

ZWVP

12.22

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

SCHWERPUNKT

**Praxishygiene und
Qualitätsmanagement**

/// 40

WIRTSCHAFT

**Top-5-Learnings eines
Zahnarztunternehmers**

/// 14

PRAXISHYGIENE UND QM

**Hygiene und QM sind
kein Hexenwerk!**

/// 42

PLUS

Praxis Backstage 26

LandZahnWirtschaft 30

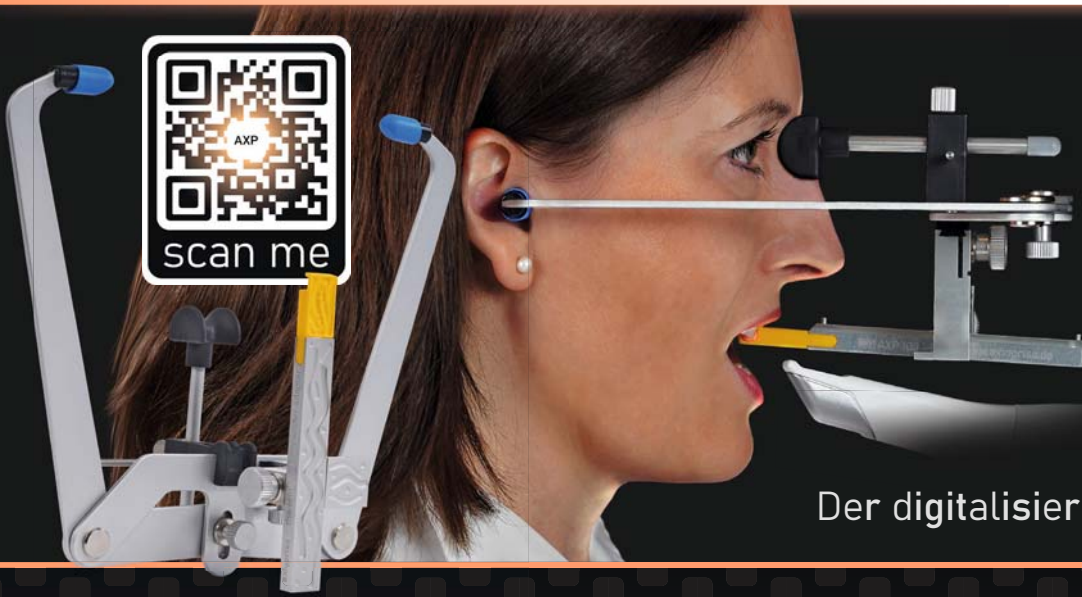
ZWP spezial Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

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

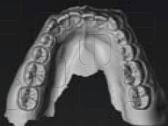
#reingehört:
goes dentale Frauenpower
mit Bundesverdienst-
kreuzträgerin
Dr. Kerstin Finger
auf Seite 24





Der digitalisierbare Bissgabelträger

Übertragen Sie die anatomische Lageposition des Oberkiefers mittels Intraoralscan und anatomischen Transferbogen in den virtuellen / digitalen Artikulator



(1) Unterkiefer-Scan



(2) Oberkiefer-Scan

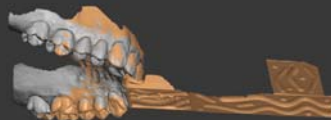


(3) AxioPrisa-Scan
(zweiter OK-scan)

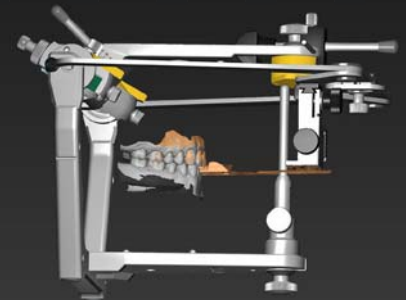
(4) AXP-Scan
auf AXP-Konstruktion
ausrichten



(5) Oberkieferscan an
AXP-Scan anpassen



Das fertige, anatomisch korrekt
positionierte 3D-Modell



Das Modell kann weiterhin in der CAD
als *.STL oder *.PLY-Datei verarbeitet
werden.

www.axioprisa.com

www.axiosnapmount.com



Scannen



Positionieren



Generieren



Anwenden



Validierung als Garant für Qualität und Sicherheit

Die Themen Hygiene und Sterilgutversorgung sind wahre Dauerbrenner in der Zahnarztpraxis. In diesem Jahr war vor allem die Wischdesinfektion von semikritischen Medizinprodukten ein entscheidendes Thema. Deren mangelnde Validierbarkeit stellt medizinische Einrichtungen vor große Herausforderungen. Denn viele Instrumente und Produkte – beispielsweise Intraoralkameras – sind nicht anders desinfizierbar, da eine Tauchdesinfektion o. Ä. schlichtweg nicht möglich ist. Die Hersteller der Wischdesinfektionstücher sprechen zwar von einwandfreien Möglichkeiten der Desinfektion, die Akzeptanz obliegt dabei immer der zuständigen Aufsichtsbehörde. Eine zufriedenstellende und valide Lösung gibt es dafür bis dato noch nicht.

WIRTSCHAFT

6 Fokus

12 Print, Digital und Hörbar: Das war die ZWP 2022!

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

14 Zahnbekenntnisse: 5-Top-Learnings eines Zahnarztunternehmers

18 Stundensätze in der Zahnarztpraxis

22 Ab Januar 2023: Aus AU wird eAU

24 #reingehört: goes dentale frauenpower mit Dr. Kerstin Finger

26 Quiet Quitting und Quiet Firing: Was steckt dahinter, was kann man dagegen tun?

30 Zum emotionalen Aus einer Kleinstadtpraxis



TIPPS

32 Trotz Zeitenwende: Nichtstun ist keine Option!

34 Wenn laut Prüfstelle Leistungen nicht dokumentiert sind

36 Wie Eltern Steuern sparen können

38 Besinnlichkeit und Kommunikation

PRAXISHYGIENE UND QUALITÄTSMANAGEMENT

40 Fokus

42 Hygiene und QM sind kein Hexenwerk!

44 Digitale Dokumentation erleichtert den

Um auch (Zahn-)Ärzten und deren Praxisteams zur Seite zu stehen, hat sich die Deutsche Gesellschaft für Sterilgutversorgung e.V. (DGSV) der Förderung und Realisierung der Aufbereitung von Medizinprodukten durch die Unterstützung von Forschung, Wissenschaft, Aus-, Fort- und Weiterbildung sowie dem Erfahrungsaustausch mit der Praxis verschrieben. Die DGSV ist als eine Gesellschaft von Praktikern nah an der Praxis und gibt in ihren Fachausschüssen Empfehlungen direkt aus dem praktischen Alltag in die Runde. Unsere Fachgesellschaft erarbeitet so zusammen mit Wissenschaftlern sowie Vertretern aus der Industrie Leitlinien zur Umsetzung der Medizinprodukteaufbereitung – ganz nah orientiert an den Bedürfnissen und Möglichkeiten des praktischen Alltags.

