der BVD seinen Austausch mit Interessensvertretern, Verbänden und Arbeitskreisen aus Zahnmedizin und Zahntechnik intensivieren könnte. Wünschenswert wäre umso mehr, wenn es gelänge, unsere Branche und damit unsere gemeinsamen Belange mehr in die Öffentlichkeit der Politik zu rücken. Ein Beispiel hierfür: Die pauschale Androhung von Praxis-schließungen während der Pandemie ließen vermuten, dass man sich auf oberster politischer Ebene nicht so recht über die Bedeutung und gewissenhafte Arbeitsweise einer zahnärztlichen Praxis im Klaren ist. Mit den Augen nach Berlin gerichtet, gilt es hier, Bewusstsein zu schärfen.

Auf Expan- sionskurs: Septodont vereint starke Marken unter einem Dach



INTERVIEW /// Das Unternehmen Septodont, mit Sitz in Niederkassel bei Bonn, entwickelt, produziert und vertreibt ein breites Sortiment qualitativ hochwertiger Produkte für den Dentalmarkt. Jedes Jahr werden weltweit über 500 Millionen Dentalinjektionen mit den Lokalanästhetika von Septodont durchgeführt. Sandra von Schmudde, seit 2020 Geschäftsführerin bei Septodont und für die gesamte D-A-CH-Region verantwortlich, geht im Interview unter anderem auf die Übernahme des Sanofi-Dentalgeschäfts und die zukünftige Positionierung der verschiedenen Dentalanästhesie-Marken ein.

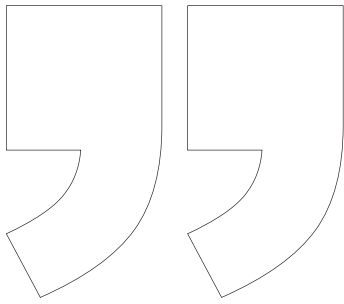
Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Frau von Schmudde, Septodont hat kürzlich das Dentalgeschäft von Sanofi erworben. Was sind die Gründe für diesen Schritt?

Als Weltmarktführer in der dentalen Schmerzkontrolle und Trendsetter in der Regenerativen Zahnmedizin haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, die Lebensqualität der Menschen durch innovative, sichere und effiziente Lösungen für den zahnärztlichen Gebrauch zu verbessern. Septodont steht für Exzellenz im zahnmedizinischen Fachbereich. Dieser Verantwortung sind wir uns bewusst. Sie ist ein wichtiger Treiber für unsere Expansionspläne. Durch die Übernahme der Premiummarken Ultracain® und Dontisolon® bauen wir unser Produktportfolio im Bereich der Lokalanästhesie und Schmerztherapie weiter aus. Mit unserem umfassenden Sortiment und einem breiten Angebot an Darreichungsformen können wir die vielfältigen Anforderungen in Praxen und Universitäten jetzt noch besser bedienen.

Das hört sich nach umfassenden Veränderungen innerhalb Ihres Septodont-Produktportfolios an. Welchen Stellenwert hat Ultracain® dabei?

Ultracain® ist ganz klar unsere neue Premiummarke. Als Original Articain-Lokalanästhetikum ist Ultracain® einem breiten Fachpublikum bekannt. Zahnärzte in Praxen und Universitäten können sich seit mehr als 45 Jahren auf die Ultracain®-Qualität verlassen. Es gibt keine andere Lokalanästhetika-Marke, die auf mehr Erfahrung und eine längere Kundentreue zurückblicken kann. Die hohe Wirksamkeit von Ultracain® ist durch zahlreiche Studien bestätigt. Auch was die wissenschaftliche Reputation, die Anerkennung in Universitäten und bei Experten betrifft, wird Ultracain® als Premiumprodukt im Markt gesehen und ist auch laut Marktdaten der Gesellschaft für Konsumforschung führend in Deutschland. Das sind für uns alles gute Argumente für eine Premiummarke.



Septodont hat als familiengeführtes Unternehmen für seine Produkte die Produktion komplett in einer Hand, sodass wir schneller, flexibler und letztendlich kundenorientierter sein können.

(Sandra von Schmudde)



Septodont GmbH
Infos zum Unternehmen

Was bedeutet die Marke Ultracain® für Septodont? Mit Ultracain® unterstreichen wir als etabliertes, familiengeführtes Unternehmen unsere Verpflichtung gegenüber Tradition und einem hohen Qualitätsverständnis. Zudem bringen wir unser modernes Verständnis für Kundenbedürfnisse und unsere Erfahrung im Herstellungsprozess von Lokalanästhetika in die Marke mit ein. In den nächsten Monaten wollen wir weiter daran arbeiten, unsere teilweise neuen Ultracain®-Kunden und ihre Bedürfnisse noch besser kennenzulernen. Auf jeden Fall werden wir die bewährte hohe Produktqualität von Ultracain® auch weiterhin in Zylinderampullen, Brechampullen und Mehrfachentnahmeflaschen in den bekannten Adrenalinkonzentrationen und der adrenalinfreien Variante anbieten.

Septanest® ist ebenfalls ein sehr bewährtes Produkt innerhalb Ihres Sortiments der Schmerzkontrolle. Wie werden Sie die Marke in Zukunft positionieren?

Septanest® steht in besonderer Weise für die innovative, moderne und gleichzeitig traditionellen Werten verbundene Unternehmenswelt von Septodont. Wir sind uns der Rolle als Weltmarktführer im Bereich der dentalen Schmerzkontrolle bewusst. Das wird auch so bleiben. Septanest® ist in über 70 Ländern durch die jeweiligen Gesundheitsbehörden zugelassen, insbesondere auch bei der als kritisch geltenden amerikanischen Zulassungsbehörde FDA. Das Qualitätsprodukt ist global bekannt für seine hohe Zuverlässigkeit in der lokalen Schmerzausschaltung. Durch die hohen Produktionsmengen von bereits jetzt mehr als 500 Millionen Zylinderampullen jährlich hat Septodont niedrige Stückkosten, die das Unternehmen über das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis an die Kunden weitergibt – und das bei höchsten Qualitätsansprüchen. Unser Produktionsprozess in Frankreich wird von den Behörden als Goldstandard gesehen. Als Hersteller sind wir bekannt für Zuverlässigkeit, eine langfristige Lieferfähigkeit, Beständigkeit und unseren Kundenservice. Argumente, die unsere zufriedenen Kunden seit vielen Jahren überzeugen.

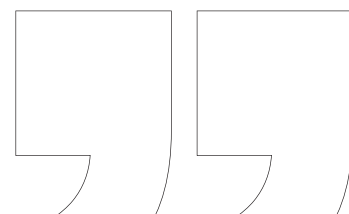
WAS ÄNDERT SICH FÜR EHEMALIGE SANOFI- KUNDEN?

Seit dem 15. März 2022 steht den Kunden von Ultracain® und Dontisolon® in Deutschland nun auch der bewährte Septodont-Service zur Verfügung. Dies gilt auch für die Premiummarke Ultracain® in Österreich. Seit dem 22. Juni stehen wir den Kunden von Ultracain® auch in der Schweiz beratend zur Seite. Die übernommenen Produkte bleiben in Qualität, Verpackung und Aussehen unverändert. Ultracain®-Zylinderampullen werden weiterhin von Sanofi im Werk in Frankfurt am Main im Auftrag von Septodont hergestellt. Septodont ist Eigentümer der übernommenen Produkte und Marken, mit allen damit verbundenen Verantwortlichkeiten wie Werbung, Vertrieb, Regulierung, Überwachung und rechtlichen Angelegenheiten.

Eine neue Website informiert rund um Ultracain®: www.ultracain.de oder www.ultracain.at

Unser Ziel ist es, schnell und unkompliziert auf Kunden – wie auch auf Marktbedürfnisse einzugehen. Dabei helfen uns kurze Kommunikations- und Entscheidungswege.

