

### Neues MINISTAR® Tiefziehgerät von SCHEU

Auf der IDS in Köln stellte die Fa. SCHEU-DENTAL den Nachfolger des MINISTAR® Tiefziehgerätes vor. Das Gerät mit dem Namen MINISTAR S® hat natürlich alle bewährten Funktionen des Vorgängermodells übernommen, so z.B. das überlegene Arbeitsprinzip von 3 bar Überdruck, das passgenaue Abformungen aller Tiefziehfolien garantiert.

Zu den Neuheiten gehört neben dem attraktiven Design, vor allem eine neue Strahlertechnologie, die das Erreichen der Betriebstemperatur bereits nach einer Sekunde er-



möglicht. Direkt nach dem Einschalten des Gerätes kann also mit dem Beheizen der Folie begonnen werden, sodass die Tiefzieharbeiten wesentlich schneller erledigt werden

können. Die Strahlertemperatur wird elektronisch geregelt und zusammen mit der Eingabe der gewünschten Heiz- und Abkühlzeiten werden exakte und jederzeit reproduzierbare Tiefziehvorgänge gewährleistet. Mit dem neuen MINISTAR S® und dem kompletten Folien- und Zubehörprogramm der Fa. SCHEU-DENTAL lassen sich alle Anwendungen der dentalen Tiefziehtechnik, von der Bleachingschiene bis zur KFO-Zahnspange, schnell und professionell herstellen.

**SCHEU-DENTAL GmbH**  
**Am Burgberg 20, 58642 Iserlohn**  
**E-Mail: [service@scheu-dental.com](mailto:service@scheu-dental.com)**  
**[www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.com)**

### Eine neue Chance für jeden Zahnarzt: S-600-E

Mit Einführung der Kieferorthopädischen Indikationsgruppen (KIG) im Jahre 2002 veränderten sich die Richtlinien für die kieferorthopädische Behandlung: ca. 30% der behandlungsbedürftigen Fälle werden nicht mehr von der GKV finanziert. Die Ausgrenzung der kieferorthopädischen Indikationsgruppen (KIG) 1 und 2 bietet besonders für den niedergelassenen Zahnarzt neue Chancen. Viele gesetzlich Krankenversicherte könnten zu Selbstzahlern werden, die das Praxisbudget nicht belasten. Planbare Behandlungskosten erleichtern den Eltern der Patienten die Entscheidung, eine Behandlung zu beginnen. Der Zahnarzt erhält mit dem neuen Dr. Selbach Abrechnungsmodell S-600-E eine solide Grundlage für sein erfolgreiches Patientengespräch. S-600-E heißt, dass die Kosten der Anfertigung aller zahntechnischen-kieferorthopädischen Apparaturen für den Selbstzahler (= S) während des Therapiezeitraumes von drei Jah-

ren 600 E (= 600-E) nicht übersteigen. Der Patient leistet alle drei Monate eine Abschlagszahlung von 50 €. Sinnvollerweise sollte auch der Honoraranteil auf überschaubare Summen heruntergebrochen werden. Im Jahr 1980 betreute ein Zahnarzt 1.780 Patienten. Aktuelle Zahlen zur Zahnarzt-dichte zeigen ein Einwohner-/Zahnarzt-Verhältnis von 1.336:1 bei stetig sinkendem Trend. Mit der Einführung der Kieferorthopädie erhält die Praxis ein Instrument zur aktiven Gestaltung des Praxis-Marketings. Die erfolgreiche Zahnarztpraxis der Zukunft wird, bis auf wenige hoch spezialisierte Ausnahmen, zum Dienstleistungszentrum mit Full-Service-Angebot: aus Patienten werden Kunden.

Dr. Selbach GmbH ist seit mehr als 60 Jahren auf die Kieferorthopädie spezialisiert und bietet dem niedergelassenen Zahnarzt ein Partnerschaftsmodell für die Kieferorthopädie. Ein Modell, das den Einstieg in die Kieferorthopädie erleichtert, bei laufenden Fällen unterstützt und bei komplexen Fällen sogar vor Ort in der Praxis berät.

Weitere Vorteile des Dr. Selbach-Konzepts:

- Fortbildung und Seminare zur Erhöhung der kieferorthopädischen Kompetenz,
- Vorschläge zur Erstellung des Heil- und Kostenplanes inklusive Überprüfung des Komplikationspotenzials,
- detaillierte Abrechnungshilfen,
- Schreibdienst für das Formularwesen,
- schriftliche, telefonische, Round-Table- und Einzelberatungen am Stuhl,
- Empfehlungen zur FRS-Auswertung,
- Erfahrung durch die Herstellung von mehr als 400.000 kieferorthopädischen Geräten,
- kostenlose Marketinghilfen und Serviceleistungen für die Praxis.

Etwa 1,2 Millionen Kinder befinden sich in kieferorthopädischer Behandlung – ein erhebliches Potenzial für eine neue Aufgabe.

**Dr. Selbach GmbH**  
**Beutnerring 9, 21077 Hamburg**  
**E-Mail: [info@selbach.de](mailto:info@selbach.de)**  
**[www.selbach.de](http://www.selbach.de)**

### KFO-Software im Trend

Als Vertriebsleiterin Zahnärzte bei Pharmatechnik erläutert Iris Wälter-Bergob im Experten-Interview noch einmal kurz, welche enormen Vorteile das „kommende“ Programm mit sich bringt.

*Für wen genau ist das KFO-Programm konzipiert?*

Als multifunktionelle Komplett-Lösung für alle Kieferorthopäden und als Zusatzmodul

zum LinuDent-Programm für Zahnärzte, die auch kieferorthopädische Behandlungen anbieten. Es handelt sich hierbei um ein optimales Verwaltungs- und Abrechnungsprogramm aller Daten, die in einer Praxis zu erfassen, organisieren und abzurufen sind. Für die Kasse, Privatpatienten und auch gemischt.

*Welche Funktionen bietet die Software?*

Für jede Art von Behandlungsplänen, Abrechnungen, Statistiken etc. Selbst, welche Pati-

entenstruktur in einer Praxis vorliegt, wird schnell und klar erkennbar. Lästiges Schreiben und Verwalten von Karteikarten werden zu einem unnötigen Zeitaufwand von gestern. Mit dem KFO-Programm wird alles automatisiert.

*Welche Vorteile gibt es außerdem?*

Mit dem KFO-Programm erkennt der behandelnde Arzt sofort, in welchem Behandlungsstatus sich der Patient gerade befindet und, was noch offen ist. Man erhält endlich auf ei-

*Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*