In der Praxishygiene fällt vor allem dem Prozess der Validierung große Bedeutung zu. Diese ist einerseits eine Orientierungshilfe im Praxisalltag, ermöglicht andererseits aber eine rechtssichere und reproduzierbare Aufbereitung. Solche reproduzierbaren Prozesse sorgen für Sicherheit, strukturieren Arbeitsabläufe, helfen bei der Organisation des Praxisalltags und gewährleisten zusätzlich Qualität. Es ist notwendig, diesen Prozess von qualifiziertem Personal durchführen zu lassen. Trotzdem sollte der Validierungsprozess durch das Praxisteam begleitet werden, denn am Ende geht es vor allem um die Bedürfnisse der eigenen Praxis. Nur Sie als Praxisinhaber und Ihr Team wissen, was Ihnen für die Aufbereitung wichtig ist und was und wie umgesetzt werden kann – natürlich immer im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben und Richtlinien.

Leider wird der Validierungsprozess immer wieder als lästig, teuer und zeitintensiv beschrieben – das Feeling für die Prozessvalidierung fehlt schlichtweg. Aber Sicherheit geht vor, womit die Validierung zum Pflichtprogramm gehört. Der Validierungsprozess ist damit in gewisser Weise mit einem Zahnarztbesuch vergleichbar: Auch wenn ihn manche vielleicht als lästig ansehen mögen, notwendig ist er trotzdem.

Klaus Wiese

Vorstandsvorsitzender Deutsche Gesellschaft für Sterilgutversorgung e.V.



Im Namen des gesamten ZWP-Teams möchten wir uns bei Ihnen, liebe Leser, Mitwirkende und Industriepartner, herzlich bedanken – für Ihr großes Interesse und die engagierte Zusammenarbeit in diesem Jahr. Gleichzeitig wünschen wir Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und einen erholsamen Jahreswechsel – bleiben Sie gesund und optimistisch!

Stefan Thieme, Business Unit Manager

HAPPY & SUCCESSFUL NEW YEAR

Praxisalltag

- 48 Vier Stufen zum optimalen Qualitätsmanagement
- 52 ZQMS: Bisher zwei, ab 2023 drei starke Partner für die Praxis

PRAXIS

- 56 Fokus
- 64 How to use Ultraschallspitzen
- 66 „Der Patient merkt, wenn ich eine Matrize gut gelegt habe“
- 68 Praxis-Update mit neuen Behandlungsgeräten
- 72 Intraoralscan für Beginners
- 74 Quo vadis, Pluradent und dental bauer?
- 76 Digitale Lösungen für digitale Zeiten

DENTALWELT

- 80 Fokus



Go beyond.



Die neue Surgic Pro2

Bedienbarkeit, Sicherheit, digitale Vernetzung: in diesen entscheidenden Feldern macht die neue Surgic Pro2 den großen Unterschied. Mit Funktionen, die dem Anwender ein effektives, zuverlässiges und komfortables Arbeitserlebnis vermitteln, stellt das neue chirurgische Mikromotor-System eine echte Innovation dar. Es gibt so viele gute Gründe für Surgic Pro2 – entscheiden Sie sich für den Fortschritt und gehen Sie mit Surgic Pro2 einen Schritt weiter.



1 Verbessertes Handling dank des neuen, noch kompakteren Mikromotors. Der optimierte Schwerpunkt ermöglicht ergonomisches und ermüdungsfreies Arbeiten.



2 Sicher und fehlerfrei in der Anwendung ist das leicht zu reinigende, flache Display. Das smarte Bedienfeld lässt sich in seiner Sensitivität einstellen und mit Handschuhen oder unter Benutzung von hygienischen Folien zuverlässig bedienen.



3 Alles unter Kontrolle für einen sicheren und reibungslosen Behandlungsablauf: eindeutige, intuitiv zu bedienende Symbolsprache auf dem Bedienfeld und große, kontraststarke Parameterdarstellungen in 10 Helligkeitsstufen.



4 Sicht wie unter Tageslicht bei minimaler Wärmeentwicklung mit der hochauflösenden Farb-LED. Blut, Zahnfleisch und andere Substanzen erscheinen in ihren tatsächlichen Farben für ein unverfälschtes Bild der Situation.



5 Gleichmäßiger und geräuscharmer Transport des Kühlmittels über das kompakte Pumpenmodul bei maximaler Individualisierung: fünf Leistungsstufen lassen sich individuell durch den Anwender einstellen.



6 Höchste Drehmomentpräzision durch das optimierte Kalibriersystem AHC: Sicherheit gegen überhöhte Drehmomente bei der Implantation.



7 Wann kann ein Implantat belastet werden? Das Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ gibt mehr Sicherheit in dieser Frage und lässt sich an Surgic Pro2 anbinden.



8 Erweiterte Möglichkeiten und Komfort durch die kabellose Anbindung mehrerer Geräte wie VarioSurg3, Osseo 100+, iPad mit Surgic Pro2 App und Fußsteuerung.

WUSSTEN SIE SCHON, DASS ...?

Testen Sie Ihr Designwissen und machen Sie mit beim **ZWP Designpreis 2023!**

Der ZWP Designpreis steht auch 2023 wieder auf der dentalen Agenda. Um etwas Vorfreude zu wecken, starten wir in dieser Ausgabe eine fünfteilige Quizreihe rund um das Thema **INTERIOR DESIGN UND MOBILIAR**, die wir bis zum 1. Juli 2023, dem Einsendeschluss des ZWP Designpreis 2023, fortführen werden. In jeder ZWP-Ausgabe gibt es eine Frage, mit Auflösung auf ZWP online.