Unser Ziel ist es, schnell und unkompliziert auf Kunden – wie auch auf Marktbedürfnisse einzugehen. Dabei helfen uns kurze Kommunikations- und Entscheidungswege.



STARKER auch im Servicefall

Ein Beitrag von Christin Hiller

SERVICEPORTFOLIO /// Hand- und Winkelstücke sind die mit Abstand meistgenutzten Produkte in jeder Praxis. Nicht nur bei der Anschaffung sollte daher auf Wertigkeit gesetzt werden, sondern auch beim Service. Für Deutschland und Österreich ist beispielsweise das Unternehmen W&H Experte in beiden Segmenten. Auch im Falle von Service und Reparatur erhalten Kunden kompromisslose Qualität.



Der Einsatz von Medizinprodukten geht mit viel Verantwortung einher: Verantwortung für den Patienten und für die Einhaltung der Medizintechniknormen. Aus diesen Gründen sollte bei Wartungs- und Reparaturaufträgen immer auf eine professionelle Umsetzung geachtet werden; Do-it-yourself-Reparaturkits aus dem Internet und jede Form des Reparaturversuchs sind niemals eine gute Idee. W&H setzt hierzu auf das hauseigene Konzept „ProService“ und definiert den Standard für Servicequalität in der Medizintechnik neu. Ob einfache Wartung oder umfassende Reparatur – wertvolles Know-how vom Hersteller ist unabdingbar für den nachhaltigen und vor allem sicheren Einsatz der Produkte. Bei W&H gehört guter Service daher zum Selbstverständnis und gestaltet sich wie folgt:

hoch qualifizierte

Das gesamte Technikerteam ist hoch qualifiziert, der Serviceprozess ISO-zertifiziert. Das ist die höchste Auszeichnung in diesem Segment. Das Service-Partnernetz in Deutschland sowie Österreich ist durch externe als auch autorisierte Servicepartner umfassend sowie flächendeckend aufgestellt. Kurze Wege ermöglichen eine schnelle Bearbeitung.

Quick-Links: 3x Scannen, 3x Service



Hier geht es zum Reparaturauftrag

PARTNER

Produktkompetenz seit 1890

Guter Service macht den Unterschied, das weiß auch Josef Erbschwendtner (Geschäftsleitung Services & Logistik, Deutschland & Österreich) zu berichten und verrät, was den W&H Service so einzigartig macht: „Durch unsere regelmäßigen Zufriedenheitsbefragungen und den ohnehin engen Kundenkontakt wissen wir, dass unser ProService insbesondere aufgrund der ehrlichen Kostenstruktur geschätzt wird. Viele Mitarbeiter arbeiten im Servicebereich mit Pauschalen. Das heißt, auch wenn nur kleine Teile getauscht werden, fällt Summe X für die Reparatur an. Das kann sich bei mehreren Instrumenten schnell summieren und kostenintensiv werden. Anders W&H: Wir stellen nur die tatsächlichen Kosten in Rechnung, alles bleibt nachvollziehbar und transparent. Service ist für uns einfach ein dazugehöriges Selbstverständnis, das wir mit unseren nationalen Servicepartnern sehr gerne bedienen.“

Ob einfache Wartung oder komplexe Reparatur – die W&H Servicetechniker begleiten die in Österreich hergestellten Hand- und Winkelstücke ein Leben lang. Und das als echte „Insider“ mit mehr als 130-jähriger Produkterfahrung.

24-stunden-service

Im Falle von Reparaturbedarf bietet der Hersteller einen schnellen 24-Stunden-Service. Um die Abwicklung für die Kunden noch einfacher zu machen, bietet W&H dazu ein entsprechendes Formular und einen Abholservice an. Tipp: Wenn Sie sich über die Ursache des Problems nicht sicher sind, ist es besser, sich zuerst an den Wartungsdienst zu wenden und mit einem Techniker zu sprechen. Zusammen mit den Technikern können Fehlfunktionen oftmals bereits gelöst oder die weitere Vorgehensweise besprochen werden.

hohe ersatzteiltiefe

Die durchgeführten Reparaturen zeichnen sich durch eine hohe Ersatzteiltiefe aus, was in der Branche einzigartig ist. Somit kann fast jedes einzelne Bauteil individuell getauscht werden.

originalersatzteile

Der W&H Werksservice als auch die W&H Servicepartner verwenden ausschließlich Originalersatzteile.

kostentransparenz

Der Kunde erhält die volle Kostentransparenz. Es werden nur die tatsächlichen Ersatzteile in Rechnung gestellt, W&H arbeitet nicht mit Pauschalen. Auf Wunsch ist vorab ein Kostenvoranschlag möglich.

aktionspreise

Bei zu hohen Reparaturkosten oder nicht rentablen Reparaturen bietet W&H ein Neuprodukt zu attraktiven Aktionspreisen an.

feedback

Feedback ist wichtig und wird bei W&H immer ernst genommen. Aus diesem Grund führt der W&H Werksservice regelmäßig eine Kundenzufriedenheitsumfrage durch.

temporäre aktionen

Kunden profitieren außerdem von temporären Aktionen. Im Rahmen der großen Sommer-Serviceaktion wird beispielsweise allen Aufträgen ein kleines Goodie beigelegt.



... zum Abholservice



... zu den W&H Servicepartnern



Die Bildergalerie zu den Bewegungsmustern auf **ZWP online** sehen.



Die ReFlex-Bewegung: individuell reaktiv

1. Reziprozierend vs. rotierend

Bei der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung zeigen die reziprozierende und rotierende Bewegung gewisse Vor- und Nachteile. Wo könnte die goldene Mitte liegen?

Bei der klassischen reziprozierenden Aufbereitung bestand bisher das Risiko, dass Debris nach apikal transportiert wird und sich die Feile unkontrolliert in den Wurzelkanal hineinarbeitet. Mit der patentierten ReFlex-Bewegung im EndoPilot wird nun ein neuer Weg eingeschlagen. Hier werden die Vorteile der reziprozierenden mit den Vorteilen der rotierenden Bewegung kombiniert.

Welchen Vorteil hat das individualisierte Bewegungsmuster?

Grundsätzlich führen die regelmäßigen Messungen dazu, dass das Restrisiko einer Feilenfraktur vor allem im apikalen Bereich noch weiter sinkt, bei gleichzeitig effizienter Aufbereitung. ReFlex bringt dem Zahnarzt also eine erhöhte Sicherheit bei

der Wurzelkanalaufbereitung. Das gilt insbesondere für komplexe Kanalanatomien, weil hier Klemm-Frakturen im apikalen Bereich entgegengewirkt wird.

Wie funktioniert die neue Bewegung?

Der Name ReFlex verrät es bereits: Hier wird unmittelbar auf eine Situation reagiert. ReFlex arbeitet im EndoPilot in einer diskontinuierlichen Linksrotation, währenddessen innerhalb kürzester Zeitintervalle kontinuierlich Messungen vorgenommen werden. Sie erfassen die Drehmomentbelastung in Abhängigkeit von der Verspannung der Feile. Damit erkennt das Gerät, in welchem Bereich das Aufbereitungsinstrument aktuell belastet ist, also ob die Verspannung mehr apikal oder mehr koronal vorliegt. Je nach Intensität und Ort der Verspannung geht der EndoPilot auf unterschiedliche Art und Weise damit um. Sollte die Feilenbelastung z. B. plötzlich apikal stark ansteigen, entspannt der Motor die Feile durch eine kaum wahrnehmbare Messpause. Sollte die Belastung danach weiterhin bestehen, führt der Motor eine rechtsgerichtete Bewegung entgegen der Schneidrichtung aus. Es handelt sich bei ReFlex also um ein individuell reaktives Muster. Diese Differenzierung ermöglicht es, dass die Feilen bei der Wurzelkanalaufbereitung kontrolliert entsprechend ihrer Stressbelastung arbeiten.

2. ReFlex smart und ReFlex dynamic

Wo liegt der Unterschied zwischen den Modi ReFlex smart und ReFlex dynamic?