Und los gehts: Patienten sitzen auf ihm im Wartebereich, Mitarbeiter hinter der Rezeption oder im Aufenthaltsraum, Behandler manches Mal im Backoffice: Die Rede ist vom Designobjekt Stuhl. Doch Stuhl ist keinesfalls gleich Stuhl. Welcher Designer hat das Prinzip Stuhl Mitte der 1920er-Jahre mit dem Werkstoff Stahlrohr revolutioniert und zum Beispiel die Stühle *Wassily Chair* und den Freischwinger *B64 Cesca* kreiert? Kleiner Tipp: Es war nicht Mies van der Rohe!

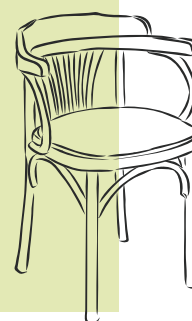
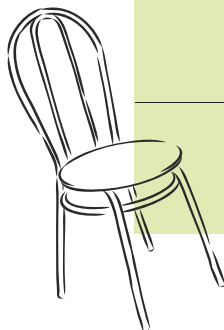
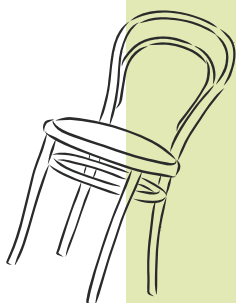
Hier geht es zur Auflösung



Falls sich in Ihrer Praxis ein besonderes Stuhlessemble befindet oder Sie an anderen Stellen Designakzente gesetzt haben und diese zeigen möchten, dann machen Sie mit beim **ZWP Designpreis 2023!** Öffnen Sie Ihre Praxistüren und senden Sie uns Ihren Bewerbungsbogen und aussagekräftige Bilder. Wir freuen uns auf Ihre Einsendungen! Alle Informationen zum ZWP Designpreis 2023 finden Sie unter:

WWW.DESIGNPREIS.ORG

take a seat



VOLL DIE KATARSTIMMUNG



Frisch vom Mezger

2022 im Rückblick: Ergebnis der BZÄK-Paro- Kampagne ist in Gefahr

Worauf blicken wir zurück, wenn wir 2022 Revue passieren lassen? Gewiss auf ein Jahr mit vielen Herausforderungen. Besonders einschneidend war der Angriffskrieg gegen die Ukraine. Und die dadurch ins Rollen gebrachte Energiekrise. Tangiert haben die Zahnmedizin aber auch die sich weiter ausbreitende investorengeführte Zahnmedizin und die Verabschiedung des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes (GKV-FinStG). Gerade Letzteres empfinden wir als Zahnärzteschaft als eine schwere Enttäuschung. Denn erst Mitte März 2022 startete die Bundeszahnärztekammer ihre Aufklärungskampagne zu Parodontitis, die bis Ende des Jahres laufen wird. Im Mittelpunkt der Kampagne steht der *Paro-Check*: mit dem kurzen Selbstcheck können Patienten online testen, ob ein Verdacht auf Parodontitis besteht. Zudem werden sie auf einer eigenen Website über die Symptome und die möglichen Behandlungsschritte informiert.

Ziel der Kampagne ist es, die Patienten über die Bedeutung und die medizinischen Zusammenhänge aufzuklären, sie für Symptome und Risiken zu sensibilisieren und zum frühzeitigen Handeln zu aktivieren. Damit Vorsorge, Früherkennung, Behandlung sowie Compliance verbessert werden. Die Kampagne ist ein voller Erfolg, insgesamt wurden über Artikel, Videos, Mediaschaltungen etc. rund 150 Millionen Leserinnen und Leser erreicht. Um die Interdisziplinarität zu stärken und auf den Zusammenhang mit anderen Krankheiten hinzuweisen, hat die BZÄK Kooperationen mit mehreren Facharztgruppen geschlossen. Die Zusammenarbeit mit den Diabetologen (BVND) läuft seit einigen Monaten erfolgreich, mit den Kardiologen (BNK) läuft sie in Kürze an. Leider werden die Erfolge der BZÄK-Paro-Kampagne vom GKV-FinStG konkurrenziert, dessen Sparmaßnahmen auch die erst im vergangenen Jahr für gesetzlich Versicherte eingeführte Parodontitis-Behandlungstrecke betrifft. Mit der im GKV-FinStG festgeschriebenen Budgetierung besteht die große Gefahr, dass bereits genehmigte Leistungen der mehrjährigen Leistungstrecke nicht mehr erbracht werden können. Auch ein Behandlungsbeginn bei neuen Patienten wird kaum noch möglich sein. Wie das Bundesgesundheitsministerium seine eigenen Vorsätze zur Prävention so hintergehen und die zahnärztlichen Präventionsmaßnahmen so torpedieren kann, bleibt ein Rätsel. Den Schaden haben am Ende die Patienten.

Prof. Dr. Christoph Benz
Präsident der Bundeszahnärztekammer

Infos zur Person



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

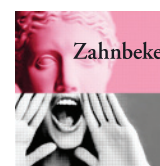


Die Icons weisen den
Weg: Video, Bildergalerie,
vertiefender Text oder
Updates per Newsletter

Darüber hinaus



Tipps zum
Heraustrennen



Zahnbekenntnisse

**Stadt
PRAXIS**

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und
LandZahnWirtschaft

DER PROTEST

GENT WEITER

Drei Fragen an ...

Dr. Karsten Heegewaldt



Infos zur Person

Präsident der Zahnärztekammer Berlin

Das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz, gegen das die Zahnärzteschaft ein klares Veto einlegte, wurde nun doch beschlossen – ist damit der Protest vergessen? Und warum denken Sie, wurde der Einspruch der Zahnärzte nicht gehört?

Das ist uns unerklärlich und ein Angriff auf die Patientenversorgung. Der Bundesgesundheitsminister wusste um die Konsequenzen der geplanten Kürzungen für die gerade neu aufgelegte PAR-Therapiestrecke und damit für die Behandlung der Patienten und ließ sich dennoch nicht davon abbringen. Die Zahnärzteschaft hat mit vereinten Kräften Politik und Öffentlichkeit auf Bundes- und Landesebene über die Brisanz des Themas aufgeklärt. Begleitend zur Pressearbeit und zu öffentlichen Protesten und Kundgebungen gegen das geplante GKV-Finanzstabilisierungsgesetz in der (Zahn-) Ärzteschaft fanden zahlreiche Gespräche mit der Politik im Hintergrund statt; auch die Zahnärztekammer Berlin sprach dazu mit der Berliner Gesundheitssenatorin Gote und den gesundheitspolitischen Sprechern des Abgeordnetenhauses. In allen Gesprächen waren wir uns zumindest so weit mit der Politik einig, die neue PAR-Strecke aus der Budgetierung herauszunehmen. Insofern waren wir äußerst überrascht, dass selbst dieser Minimalkonsens im Gesetzgebungsbeschluss letztendlich nicht berücksichtigt wurde. Hier wurde wohl nur kurzfristig nach einem Weg gesucht, Millionen ein-

zusparen. Dass diese Sparmaßnahmen nun leider nicht nur blauäugig, sondern wissentlich an der falschen Stelle vorgenommen werden, gefährdet langfristig das Patientenwohl. Die gravierenden Folgen einer Parodontitis für die Mund- und Allgemeingesundheit sind schließlich hinlänglich erforscht und bekannt. Der Protest geht daher weiter! Zahnarztpraxen können sich unter www.zaek-berlin.de an unserer Kampagne beteiligen.

Was bedeuten die Kürzungen konkret für die zahnärztliche Versorgung? Leidtragende dieser unsäglichen Gesetzgebung und der daraus resultierenden Budgetkürzungen sind nicht nur unsere Patienten, sondern auch die Zahnarztpraxen. Die Kürzungen treffen uns besonders, da wir nach den schwierigen Coronajahren nun mit den finanziell gravierenden Auswirkungen der Energiekrise und Inflation kämpfen. Überall steigen die Preise, angefangen bei den Hygienematerialien während der Coronazeit bis zu den Energiepreisen, die auch die Kosten der Zahnarztpraxen immens nach oben treiben. Darüber hinaus fordern unsere Mitarbeiter in Zeiten des Fachkräftemangels eine der Inflation angepasste Bezahlung. Der einzige Bereich, der vom Inflationsausgleich ausgenommen werden soll, sind die Honorare der Leistungserbringer im Gesundheitswesen, und dazu zählen wir Zahnärzte.

Wie planen Sie als Präsident der Zahnärztekammer Berlin, den aktuellen Herausforderungen unserer Zeit zu begegnen, und welche Konsequenzen ziehen Zahnärzte aus der Vorgehensweise der Regierung? Angesichts der momentanen patienten- und praxisgefährdenden Lage bleibt uns nichts anderes übrig, als den akuten Nöten unseres Berufsstandes weiterhin permanent Gehör bei der Politik zu verschaffen. Wir wollen und dürfen die immer schlechter werdenden Rahmenbedingungen bei gleichzeitig erhöhten bürokratischen Auflagen und Preissteigerungen für Praxen nicht einfach hinnehmen. Neben dieser alltäglichen politischen Sisyphusarbeit laufen zudem Planungen für verschiedene öffentlichkeitswirksame regionale und überregionale Maßnahmen, um auf die aktuellen Missstände in den Praxen und der Patientenversorgung aufmerksam zu machen.



(Mund-)Gesundheitsbewusstsein wächst



Die Bevölkerung Deutschlands lebt im Vergleich zur Jahrtausendwende deutlich gesünder. So stieg der Nichtraucheranteil von 71,7 auf 81,1 Prozent, der Konsum reinen Alkohols pro Kopf und Jahr ging von 9,4 auf 7,9 Liter zurück und der jährliche Zuckerkonsum sank von 35,3 auf 32,5 Kilo. All diese Faktoren können sich positiv auf die Mundgesundheit auswirken. Gleichzeitig werden in Deutschland inzwischen deutlich mehr Mundpflegemittel (Zahnbürsten, Zahnpasta, Zahnseide und Interdentalbürsten) verwendet.

Quelle: *Statistisches Jahrbuch 2021/2022*



Neue Röntgenbestimmungen ab 2023

Ab dem 1. Januar 2023 müssen neu in Verkehr gebrachte (zahnärztliche) Röntgeneinrichtungen gemäß § 114 Strahlenschutzverordnung über eine Funktion verfügen, die die Expositionsparameter elektronisch aufzeichnet und für die Qualitätssicherung elektronisch nutzbar macht. Beim Neukauf eines Röntgengerätes nach diesem Stichtag sollten sich Zahnärzte deshalb vom Hersteller/Händler bescheinigen lassen, dass die Geräte die neuen Anforderungen erfüllen. Besonderes Augenmerk sollte darauf gerichtet werden, wenn sogenannte Mischsysteme (Bildempfänger vom Hersteller A und Röntgengerät vom Hersteller B) zum Einsatz kommen sollen, da dafür eine gemeinsame Schnittstelle vorhanden sein muss.

Quelle: BZÄK

Illustration: © Denita - stock.adobe.com

ANZEIGE

HALO™

SECTIONAL MATRIX SYSTEM



Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht die Herstellung ästhetischer und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



Folgen Sie uns!



de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2022 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

Vorsitz der KZV Rheinland-Pfalz ab 2023 in Frauenhänden

Inflationsausgleichszahlung: Freiwillige Leistung zur Mitarbeiterunterstützung

Rückwirkend zum 26. Oktober 2022 können Arbeitgeber allen Mitarbeitern eine steuerfreie Prämie zahlen, um die finanziellen Belastungen angesichts der Rekordinflation abzufedern. Das steuer- und sozialabgabenfreie Extra zum Gehalt darf bis zu 3.000 Euro betragen. Die Prämie kann eine Einmalzahlung sein oder aber als Teilbeträge auf mehrere Monate verteilt sein. Bis zum 31. Dezember 2024 ist die Auszahlung der Inflationsprämie steuerfrei. Arbeitnehmer erhalten die Prämie brutto für netto und für Arbeitgeber fallen keine Lohnnebenkosten an, insbesondere kein Arbeitgeberbeitrag zur Sozialversicherung. Die Inflationsprämie ist Teil des dritten Entlastungspakets der Bundesregierung, das im September 2022 in Kraft getreten ist.

Quelle: www.bundesregierung.de



Ab 1. Januar 2023 für die KZV Rheinland-Pfalz im Amt: Die beiden Vorsitzenden der Vertreterversammlung Robert Schwan (hinten links) und Dr. Jens Vaterrodt und das Vorstandsduo Dr. Christine Ehrhardt (vorne links) und Sanitätsrätin Dr. Kerstin Bienroth.

Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Rheinland-Pfalz wird ab 1. Januar 2023 durch einen neuen Vorstand vertreten. Das Besondere daran: Beide Ämter – der Vorsitz wie der stellvertretende Vorsitz – übernehmen zwei Frauen. Ende November wählte die Vertreterversammlung Dr. Christine Ehrhardt (Mainz) zur neuen Vorsitzenden des Vorstandes. Sanitätsrätin Dr. Kerstin Bienroth (Schwegenheim) wird das Amt der stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstandes bekleiden. Zum neuen Vorsitzenden der Vertreterversammlung wurde Robert Schwan (Koblenz) gewählt. Das Amt des stellvertretenden Vorsitzenden der Vertreterversammlung wird Dr. Jens Vaterrodt (Mainz) übernehmen.

Quelle: KZV RLP



KZBV kritisiert TI-Finanzierungsplanung

Die KZBV übt aktuell massive Kritik an dem Vorgehen des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) in Bezug auf die geplante Finanzierung der Telematikinfrastruktur (TI). „Einmal mehr handelt das BMG in Sachen TI im Alleingang, ohne jegliche vorherige Abstimmung oder Einbeziehung der Vertragszahnärzteschaft. Wir werden – leider wie so häufig – vor vollendete Tatsachen gestellt. Zugleich besteht die dreiste Erwartungshaltung der Politik, dass wir die Zeche schon zahlen werden“, so Karl-Georg Pochhammer, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der KZBV, zu den Änderungsanträgen für das Krankenhauspflegeentlastungsgesetz (KHPfIEG). Pochhammer wies zudem auf handwerkliche Mängel im Änderungsantrag, welche die Umsetzbarkeit der vorgesehenen Regelung erheblich erschwere, zumal mit der Vorgabe rechtlich unbegründet tief in Details einer bestehenden Vereinbarung der Selbstverwaltung eingegriffen werde.

Quelle: KZBV



#reingehört zeigt Vielstimmigkeit der Zahnheilkunde

2022 haben wir ganze 14 Mal den Aufnahmeknopf gedrückt und unsere Interviews mit dentalen Experten zu aktuellen Themen der Zahnmedizin aufgezeichnet und online präsentiert. Daraus hat sich ein wunderbar vielstimmiges Gesicht einer überaus modernen, selbstreflektierten und neugierigen Berufsgruppe ergeben. Sowohl von den Mitwirkenden wie der Fachleserschaft und Industrie erreichte uns rundweg positives Feedback auf das Format und die Nachfrage nach mehr, sodass wir auch im nächsten Jahr wieder Interviewfragen, Mikro und Schnittpult bereithalten.

Seien Sie gespannt auf das #reingehört-Jahr 2023!

Zuhören mit Mehrwert
auf ZWP online bei
#reingehört



ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Abformung nur vom Abform-Weltmeister!

3M™ Impregum™ Polyether Abformmaterial
3M™ Imprint™ 4 VPS Abformmaterial



Jetzt kostenlose
Demo anfordern!



Impregum™ Polyether
go.3M.com/
impregumdemo



Imprint™ 4 VPS
go.3M.com/
imprintdemo

PRINT, DIGITAL UND HÖRBAR

Das war die ZWP 2022!

ZWP-RÜCKBLICK /// Die Neuausrichtung der ZWP liegt fast ein Jahr zurück – wir ziehen ein erstes Resümee: Es war ein aufregendes Jahr mit vielen neuen Impulsen, Zwischenerfolgen und wegweisenden Erfahrungen. Auf diesen Seiten schauen wir zurück und nach vorne. Denn 2023 geht die Reise natürlich weiter – die Richtung steht, die Inhalte können auch Sie mitbestimmen. Wie das? Ganz einfach: **Machen Sie mit bei unserer Umfrage!** Geben Sie uns Ihr Feedback und lassen Sie uns wissen, welche Inhalte und Formate Sie favorisieren. Wir freuen uns auf Ihre zahlreichen Hinweise!

HIGHLIGHTS DER REDAKTION

Zu einem Rückblick gehören selbstverständlich auch die Highlights des Jahres! Welche Ausgabe, welche Inhalte, welche Zusammenarbeit hat uns 2022 besonders gefallen und weitergebracht? Hier verraten wir es!



Lilli

REDAKTION

Marlene

REDAKTIONSLEITUNG

Alicia

REDAKTION

© OEMUS MEDIA AG

SCHON REINGEHÖRT?

Als neues Mitglied in der ZWP-Redaktion habe ich mich sofort für unsere Audioformate begeistert: Sowohl die Recherche für #reingehört als auch die Umsetzung sind spannende Arbeitsprozesse. Ganz besonders liegt mir die neue Serie zur dentalen Frauenpower am Herzen. Die Zahnmedizin braucht mehr weibliche Vorbilder in oberen Etagen. Unsere Reihe bildet jene, die es schon gibt, ab und macht anderen Mut.

LAND OHNE PRAXIS

Meine Highlights 2022 waren die Hefte ZWP 5 und ZWP 6. Der Beitrag zu einer ungewollten Praxisauflösung in Sangerhausen für unsere Reihe LandZahnWirtschaft offenbarte uns hautnah die prekäre Versorgungssituation in regionalen Randregionen. Und unsere Ausgabe zur Kinderzahnheilkunde bot tolle Inhalte und Layoutmöglichkeiten – mit engagierten Interviewpartnern und spannenden Fachbeiträgen. Diese Ausgabe hat einfach nur Spaß gemacht!

DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ...

... Zahnarztpraxis küren! Das ist keine kleine, aber umso spannendere Aufgabe! Der gesamte Prozess – die Vorbereitung des Auswahlverfahrens, die Sichtung der Praxisunterlagen sowie die Jurysitzung in der Leipzig School of Design – gehörten 2022 auf jeden Fall zu meinen persönlichen Highlights in der ZWP-Redaktion.



#reingehört –
der ZWP-Podcast



Stadt, Land, Zahnarzt –
Zahnärztliche Versorgung
in Randregionen



E-Paper des
ZWP Designpreis
2022



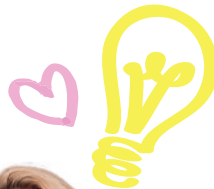
SAGEN SIE ES UNS

Was gefiel Ihnen und was haben Sie (noch) vermisst?