Die Messpausen sind im Grundbetrieb bei beiden Modi gleich, aber bei ReFlex smart werden zusätzliche Messpausen durchgeführt. Das bedeutet mehr Sicherheit, da der Motor entgegen der Schneidrichtung dreht, um die Verklebung der Feile zu lösen. ReFlex smart ist also deutlich sensibler unterwegs als dynamic und damit ideal für den Endo-Einsteiger oder bei der Aufbereitung stark gekrümmter Wurzelkanäle.

3. Feile

Welches Feilensystem empfiehlt sich für ReFlex im EndoPilot?

Beide reaktiven Bewegungen sind bisher allein auf Procodile und Procodile Q abgestimmt. Insofern ist es sinnvoll, die Feile in diesen intelligenten Bewegungsmustern laufen zu lassen, wo sie mit dem Motor eine aufeinander abgestimmte Einheit bildet. Grundsätzlich ist Procodile Q aber in allen gängigen reziprozierenden Antrieben einsetzbar.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE




Minimalinvasive Implantologie

Insertionsprotokoll und Implantatsysteme aus einer Hand:


Das ist das minimalinvasive Insertionsprotokoll „MIMI“

Keine Schnitte – keine Nähte – keine Narben
= schneller Heilungsverlauf mit weniger Komplikationen
= zufriedene Patienten

Alles für einen perfekten Workflow

 <ul style="list-style-type: none">· Titan Grad 4 (KV)· in den Längen (mm): 6,5 - 8 - 10 - 12 - 14 - 16· in den Durchmessern (mm): 3,5 - 4,0 - 4,5 - 5,5	oder	 <p>Das einzige Keramik-Implantat mit wissenschaftlichen Langzeitstudien (seit 2004), patentierter makrorauer Oberfläche sowie 95,8 % Osseo- und Biointegrationsrate</p>	+	 <p>Chairside Aufbereitung von autologem Zahnmaterial</p>
CHAMPIONS (R)EVOLUTION TITAN-IMPLANTAT		PATENT™ KERAMIK-IMPLANTAT		SMART GRINDER

Infos & Anmeldung



**IMPLANT
POWER DAY**

für Zahnärzte & ZFAs
24/09/22

So funktioniert
MIMI



Unmittelbar post OP

Service-Telefon:
+49 (0)6734 91 40 80

CHAMPIONS 
champions-implants.com

SCHMERZFREIE BETÄUBUNG durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark
Vertrieb Deutschland
Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de

Neues bioaktives Bulk-Fill-Material

Parkell hat kürzlich Predicta, eine neue Produktlinie unter den selbsthärtenden bioaktiven Bulk-Fill-Materialien auf den Markt gebracht. Das Material ist hochgradig röntgenopak und wird damit allen klinischen Anforderungen gerecht. Es ist in verschiedenen Farbtönen und mit unterschiedlichen Fließfähigkeiten erhältlich. Durch die Freisetzung von Calcium-, Phosphat- und Fluoridionen wird die Mineral-Apatit-Bildung stimuliert und die Remineralisierung am Übergang von Restauration und Zahn begünstigt. Bioaktive dentale Restaurationsmaterialien sind in der Lage, chemische und physikalische Eigenschaften des natürlichen Zahnes durch eine ionisch vernetzte Kunststoffmatrix nachzuempfinden. Predicta Bulk ist ein universelles Komposit für alle Bereiche der konservierenden Zahnheilkunde. Das dualhärtende Material ermöglicht die Einbringung der gesamten Kunststoffmenge, ohne dass eine zusätzliche Lichthärtung notwendig wird. Das Material kann für jegliche Restaura-tionsgröße verwendet werden und ist damit in einem Schritt applizierbar, sodass keine aufwendige Schichtung notwendig wird. Predicta Core ist

ein dualhärtendes Komposit für großflächige Stumpfaufbauten, welches mit oder ohne vorangegangene Zementierung eines Wurzelkanalstiftes gesetzt werden kann. Aufgrund des zugesetzten Zirkonoxids verfügt das Material über eine hohe Dimensionsstabilität sowie eine zahnähnliche Beschleifbarkeit. Zudem besitzt es zur Aufnahme von Kronen eine hohe Druck- und Biegefestigkeit. In Deutschland wird Predicta durch MW Dental vertrieben.

PARKELL EUROPE AB
Tel.: +49 6042 880088 (Vertrieb Deutschland)
www.parkell.com



**VIDEO ZUM
PRODUKT**



Glasionomer mit VERBESSERTER ÄSTHETIK UND STABILITÄT

Das selbsthärtende Glasionomer FX Ultra punktet vor allem mit verbesserter Ästhetik und Stabilität: Anders als herkömmliche Glasionomere fallen Füllungen in ihrer oralen Umgebung kaum auf. Möglich macht das ein spezieller Glasfüllstoff, der das Material transluzenter macht und somit natürlicher wirken lässt. Bei einer Druckfestigkeit von 256 MPa halten Füllungen aus FX Ultra jetzt auch den intraoralen Kräften im Seitenzahnbereich langfristig stand. FX Ultra eignet sich zur Füllung von Kavitäten des Milchgebisses, nicht belasteten Klasse I- und Klasse II-Kavitäten im Erwachsenenengebiss, Klasse III- und Klasse V-Kavitäten sowie für Stumpfaufbauten. Pulver und Flüssigkeit reagieren schnell miteinander und ergeben eine geschmeidige, nicht klebrige Konsistenz, so lässt sich die Masse leicht in einem Arbeitsschritt in die Kavität einbringen. Sofort nach dem Aushärten zeigen die Füllungen eine bemerkenswerte Transluzenz. Gegenüber herkömmlichen Glasionomeren weist FX Ultra eine außergewöhnliche Farbstabilität auf: Über die Zeit zeigt es lediglich minimale Abweichungen bei Helligkeit, Farbsättigung und Farbton, die jedoch vernachlässigbar sind. FX Ultra haftet zuverlässig an Schmelz und an Dentin, ohne dass eine zusätzliche Konditionierung der Oberfläche erforderlich ist. Die hohe Scherhafffestigkeit minimiert mögliche Undichtigkeiten (Mikroleckagen) und Randverfärbungen und gewährleistet dauerhafte, ästhetisch ansprechende Füllungen. FX Ultra ist in zwei Sets (Simple Set und Mini Set) in den vier gängigsten VITA* classical-Farben A2; A3; A3,5 und B2 erhältlich.

* VITA ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik (Bad Säckingen).



Infos zum Unternehmen

SHOFU DENTAL GmbH

Tel.: +49 2102 8664-0

www.shofu.de



ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar



Abrechnung? Mit Tiefgang!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-goz.de

Bulk Flow-Komposit ohne zusätzliche Deckschicht

Das neue Venus® Bulk Flow ONE von Kulzer repräsentiert das Zeitalter der deckschichtfreien Bulk-Komposite und steht damit für die wirtschaftliche Seitenzahnfüllung. Das Komposit für Schichtstärken bis zu 4 mm kommt ohne zusätzliche Komposit-Deckschicht aus und bedient mit einer universellen Farblösung das Spektrum A1 bis D4. Venus Bulk Flow ONE gibt es ab sofort in Spritzen (2 g), als Einzeldosis PLT/Kapsel und mit einem attraktiven Kennenlernangebot.

Mehr zu Venus Bulk Flow ONE und dem neuen Materialkonzept erfahren Interessierte am 6. Oktober 2022 in einem 60-Minuten-Webinar mit Prof. Michael J. Noack und Dr. Nora Joos. Beleuchtet werden Bedarfe, wissenschaftliche Erkenntnisse sowie Erfahrungen mit dem Material und der Einsatz im klinischen Alltag. Die Teilnahme ist kostenfrei und sichert einen Fortbildungspunkt nach BZÄK und DGZMK.