Unter dem Motto „Wir hatten Lust auf etwas Neues!“ starteten wir im Januar 2022 voller Elan ins neue ZWP-Jahr. Dabei floss unsere Aufbruchstimmung in vielerlei Projekte: in die Realisierung neuer, lebendiger Themenformate, in neue crossmediale Verknüpfungspunkte mit ZWP online, unserer digitalen Schwester, und in die intensive Zusammenarbeit mit langjährigen wie neuen ZWP-Mitwirkenden, Autoren und der Industrie. Zwölf Monate später blicken wir auf ein aufregendes Publikationsjahr zurück, in dem wir als Redaktion mit unseren Ideen und an unseren neuen Maßstäben enorm gewachsen sind und das uns unheimlich Spaß gemacht hat. Und nun zu Ihnen, liebe Leser: Was fanden Sie gut an unseren neuen ZWP-Ausgaben, was hat Sie überrascht, was hat Sie weitergebracht und was fehlte Ihnen? Und was wünschen Sie sich für die ZWP 2023? Genau das möchten wir von Ihnen wissen! Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich zwei kurze Minuten Zeit nehmen, den QR-Code scannen und uns eine kleine Auswahl an Feedbackfragen beantworten. Die Umfrage läuft bis 31.1.2023.



Hier geht es zur Umfrage auf ZWP online!



NEUES JAHR, NEUE HORIZONTE!

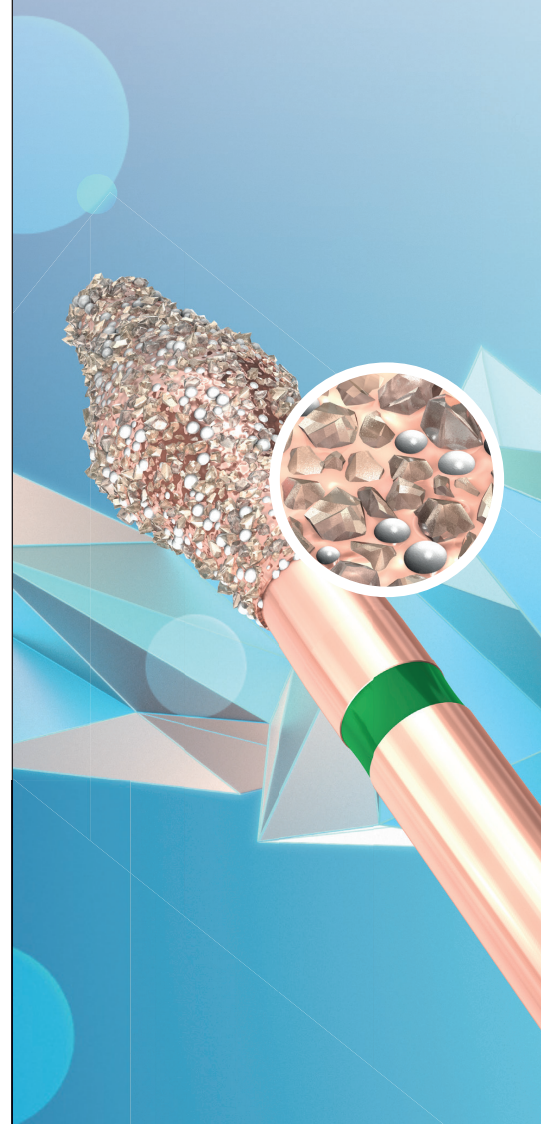
Das Vertrauen und das tolle Feedback unserer Leser, Partner wie auch Autoren und Podcast-Gäste hat uns als Team immer wieder neu beflügelt. Auf der Roadmap für das nächste Jahr steht für uns ganz klar: Creativity in progress. Wir hoffen, Ihnen mit unseren Impulsen auch im kommenden Jahr wieder viel Inspiration für Ihre Arbeit zu liefern. Bleiben Sie neugierig!



Katja

CHEFREDAKTION

CREATIVITY IN PROGRESS!



DIAO

Diamant fusioniert mit Perle.

Für deutlich längere Einsatzschärfe.

DIAO ist die neue Diamant-Generation von Komet. Mit patentierter Space-PearlTec für deutlich längere Standzeit, mehr Abtrag, bessere Kontrolle.

kometstore.de/diao

Zahn**bekennnisse**

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg



Top-5-Learnings eines Zahnarztunternehmers

© Dr. Helka



© Dr. Helka

*Der in Herne praktizierende Facharzt für Oralchirurgie, Dr. Stefan Helka, hat sich auf die Implantologie spezialisiert. Dabei war sein Weg zum Implantatexperten von Learnings geprägt, die er nicht für sich behält, sondern – ganz im Gegenteil – über verschiedene Kanäle publik macht und so andere an seinen Erfahrungen teilhaben lässt. Damit ist Dr. Helka ein idealer Kandidat für unsere Reihe „Zahn**bekennnisse**“, die in diesem Jahr Herausforderungen, Fehler und Lernerfahrungen hinter großen und kleinen Erfolgen beleuchtet hat und so die dentale Fehlerkultur positiv beeinflussen möchte. Denn: Fehler und daraus gewonnene Erkenntnisse dienen der eigenen Entwicklung und bieten zugleich, wenn geteilt, auch anderen die Möglichkeit, daraus zu lernen. Im Folgenden verrät Dr. Helka die fünf wichtigsten Learnings seiner bisherigen Laufbahn.*

Best of Learnings

1

Spezialisierung nach außen zeigen

Als ich im Sommer 2014 die klassische Einbehandlerpraxis meiner Mutter übernahm, folgte ich zuerst den etablierten Strukturen der Praxis und war vorsichtig und unsicher, Neuerungen umzusetzen. Ich hatte (noch) nicht den Mut, mich als Oralchirurg zu präsentieren und damit auch mein eigenes Praxiskonzept durchzuziehen. Im Rückblick habe ich hier kostbare Zeit verschwendet. Anfangs dachte ich, ich müsse die ganze Bandbreite der Zahnmedizin bedienen, so wie ich es bei meiner Mutter gesehen hatte, doch dann entschloss ich mich, mich auf meine Interessen, Stärken und Skills zu konzentrieren und die Implantologie als meinen Schwerpunkt zu praktizieren und vor allem auch zu kommunizieren. Die zielgerichtete Kommunikation nach außen ist unheimlich wichtig, und daher habe ich auch sofort eine Vielzahl an Kanälen – von Facebook über Instagram bis YouTube – verwendet, um

Dr. Stefan Helka



Infos zur Person

mein Team, mich und unsere Arbeit vorzustellen. Übrigens: Diese Kanäle werden nicht nur von Patienten genutzt, um sich über Behandlungen zu informieren, sondern auch, mehr und mehr, von Kollegen, die uns folgen und für die wir zum Teil auch das Social Media übernommen haben.

Best of Learnings

2

Unternehmertum leben

Das Führen einer Praxis ist ein komplexes unternehmerisches Unterfangen, das fachliches Expertentum mit betriebswirtschaftlichem Handling kombiniert. Erst das bewusste Interagieren beider Bereiche garantiert den Erfolg. Diese Erkenntnis lebe und gestalte ich heute täglich, doch es war ein längerer Weg dorthin, auch weil mir anfangs Mentoren fehlten und mich mein Praxiseumfeld nicht in diese Richtung sensibilisierte. Die Praxis, die ich zu Beginn übernahm, wurde navigiert und nicht konstruiert – es fehlte an unternehmerischem Geist, den ich mir mühsam erarbeiten musste. Dadurch habe ich erst spät in ein gezieltes Praxismwachstum und die klinische Ausrichtung meiner Tätigkeit investiert und Entwicklungsjahre verloren. Daher rate ich jüngeren Kollegen, sich sofort mit unternehmerischen Themen auseinanderzusetzen, um den Elan der Anfangsjahre optimal zu nutzen und nicht unnötig Zeit zu verschenken, so wie es mir erging.

Best of Learnings

3

Teammeetings großschreiben

Als neuer Praxisinhaber habe ich anfangs die Praxis so weitergeführt, wie ich sie übernahm – dazu zählte auch, dass es relativ wenig Austausch im Team gab, jeder kam fünf Minuten vor seinem Arbeitsbeginn und ging dann sofort ins Praxisgeschehen. Heute weiß ich: Kommunikation nach innen ist genauso wichtig wie nach außen. Für mich steht und fällt alles mit unseren täglichen Teammeetings vor Praxisbeginn. Hier zeigen sich Bedarfe, lassen sich Probleme klären oder auch Fragen und Erwartungen formulieren und der Tag planen. Dabei müssen Teammeetings nicht lange dauern, sondern kurz und knapp das Wichtigste für alle bündeln. Regelmäßige Teammeetings verbessern die Arbeitsmoral und die Praxisstruktur und sind Voraussetzung für eine gesunde und erfolgreiche Praxisführung und -umsetzung.

hypo-A
Premium Orthomolekularia



Ihr Verdauungshelfer** in der Weihnachtszeit

- **Sieben Enzyme:** Bromelain, Papain, Lipase, Lactase, Protease, Amylase und Nattokinase
- **Pflanzenextrakte:** aus Kümmel, Löwenzahn, Rotklee- und Yamswurzel
- **Milchsäurebakterium** Streptococcus thermophilus
- Auch bei **Lactoseintoleranz****



Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:
„Wir nähren uns nicht von dem, was wir essen, sondern von dem, was wir verdauen. Mein Favorit für unbeschwertes Genuss: hypo-A Enzyme.“

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

Informationen auf: shop.hypo-a.de

* Rabatt gültig vom 21.11.-31.12.22 im hypo-A Onlineshop. Aktionsware ist vom Umtausch ausgeschlossen. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten.** Bei Personen, die Probleme mit der Verdauung von Lactose haben, verbessert Lactase die Lactoseverdauung. Da es Unterschiede bei der Lactosetoleranz gibt, sollten sich Betroffene Rat bezüglich der Funktion von Lactase für ihre Ernährung holen. (2 Kps. Enzyme = 10.000 FCC- Einheiten Lactase)



Moderne Zahnklinik im Entstehen

Dr. Stefan Helka hat mit dem Implantzentrum Herne und dem Zahnzentrum Plettenberg derzeit zwei Praxisstandorte, mit insgesamt 50 Mitarbeitern. Seit 2021 lässt er, zusammen mit seinem Geschäfts- und Praxispartner Philipp Poss, für 12 Millionen Euro eine Zahnklinik am Herner Westring errichten. Zusätzlich dazu betreibt Dr. Helka die Mediaagentur Denta1 Media GmbH, die Zahnärzte bei ihrem Marketing unterstützt.

Weitere Informationen unter: denta1-media.de

Best of Learnings

4

Nicht jeder Patient ist mein Patient

Das Thema *Patient ist nicht gleich Patient* ist schwierig: Als kassenzahnärztliche Praxis ist man natürlich verpflichtet, jeden Kassenpatienten aufzunehmen. Auch die moralische Obligation gegenüber Schmerzpatienten steht außer Frage – wir sind als (Zahn-)Ärzte verpflichtet, Patienten mit Schmerzen zu helfen und alles daran zu setzen, Schmerzen zu lindern oder ganz zu eliminieren. Und doch: Wir haben als Zahnmediziner ebenso das Recht, unserer Spezialisierung nachzugehen, uns darauf zu fokussieren und damit auch das Patientenkontingent einzuschränken. Als Zahnarzt sollte ich, auch im Sinne des Patienten, meine Skills und Kapazitäten entsprechend meines Fachgebiets ausrichten, um so zu einer Expertise zu gelangen. Natürlich kann nicht jede Praxis in dieselbe Richtung laufen, aber unsere Berufsausübung braucht Spezialisierungen, die im Endeffekt zu einer höheren Versorgungsqualität führen. Denn: Natürlich ist es ein Unterschied, ob ich etwas 50 oder 1.000 Mal im Jahr mache. Leider haben wir immer noch etliche Generalisten im Land, die ihr Potenzial aus mangelndem Selbstbewusstsein oder einer fehlenden kommunikativen Fertigkeit nicht ausschöpfen. Spezialisierung braucht ein Gesicht nach außen, das Patienten Orientierung bietet und sie bei ihrer Behandlerwahl in die richtige Praxis leitet. Auch das habe ich lernen müssen und absolviere meine klare Außen- und Sichtbarmachen meiner Kompetenzen jetzt mit besonders viel Freude und Überzeugung.

einfach nicht zielführend ist. Wenn zum Beispiel absehbar ist, dass der Zahn früher oder später auf jeden Fall verloren geht, ist ein Erhalt auf Biegen und Brechen weder wirtschaftlich noch im Sinne des Patienten. Die Entscheidung für oder gegen einen Zahnerhalt muss immer in Rücksprache mit dem Patienten getroffen werden. Auch hier ist die Kommunikation das A und O, denn je aufgeklärter der Patient ist, desto sicherer kann er sich entscheiden und hinterfragt im Nachhinein nicht das Vorgehen. Das ist essenziell für eine gute Patienten-Behandler-Bindung.