Die Webinar-Anmeldung, wissenschaftliche Informationen, Studien und das 3 + 1-Kennenlernangebot sind zu finden unter:
www.kulzer.de/venus-bulk-flow-one



Infos zum Unternehmen

Kulzer GmbH • Tel.: 0800 4372522 • www.kulzer.de

Professionelle Prothesenreinigung

Ob beim Prothesencheck oder vor dem Transport in bzw. nach dem Erhalt aus dem Labor: Die professionelle Reinigung von Zahnersatz und anderen zahntechnischen Werkstücken wie Mundschutz, Schienen und Co. gehört zum Standardrepertoire jeder Praxis und sollte ebenso schonend wie effektiv sein. Das Flüssigkonzentrat TarClean von ALPRO MEDICAL zur Reinigung und selbstständigen Entfernung säurelöslicher Ablagerungen wie Zahnstein und Zementresten ist sowohl für das Tauchbadverfahren als auch die Anwendung im Ultraschallgerät geeignet. Auf spezieller Wirkstoffbasis von Phosphorsäure und Phosphor-Derivaten, Tensiden und Polyolen sorgt TarClean für eine gründliche Entfernung von Schmutzresten in Vertiefungen sowie eine porentiefe Reinigung von Verfärbungen und Belägen. Die klare, rosafarbene Flüssigkeit mit ihrem leichten Minzgeruch wird je nach Verschmutzungsgrad dafür arbeitstäglich eingesetzt. Sicher, sauber, TarClean von ALPRO MEDICAL.



ALPRO MEDICAL GMBH
Tel.: +49 7725 9392-0
www.alpro-medical.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

lege artis **TOXAVIT** gestern - heute - morgen

THE WAND STA

Keine Spritze? Find' ich spitze!



Schmerzfrei.
Angstfrei.
Begeistert.



REF 455 200



inkl. Auto-Aspiration

Computergesteuerte Lokalanästhesie

- ✓ Digitale Lokalanästhesie ersetzt klassische Injektion
- ✓ Akustische und visuelle Navigation
- ✓ Sofort wirkende und zielsichere Anästhesie, zeitlich einstellbar
- ✓ Angstvermeidung (keine klassische Spritze)
- ✓ Reduzierung von unnötigen Wartezeiten
- ✓ Wohlfühlpraxis durch schmerzfreie Patienten - Weiterempfehlungen
- ✓ Kein Taubheitsgefühl an den Lippen oder im Gesicht
- ✓ Keine Anästhesieversager

Kostenlose
Demo



Klinisch bestätigte Zahnpflege-Technologie zur Plaque-Entfernung

UNIQUE™ ist das patentierte System aus elektrischer Lamellenzahnbürste UNIQUE One™ und UNIQUE Flow™ Zahnschaum mit 1.450 ppm Fluorid. Unterstützt durch leichte Kau- und Seitwärtsbewegungen kann UNIQUE gleichzeitig alle Zähne und den Zahnfleischrand erreichen. Die patentierten Flow Care Lamellen ermöglichen eine gründliche und schonende Plaque-Entfernung – mit UNIQUE Flow™ Zahnschaum für Kariesschutz rundum. Studien¹⁻³ bestätigen, dass die Plaque-Entfernung mit UNIQUE vergleichbar gut erfolgt wie mit einer führenden elektrischen Schallzahnbürste. Dafür genügen im klinisch validierten Robotertest 60 Sekunden.

BLBR GmbH
medical@unique.com
www.unique.com



Literatur



elmex® gelée enthält 12.500 ppm Fluorid aus Aminfluorid sowie Natriumfluorid und sorgt für eine zusätzliche Mineralisierung der Zähne. So bildet es initiale Kariesläsionen durch Remineralisierung zurück.³ Darüber hinaus stärkt es den Zahnschmelz und reduziert das Risiko neuer Kariesläsionen.^{4,5} Das Produkt ist vom sechsten bis zum 18. Lebensjahr zu 100 Prozent erstattungsfähig.⁶

Gelée für die Zähne mit NEUER GESCHMACKSNOTE

CP GABA hat elmex® gelée mit einer neuen Geschmacksnote versehen, um das etablierte Produkt für die Kariesprophylaxe an aktuelle Anforderungen der Patienten anzupassen. Zudem wurde das Verpackungsdesign erneuert. Von der Möglichkeit der Kariesprophylaxe mit elmex® gelée machen bei den Sechs- bis 17-Jährigen bisher nur etwa zehn Prozent Gebrauch.¹ Um die Adhärenz in dieser Patientengruppe zu verbessern und damit einer frühzeitigen Karieserkrankung entgegenzuwirken, wurde die Geschmacksnote von elmex® gelée angepasst. Gerade Kinder haben besonders empfindliche Geschmacksempfindungen. Die neue mildere Geschmacksnote soll möglichst viele Patienten unterschiedlichen Alters erreichen und die Anwendung erleichtern. Im Anwendertest empfanden sie 74 Prozent der Kinder und 77 Prozent der Erwachsenen als angenehm bis sehr angenehm.²



Quellen/Arznei-Pflichtangaben

CP GABA GmbH
Tel.: +49 40 7319-0125
www.cpgabaprofessional.de

Entnahmesystem für Endo-Spüllösungen und Spülkanülen

Für alle SPEIKO Endo-Spüllösungen wurde das Entnahmesystem Easy Quick entwickelt. Durch die Verwendung des SPEIKO Easy Quick können die Spüllösungen dosierbar ohne Verlust der Flüssigkeit einfach und schnell entnommen werden. Das Entnahmesystem ist in den drei Größen 30 ml, 100 ml und 250 ml kostenlos erhältlich. Durch das Arbeiten mit dem Entnahmesystem wird eine Kontamination der Restflüssigkeit vermieden, es ermöglicht ein sauberes Arbeiten und Sicherheit im Umgang mit den ...



... Spüllösungen. Das Entnahmesystem SPEIKO Easy Quick ist kostenlos zu allen Spüllösungen erhältlich und wird auf Anforderung kostenlos zugesandt. SPEIKO Easy Quick einfach in den Flaschenhals drücken und die Endo-Spüllösung kann mit Luer und Luer Lock entnommen werden. SPEIKO Easy Quick ist in Kombination mit den SPEIKO Easy Endo Tips einsetzbar.

Tipps zur Anwendung finden Sie unter www.speiko.de. Das Arbeiten mit SPEIKO Easy Quick und SPEIKO Easy Endo Tips ist hygienisch, sicher und effizient. Sie möchten die Produkte testen oder haben Fragen? Das Team von SPEIKO ist per E-Mail an: info@speiko.de jederzeit erreichbar.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

FÜR DEN OPTIMALEN HAFTVERBUND



DENTO-PREP™

Kompaktes Mikro-Strahlgerät zum Reinigen und mikrofeinen Anrauen von Keramik-, Komposit- und Metallrestorationen vor der Einzementierung.

Für den Einsatz von Aluminium- und Siliziumoxidpulver.

- Perfekt ausbalanciert
- Federleichte Fingerbedienung
- Voll drehbare Strahldüse
- Einfache Installation mittels Turbinenschnellkupplungen
- Aus hochwertigem Edelstahl - voll sterilisierbar.

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard
email: kurtgoldstein@me.com

www.ronvig.com



Infos zum Unternehmen

Neues Teilmatrizen- system für anatomisch korrekte Restaurationen

Vereinfacht anatomisch korrekte Klasse II-Restaurationen in kürzerer Zeit: Das neue, anwenderfreundliche Halo™ Teilmatrizen-system von Ultradent Products ermöglicht die Herstellung konsistenter, ästhetischer und anatomisch konturierter Approximalkontakte, Okklusalflächen und Randleisten und sorgt damit für langlebige Restaurationen. Gleichzeitig reduziert sich mit Halo der Konturier- und Finieraufwand für Anwender signifikant.

Das Halo-System enthält Matrizenbänder aus Edelstahl in verschiedenen Größen, farbcodierte Kunststoffkeile und einzigartige Nitinolringe. Alle Komponenten sind sorgfältig aufeinander abgestimmt. So sind die Halo Matrizenbänder anatomisch geformt, passen sich vollständig an und erzeugen noch engere Kontaktpunkte. Die Halo Keile wirken schonend auf das Matrizenband und verkeilen dieses aktiv. Dank des Hohlraums lassen sich die Keile leicht platzieren und entfernen. Komplettiert wird das Halo-System durch die Halo Ringe. Deren besonderes Backendesign verbessert die dreidimensionale Anpassung und hilft, wertvolle Zeit bei der okklusalen und approximalen Adaption sowie bei der Finierung zu sparen. Aufbewahrt wird das Halo Teilmatrizen-system ganz bequem in einem praktischen wie hygienischen Karussellsponder – für eine einfache Anwendung und professionelle, reproduzierbare Ergebnisse.

Ultradent Products GmbH
Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradentproducts.com

KAUDRUCKVERHÄLTNISSE optimal erfasst

Häufig können bei Implantatversorgungen Komplikationen auftreten, da ein unausgeglichener Kaudruck, insbesondere bei Bruxismus, Probleme verursachen kann. Das parodontale Ligament übernimmt die Funktion eines Stoßdämpfers bei okklusaler Belastung, um die Kraft teilweise zu absorbieren, wenn ein natürlicher Zahn belastet wird. Bei einem Implantat, das durch Osseointegration mit dem Knochen verbunden ist, ist dies nicht möglich. Dabei kann es zu einer Fraktur des Zahnersatzes oder aber zu einer Schädigung des Alveolarknochens kommen. Daher ist die Überprüfung des okklusalen Kaudrucks unerlässlich, um sicherzustellen, dass diese auf dem gesamten Zahnbogen ausgeglichen ist, um Suprakonstruktion und Knochen zu schützen.



Das OccluSense-System von Bausch, mit seinem 60 µm dünnen Einweg-Drucksensor mit roter Farbbeschichtung, hilft, Fehlbelastungen zu erkennen. Die Kaudruckverteilung des Patienten wird in 256 Druckstufen digital erfasst und zur weiteren Auswertung per WLAN an die OccluSense iPad App übertragen. Die herkömmliche Farbübertragung auf den Okklusalfächern des Patienten erleichtert dem Behandler die Zuordnung der erfassten Daten. Diese Daten, die sich als zwei- bzw. dreidimensionale Grafik, inklusive der Kaukraftverteilung, mit bis zu 150 Bildern pro Sekunde darstellen lassen, können in der Patientenverwaltung der iPad App gespeichert, jederzeit wieder aufgerufen oder exportiert werden. Mit den in iOS vorhandenen Mitteln lassen sich die mit OccluSense aufgenommenen Daten als PDF oder Video direkt auf ein im Netzwerk freigegebenes Server- oder PC-Laufwerk exportieren und können von dort aus in das Patientenmanagementsystem importiert werden.

Eine Anleitung für diese Funktion wird auf www.occlusense.com im Downloadbereich angeboten.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG
Tel.: +49 221 70936-0
www.bauschdental.com



Neues Lichthärtendes Befestigungskomposit

Die Befestigung von Veneers ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Einerseits sind die ästhetischen Erwartungen von Patienten, die sich für Veneers entscheiden, außerordentlich hoch. Andererseits kann das Handling der filigranen Restaurationen schwierig sein. Zudem muss auf der in der Regel nicht retentiv präparierten Zahnoberfläche ein stabiler Haftverbund gegeben sein. Um alle diese Anforderungen zu erfüllen und ein langzeitstabiles Resultat zu erzielen, bedarf es zusätzlich zum geeigneten Restaurationsmaterial eines ästhetischen, einfach zu handhabenden und leistungsstarken Befestigungssystems. PANAVIA Veneer LC von Kuraray Noritake – bestehend aus PANAVIA™ V5 Tooth Primer, PANAVIA™ Veneer LC Paste und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS – bietet die erforderlichen optischen Handhabungs- und Hafteigenschaften.

Langzeitstabile Ästhetik

PANAVIA Veneer LC unterstützt in vielerlei Hinsicht hochästhetische Ergebnisse. In vier verschiedenen Farben mit passenden Try-In Pasten erhältlich, können die individuellen Farbanforderungen berücksichtigt und das Ergebnis im Vorfeld simuliert werden. Die hohe Fließfähigkeit des Materials und die geringe Schichtstärke erleichtern das Einsetzen der Veneers und sorgen für nicht sichtbare Restaurationsränder. Weitere wichtige Eigenschaften von PANAVIA Veneer LC sind langfristige hervorragende Farbstabilität, sichere Lichthärtung, Polierbarkeit und Glanzbeständigkeit.

Verlängerte Verarbeitungszeit, höhere Effizienz

Ein Veneer kommt selten allein! Um das Arbeitsfeld während der Befestigung sauber und trocken zu halten, wird für Veneers eine simultane Platzierungs- und Befestigungstechnik empfohlen. Das lichthärtende PANAVIA Veneer LC ist dafür prädestiniert, denn es bietet eine Verarbeitungszeit von 200 Sekunden.* So lassen sich mehrere Veneers auf

einmal einsetzen, ohne durch eine unerwünschte Abbindereaktion behindert zu werden. Zudem reduziert sich der Zeit- und Arbeitsaufwand für das Befestigen der Veneers durch die ideale Konsistenz von PANAVIA™ Veneer LC, für die einfache Entfernung von Überschüssen sowie für die hervorragenden Poliereigenschaften.

Optimaler Haftverbund

Die Integration der Touch-Cure-Technologie (Kuraray Noritake), welche die Polymerisation an der adhäsiven Grenzfläche einleitet, sobald PANAVIA Veneer LC Paste darauf aufgetragen wird, sorgt für den langfristig stabilen Haftverbund auf dem Zahn. Die Ränder werden sicher abgedichtet, ohne die Verarbeitungszeit zu verkürzen. Die hohe Haftfestigkeit an Restaurationsmaterialien wird durch die Verwendung des bewährten CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS (Kuraray Noritake) erreicht.

Ausgestattet mit einer Kombination aus innovativen und bewährten Merkmalen lässt PANAVIA Veneer LC im Hinblick auf eine ästhetische, präzise und effiziente Befestigung von Veneers keine Wünsche offen – ein echter Veneerspezialist!

*Arbeitszeit bei Umgebungslicht (8.000 Lux)

Kuraray Europe GmbH
Tel.: +49 69 305-35835
www.kuraraynoritake.eu/de



Infos zum Unternehmen

Verbessertes Teilmatrizenband MIT ANTIHAFTBESCHICHTUNG

Die neuen Composit-Tight® 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder verfügen über ein innovatives Design mit einer radikaleren Krümmung, die es ermöglicht, das Band weiter um den Zahn zu schließen, sodass es dem Zahnarzt während des restaurativen Verfahrens nicht im Weg ist. Diese ausgeprägte Krümmung verbessert auch insgesamt die Anpassungsmöglichkeiten, sodass es nun einfacher ist, Restaurationen zu fertigen, die sich stärker an der Anatomie des Zahns orientieren. Zudem wurde mit der neuen Grab-Tab™-Greifflasche, die sich mit jedem Instrument hervorragend kontrollieren lässt, die Platzierung deutlich vereinfacht. Darüber hinaus sind die neuen Matrizenbänder mit der von Garrison entwickelten SlickBands™-Antihafbeschichtung ausgestattet. Laut internen Daten reduziert diese Antihafbeschichtung die Adhäsion von Bondings und Kompositen um 92 Prozent, sodass sichergestellt ist, dass sich die Bänder problemlos wieder entfernen lassen – unabhängig vom jeweiligen Verfahren. Zudem verfügen die bleitoten Bänder über verbesserte subgingivale Laschen, die Schürzen ähneln; dank der zusätzlichen Länge gleiten sie unter den Sulkus und passen sich besser dem Zahnhals an. Die 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder sind Bestandteil eines Teilmatrizenbänder-Systems. Mit diesen Bändern kann der Zahnarzt das restaurative Verfahren vollständig abschließen und bessere klinische Ergebnisse erzielen. Die Bänder sind als Set sowie in fünf Größen erhältlich: Pedo/Prämolare, Pedo/Prämolare mit subgingivaler Lasche, Molare, große Molare und große Molare mit subgingivaler Lasche.

Composit-Tight. 3D Fusion. Full Curve Non-Stick Matrices

Garrison Dental Solutions • Tel.: +49 2451 971409 • www.garrisdental.com

Lagerorganisation leicht gemacht

Ob die Lagerführung erfolgreich ist, zeigt sich spätestens am Behandlungsstuhl: Steht das richtige Material in ausreichender Menge zum richtigen Termin zur Verfügung? Für eine reibungslose Lagerorganisation finden Praxen komfortable Hilfestellungen bei Deutschlands größter Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte: AERA-Online. Im Mittelpunkt des Lagerorganisationssystems von AERA-Online steht nicht etwa eine aufwendige Softwarelösung. Das kostenlose AERA-Angebot Lager LE orientiert sich vielmehr an einer fast 100 Jahre alten, aus Japan stammenden Methode: dem Kanban. Übersetzt heißt Kanban Signalkarte, und mit genau dieser wird die Lagerorganisation innerhalb der Zahnarztpraxis zum Kinderspiel. Zu viel oder zu wenig Lagerbestand und aufwendige Inventuren gehören damit der Vergangenheit an. Und so funktioniert es: Die AERA-Lagerkarten können bequem über die Bestellplattform für jedes Produkt konfiguriert und anschließend ausgedruckt werden. Danach werden die Karten genau an der Stelle zwischen den jeweiligen Produktpackungen platziert, wo der Mindestbestand erreicht ist. Sprich, wo eine Nachbestellung nötig wird. Sobald das letzte Produkt vor der AERA-Nachbestellkarte aus dem Lager genommen wird, wird auch dieselbe entwendet und der für Nachbestellungen verantwortlichen Kollegin gegeben.

Alternativ kann der auf der Karte befindliche Barcode mit dem Smartphone und der AERA-Online App direkt am Lagerschrank gescannt werden. Mit einem Fingertipp wird das benötigte Produkt so direkt auf den Online-Merkzettel gesetzt und ist für die nächste Bestellung über die Plattform vorgemerkt. Das System ist simpel, wenig fehlerbehaftet und ohne große administrative Prozesse, teure Softwarelösungen oder Zusatzkosten in den Praxisalltag integrierbar.

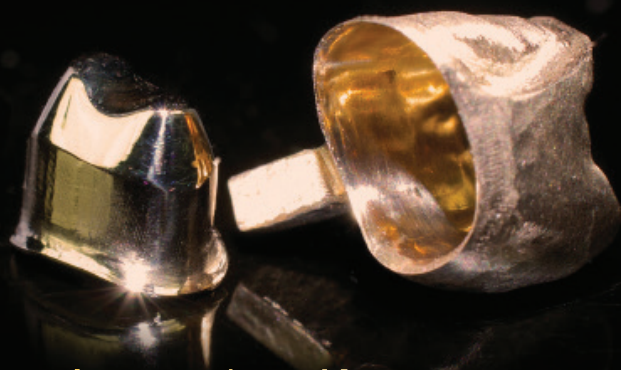


Infos zum
Unternehmen

AERA-Online

Tel.: +49 7042 3702-0

www.aera-online.de



Innovatives Konzept für Edelmetall-Teleskop- technik

Gold hat in der Zahnheilkunde noch lange nicht ausgedient. Im Gegenteil: Durch digitale Verfahren ergeben sich Synergien, die den Werkstoff attraktiver als je zuvor machen. Der neueste Coup: AllinONE für die Edelmetall-Teleskoptechnik. Das AllinONE-Konzept steht für einen neuen Workflow in der Teleskop-Kombi-Technik: Jetzt erfolgen die Konstruktion sowie die Fertigung der Primär- und Sekundärteile jeweils zeitgleich in einem Arbeitsgang. Das aufwendige und fehleranfällige Scannen polierter Primärteile gehört damit der Vergangenheit an. Im volldigitalen Prozess kann der gesamte Vorgang von der digitalen Abformung bis zu den fertigen Primär-/Sekundärteilen in circa sieben Arbeitstagen abgebildet werden. Bei einem kombiniert analog-digitalen Prozess mit herkömmlicher Abformung, Gipsmodellherstellung und Modellscan ist mit einem zusätzlichen Arbeitstag zu rechnen. Das Labor erhält von C.HAFNER fertig polierte Primärteile und das passende Sekundärgerüst aus bewährtem Edelmetall. Nur die Friktion ist noch nach eigenen Wünschen einzustellen; davon abgesehen fällt keinerlei Nacharbeit an. Die Konstruktion kann mit exocad DentalCAD (ab Version 5675) oder 3Shape Dental Designer (ab Version 2.8.8.5) erfolgen. Die Installation der erforderlichen Materialbibliothek AllinONE erledigt das C.HAFNER Supportteam. Sollte einmal ein Primärteleskop aus einer AllinONE-Arbeit verloren oder kaputtgehen, kann mit nur einem Anruf ein neues bestellt werden. Für AllinONE kann aus zwei unterschiedlichen Legierungen gewählt werden – Orplid H ist eine goldgelbe, hochgoldhaltige Legierung oder CeHaMILL Plus eine goldreduzierte Legierung mit 40 Prozent Goldanteil und hellgelber Farbe. Die Vorteile für das Labor sind offensichtlich: AllinONE von C.HAFNER liefert verlässlich konstante Qualität bei klarer Zeit- und Materialersparnis. Das wiederum sorgt nicht nur für eine nie dagewesene Effizienz in der Edelmetall-Teleskoptechnik, sondern vor allem für echte Kalkulierbarkeit. Das Labor weiß von Anfang an, was die Herstellung kosten und wie hoch die Gewinnspanne sein wird.

C.HAFNER GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7044 90333-333

www.c-hafner.de

Infos zum
Unternehmen



AH Plus® Biokeramischer Sealer

Dichte apikale Versiegelung mit Triple Lock™

- **Biokompatibel und sicher** – exzellente Grundlage für die Bildung von Hydroxylapatit
- **Antimikrobiell** – dank hohem PH-Wert (≥ 12)
- **Dimensionsstabil** – durch geringe Löslichkeit (ca. 0,11%) und hohe Auswaschbeständigkeit



dentsplysirona.com/bioceramic-sealer

#EndoPassion

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

**Dentsply
Sirona**



Turbine mit micro-Kopf und GROSSEN FÄHIGKEITEN

Vor elf Jahren stellte NSK die revolutionäre pico-Turbine als weltweit kleinste Dentalturbine vor. Mit der neuen Ti-Max Z micro Turbine, der Weiterentwicklung der pico-Serie, wird jetzt an die Erfolgsgeschichte angeknüpft. Die Z micro Turbine stellt durch den 100°-Kopfwinkel sowie den im Durchmesser nur 9 mm kleinen Instrumentenkopf einen optimalen Zugang auf die zu behandelnde Stelle sicher. Durch die filigrane Größe und den neuen Winkel ist das Instrument ideal für den Einsatz an den Molaren sowie für die Behandlung von Senioren oder Kindern bzw. Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung geeignet.

Trotz kleinem Kopf bietet das Instrument mit dem 4-fach-Düsen-spray eine optimale Kühlung und mit einem für Instrumente mit dieser Kopfgröße außerordentlichen Drehmoment von 20 W eine Spitzenleistung. Die aus Titan gefertigte Turbine ist mit weniger als 40 g ein Leichtgewicht und wird mit der kratzfesten DURAGRIP-Beschichtung ausgeliefert, sodass ein ergonomisches und ermüdungsfreies Behandeln möglich ist. Die eingebaute Quick-Stop-Funktion stellt sicher, dass das Instrument innerhalb einer Sekunde anhält, was ein großes Sicherheitsplus darstellt.

Die Z micro Turbine ist für die Turbinenkupplungen von NSK, KaVo™ und Dentsply Sirona™ erhältlich und mit Kurzschaftbohrern bis 21 mm Länge verwendbar.

Bis Ende Dezember ist die Ti-Max Z micro Turbine in der aktuellen **4+1 Aktion** erhältlich!

NSK Europe GmbH • Tel.: +49 6196 77606-0 • www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



Mehr Komfort und Effizienz durch digitalen Zahnabdruck

Zahnärzte setzen bei der Abformung zunehmend auf digitale Technologien. Diese bieten den Patienten mehr Komfort und erleichtern gleichzeitig den Praxisalltag. So etwa benötigt der vollumfängliche Intraoralscanner Ceramill Map DRS von Amann Girrbach lediglich eine Minute für den Scan eines Kiefers. Gleichzeitig vereinfacht der durchgehende digitale Workflow die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor.

Mit dem Intraoralscanner Ceramill Map DRS können Ärzte die Zahnsituation von Patienten digital erfassen und die Daten in Echtzeit ins Labor übermitteln. Konventionelle Abformungen werden dadurch überflüssig. Mit dem Intraoralscanner können sowohl bezahnte Teilkiefer und Vollkiefer (vor und nach der Präparation) als auch Bissituationen und Implantatpositionen mithilfe von Scankörpern gescannt werden. Für schwer zugängliche Stellen stehen unterschiedlich hohe Scanspitzen zur Verfügung. Intelligente Features in der zugehörigen Software, wie etwa das automatische Löschen überflüssiger Daten oder das Zählen der Autoklavier-Zyklen, bieten Behandlern weitere Annehmlichkeiten. Zusätzlich kann die Präparationslinie in der Scansoftware vom Zahnarzt selbst definiert, kontrolliert und bei Bedarf nachpräpariert werden. Ceramill-Anwendern stehen verschiedene stufenweise erweiterbare Kits zur Verfügung: Die Basis bildet das Ceramill DRS Connection Kit, zu dem der Intraoralscanner, die passende Software und die Anbindung an die digitale Plattform AG.Live gehören. Das Ceramill DRS High-Speed Zirconia Kit erlaubt das Sintern von Zirkonoxid in Labor oder Praxis innerhalb von nur 20 Minuten. Durch die Erweiterung mit dem Ceramill DRS Production Kit können einfache Restaurationen in der Praxis gefertigt und dem Patienten innerhalb einer Sitzung eingesetzt werden. Zusätzlich zu den Kits bietet Amann Girrbach ein umfassendes Schulungs- und Serviceangebot.



Amann Girrbach AG

Tel.: +43 5523 62333-0

www.amanngirrbach.com

Interessenten können sich bequem in der eigenen Praxis zum System Ceramill DRS beraten lassen. Terminvereinbarung online unter bit.ly/ag-drs oder telefonisch unter **+49 7231 957-100**.

AUFFÄLLIG UNAUFFÄLLIG: Absauganlagen und Kompressoren in der Praxis



Infos zum
Unternehmen

Eine schicke Einrichtung oder eine elegante Behandlungseinheit stechen in der Zahnarztpraxis normalerweise zuerst ins Auge. Bei aller Liebe für das optische Erscheinungsbild sollten Anwender und Praxisteams die vielen stillen und treuen Begleiter der Praxis nicht vergessen. Die Rede ist hier von Absauganlagen und Kompressoren. Sie sind für zentrale Funktionen in der Praxis verantwortlich – sie bilden das Herzstück der Praxisversorgung.

In der modernen Zahnarztpraxis setzt man eher auf die Nassabsaugung. Bei der Nassabsaugung werden Abwasser und Luft in einer Leitung zur zentralen Absaugung befördert. Dort werden die beiden Komponenten und auch das Amalgam voneinander getrennt. Eine Umrüstung von einer trockenen auf eine nasse Sauganlage ist jedoch grundsätzlich möglich. Alternativ kombiniert die Produktlinie METASYS EXCOM hybrid Trocken- und Nassabsaugungstechnologie in einem Gerät. Dies ermöglicht ein hohes Maß an Planungsflexibilität.

Der Druckluftversorgung kommt ein hoher Stellenwert zu. Die Druckluft steht in direktem Kontakt zum Patienten und muss daher nicht nur technischen, sondern absolut hohen hygienischen Ansprüchen Genüge leisten. METASYS META Air Kompressoren mit integrierten Luftfilter- sowie Lufttrocknungssystemen bieten höchste qualitative und medizinische Standards.

Die bei Absauganlagen bzw. Kompressoren vorgeschriebenen Kontrollen, inklusive Filtertausch, müssen pünktlich durchgeführt und schriftlich dokumentiert werden. Gerade für Praxisbegehungen wird es immer wichtiger, eine lückenlose Dokumentation der einzelnen Geräte vorlegen zu können.

Die Schläuche der Absauganlage müssen täglich vor der Inbetriebnahme zwei Minuten lang gespült werden. Die Anwendung eines nicht schäumenden Reinigungs- bzw. Desinfektionsmittels am Ende jedes Behandlungstags, bzw. je nach Belastung zusätzlich ein- bis zweimal pro Tag, ist absolut unerlässlich. Zu diesem Zweck können zugelassene Präparate wie beispielsweise METASYS GREEN&CLEAN M2 verwendet werden.

Das abgeschiedene Amalgam ist in einem geeigneten Behälter aufzufangen und nach den abfallrechtlichen Vorschriften einer Verwertung zuzuführen, beispielsweise über die Services der METASYS logistics & collection GmbH. Diese übernimmt alle Arten von Dentalabfällen und bietet Zahnärzten somit eine unkomplizierte Möglichkeit, Abfallstoffe zu entsorgen.

Autorin

Iris Wälter-Bergob, IWB CONSULTING, www.iwb-consulting.info

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420

www.metasys.com





Infos zum Unternehmen

Behandlungseinheit vereint Hygiene und Eleganz

Wenn technisch funktionale Belmont-Qualität auf eine hochwertige Eleganz trifft, heißt das Resultat EURUS. Die innovative Behandlungseinheit des japanischen Traditionsunternehmens vereint effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßen Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit. Die neueste Generation des Erfolgsmodells EURUS bietet anspruchsvollen Behandlern bestmögliche Hygiene in kürzester Zeit: Durch das Spülen der Instrumentenschläuche mit dem standardmäßig installierten Instrumenten-Reinigungssystem in Verbindung mit der Flush-out-Spülfunktion wird zu jeder Zeit eine sichere Behandlung gewährleistet und die Bildung von Biofilmen und Bakterienwachstum in den Schläuchen der Handstücke vermieden. Zusätzlich lässt sich als Option noch ein Saugschlauch-Reinigungssystem integrieren, wodurch die Saugschläuche hygienisch sauber gehalten und Kontaminationen aller Art verhindert werden. Die autoklavierbaren Griffe und die Abdeckung der EURUS OP-Leuchte können nach Betätigen eines Hebels einfach abgenommen und sterilisiert werden. Natürlich kann die Einheit auch optional mit einer Wasserentkeimungsanlage inklusive freier Fallstrecke, einer Separierung, einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden.

Belmont Takara Company Europe GmbH
Tel.: +49 69 506878-0
www.belmontdental.de

Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung on top

Einer aktuellen Umfrage zufolge verwenden nur 33 Prozent der Befragten regelmäßig Zahnseide.¹ Manche lassen sich umstimmen, anderen fehlt jedoch die Bereitschaft oder Fähigkeit, sie regelmäßig korrekt anzuwenden. Unabhängig von der Qualität der mechanischen Reinigung kann die zusätzliche Anwendung einer Mundspüllösung mit antibakterieller Wirkung (z. B. LISTERINE®) die Plaque-Kontrolle signifikant verbessern, wie zwei aktuelle klinische Studien bestätigen.^{2,3} Das Spülen mit LISTERINE® bietet bei 2 x täglicher Anwendung über zwölf Wochen eine 4,6 x höhere interproximale Plaque-Prävention als die tägliche Anwendung von



Zahnseide durch eine zahnmedizinische Fachkraft*. Die Ergänzung von LISTERINE® als dritten Schritt zur Kombination aus Zähneputzen + Zahnseideanwendung führt zu 28,4 Prozent mehr interproximaler Plaque-Reduktion gegenüber dem 2 x täglichen Zähneputzen in Kombination mit einer täglichen Zahnseideanwendung.** So trägt das regelmäßige Spülen mit LISTERINE® zum Erhalt der Mundgesundheit bei.



Quellen

Johnson & Johnson GmbH

Tel.: +49 2137 936-0 • www.jnjgermany.de

* Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei kontinuierlicher, 2 x täglicher Anwendung über 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde von einer Dentalhygienikerin durchgeführt.

** Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei kontinuierlicher, 2 x täglicher Anwendung über 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Nutzung der Zahnseide wurde 1 x täglich an Wochentagen beaufsichtigt.

BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik

Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Prerelease“ klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology“ und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebens-echte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen), in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an SDI unter www.sdi.com.au



Infos zum Unternehmen

SDI Germany GmbH
Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au



LUNA 2

**Das BPA-freie
Universalkomposit**



**Ja, bitte schicken Sie mir ein
persönliches Luna 2 Testpaket.**



Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

Tel. +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Lilli Bernitzki
Alicia Hartmann

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-138 a.hartmann@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

Tel. +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. +49 341 48474-201 s.schmehl@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

DRUCKEREI

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2022 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2022. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN

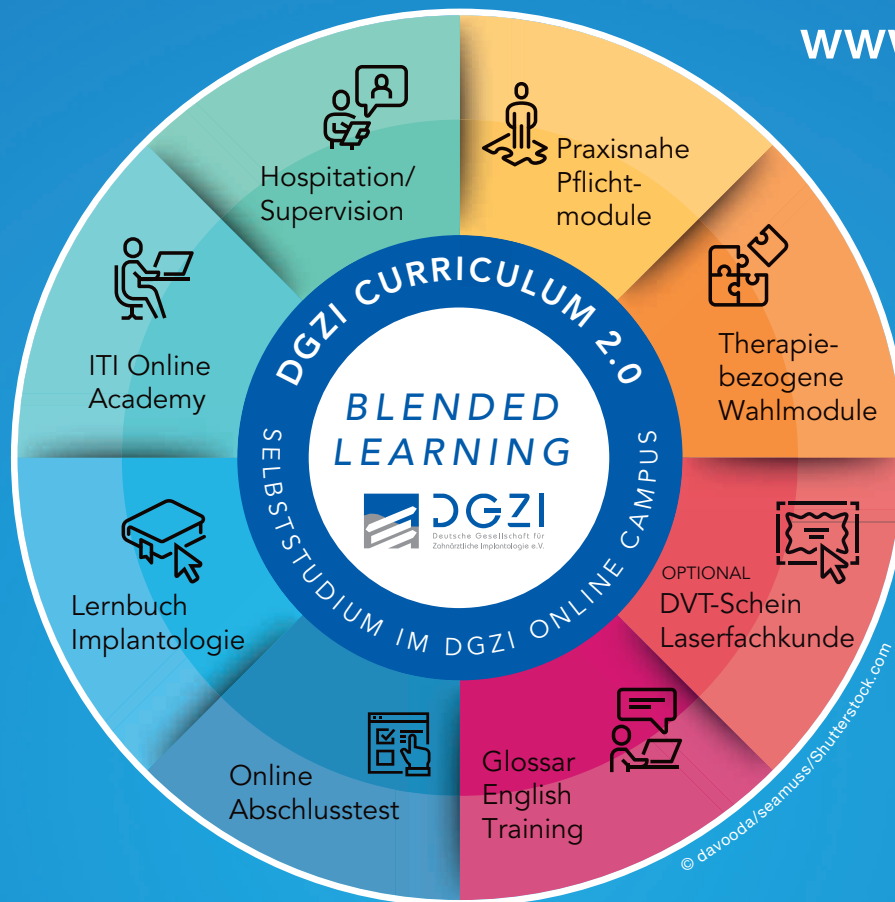
SEITE

3M	9
3Shape	49
Alfred Becht	21
Amann Girrbach	79
Asgard	125
Belmont	27
Bien-Air	29
BLBR	47
BLUE SAFETY	65
C.Hafner	113
caprimed	95
CGM	51
Champions-Implants	123
CP GABA	63, 81
Dampsoft	39
dent.apart	99
Dental Union	Beilage
dentisratio	73
Dentsply Sirona	133
DGZI	139
Doctolib	77
Dr. Jean Bausch	61
Dreve	11, 13
EIZO	83
Garrison	Beilage
GC	43
GSK	25, 55
Hager & Werken	127
Health AG	75
hypo-A	31
id infotage dental	37
Johnson & Johnson	111
KaVo	59
Komet Dental	15
Kulzer	103 + Einhefter
Kuraray	45
lege artis	69, 126
METASYS	105
NOVENTI	5
NSK Europe	2 + Beilage
NWD	89
ORTHOS	57
Owandy	19
Parkell Europe	107
Permadental	140
PVS dental	93
RD GmbH	41
ResMed	53
RÖNVIG	109, 129
Septodont	101
SHOFU	17
solutio	67
SPEIKO	64
Synadoc	54
Ultradent Products	97
Valitech	23
VOCO	33
vVardis	115
W&H	70, 71 + Titel-Booklet

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

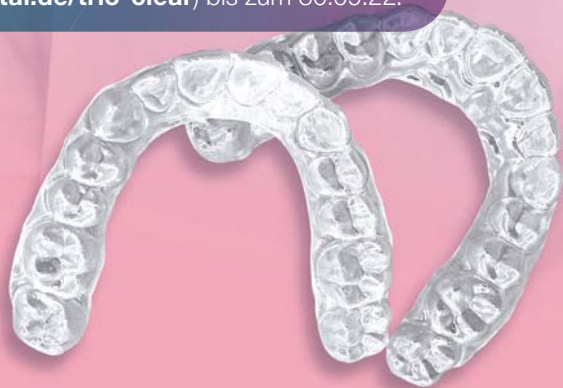
Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

e-learning

Jetzt anmelden: kostenlose
TrioClear™ E-Learnings für Behandler*innen/ZFA
auf **academy.moderndental.eu**

Für E-Learning-Absolventen verlängert sich
die 25%-Rabatt-Sommeraktion*
(**permadental.de/trio-clear**) bis zum 30.09.22.



NORMALER PREIS

TOUCH-UP

1.099,- €*

6-9 Sets für beide Kiefer;
je Set = 3 Schienen (soft, medium, hart)
(bis zu 54 Schienen)

*inkl. 1 Refinement für beide Kiefer
innerhalb 1 Jahres, MwSt. und Versand

TrioClear™ – die dreistufige Aligner-Lösung

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.

TRIO
CLEAR

*Zusätzlich 25 % Rabatt auf über das Online-Portal eingestellte Fälle bis zum 31.8.2022. Für Absolventen der TrioClear E-Learnings verlängert sich die Rabatt-Aktion bis zum 30.9.2022. Sollte in seltenen Fällen für besonders komplexe Fälle ein Angebotspaket „Complete“ oder „Unlimited“ nötig sein, werden Sie informiert. Diese Sommer-Preisaktion gilt nur für im jeweiligen Angebotszeitraum über das TrioClear™ Onlineportal eingestellte Patientenfälle. Für digital übermittelte IOS-Fälle entstehen grundsätzlich keine Planungsgebühren. Werden Abdrücke oder Modelle eingesendet, werden 35 € (netto) für das Scannen und den Therapieplan berechnet, bei Auftragserteilung aber wieder gutgeschrieben.



Sommeraktion



Modern Dental Academy