Best of Learnings

5

Nicht jeder Zahn kann gerettet werden

Die Einsicht, dass man nicht jeden Zahn retten kann, war ein Prozess bei mir: Mein erlernter Glaubenssatz war immer, man muss jeden Zahn so lange wie möglich erhalten. Mit zunehmender Praxiserfahrung aber habe ich gelernt, dass das

HIGHWAY TO HEL(L)KA

Teil von Dr. Helka Social-Media-Auftritt

ist das Format *Highway to Hel(l)ka*.

Der Zahnmediziner nutzt die Autofahrten zwischen seinen Standorten, um über seine Erfahrungen zu sprechen und in kurzen Clips seine Learnings an Interessierte weiterzugeben.

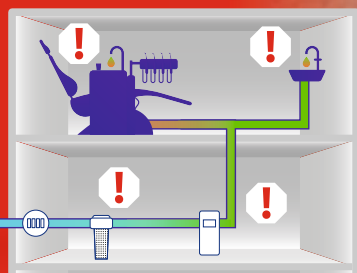
Hier geht es zum Clip mit Dr. Helka



Schlechte Wasserproben? Behandlungsstühle stillgelegt? X-tes Biofilmremoving ohne Erfolg?

Komplexe Trinkwasser- installationen

begünstigen die
Verkeimung der Wasser-
führenden Systeme.



„(...) 98% aller Proben,(...),
mit Pilzen kontaminiert.“*



Dieses Wachstum von
Bakterien und Pilzen* in einer
Sicherungseinrichtung („freie
Fallstrecke“) nach DIN EN 1717
in Deiner Dentaleinheit
verursacht nicht nur teure
Wartungs- und Ausfallkosten.



**Dein Ansprechpartner in allen Fragen rund ums Wasser:
Lösungsorientiert - Erfolgreich - Nachhaltig - Verbindlich**

**Trinkwasserhygiene sicher aufstellen
und bis zu 10.000 € Kostenersparnis p.a.**



SAFEWATER

macht Trinkwasser
mit patentierter
Technologie sicher.

**Gegen Legionellen,
Biofilm und
Pseudomonaden.**

SAFEBOTTLE

Wechsel jetzt auch mit
Deiner Praxis zum
gem. DIN EN ISO 17664
**validiert aufbereitbaren
SAFEBOTTLE System.**

100% MADE IN GERMANY.



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





Zu den Behandlungsstunden zählen **alle Zeiten**, in denen der Zahnarzt für die Behandlung und Beratung von Patienten zur Verfügung steht. Das heißt, es sind **auch Leerzeiten** zu erfassen, in denen der Zahnarzt nicht behandelt, weil ein Patient den Termin kurzfristig abgesagt hat.



WATCH THIS



money

Die Praxisausgaben je Inhaber pro Stunde betragen 2019 im Bundesdurchschnitt **204 EUR** (vgl. *Jahrbuch 2021 - KZBV*). Um einen durchschnittlichen Gewinn zu erzielen, muss der Zahnarzt in seiner Praxis somit einen Honorarumsatz je Stunde in Höhe von **334 EUR** erwirtschaften.



Stundensätze in der Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz

PRAXISMANAGEMENT /// Niedergelassene Zahnärzte stellen uns oftmals die Frage: „Wie hoch ist eigentlich mein Stundenlohn?“ Um diese Frage zu beantworten, muss man ein paar Gedankengänge machen. Insbesondere, da der Stundenlohn nicht mit dem Gewinn pro Stunde, welcher in der Zahnarztpraxis erwirtschaftet wird, gleichgesetzt werden kann. Doch unabhängig vom Stundenlohn ist es sinnvoll, sich mit den Stundensätzen als Kennzahl zu beschäftigen. Lassen sich doch hier Vergleiche zu anderen Zahnarztpraxen anstellen und Potenziale erkennen und nutzen.

Ein brillantes Lächeln an Ihrem allerschönsten Tag



für die Kalkulation der Stundensätze müssen zunächst die Behandlungsstunden der Zahnarztpraxis ermittelt werden.

Was zählt als Behandlungsstunde?

Zu den Behandlungsstunden zählen alle Zeiten, in denen der Zahnarzt für die Behandlung und Beratung von Patienten zur Verfügung steht. Das heißt, es sind auch Leerzeiten zu erfassen, in denen der Zahnarzt nicht behandelt, weil ein Patient den Termin kurzfristig abgesagt hat. Nicht zu den Behandlungsstunden gehören Fehlzeiten aufgrund von Urlaub oder Krankheit. Der Zeitaufwand für Fortbildung und Verwaltung gehört ebenfalls nicht zu den Behandlungszeiten und ist getrennt zu erfassen.

Um eine detaillierte Analyse zu ermöglichen, sollten die Behandlungszeiten des Praxisinhabers und der Assistenten getrennt ermittelt werden. Außerdem sind auch die Behandlungsstunden der Prophylaxe zu erfassen. Wird in der Zahnarztpraxis ein Eigenlabor betrieben, empfiehlt es sich, auch die Zeiten des Eigenlabors zu ermitteln.

Praxiseinnahmen und -ausgaben

Anhand der Praxissoftware lassen sich die erwirtschafteten Honorarumsätze der einzelnen Behandler ermitteln. Auch die in der Prophylaxe und im Eigenlabor erwirtschafteten Umsätze sind ersichtlich. Um aussagekräftige Ergebnisse zu erhalten, empfehlen wir, jeden Behandler, jeden Mitarbeiter in der Prophylaxe und jeden Techniker als eigenen Behandler in der Praxissoftware anzulegen.



Gutachterliche Honorare

Fremdlaborkosten werden dem Patienten weiterbelastet und stellen einen sogenannten durchlaufenden Posten dar. Sie sind daher nicht zu berücksichtigen. Außerdem bleiben Einnahmen aus dem Verkauf von Zahnpflegeartikeln unberücksichtigt. Ist der Zahnarzt darüber hinaus als Gutachter tätig, empfehlen wir grundsätzlich, die Honorare für die Erstellung der Gutachten separat zu erfassen. Je nach Umfang der Tätigkeit, kann die gutachterliche Tätigkeit einen beachtlichen Anteil am Gesamtumsatz ausmachen. Um die Aussagekraft der ermittelten Stundensätze zu erhöhen, sollten die gutachterlichen Honorare vom zahnärztlichen Honorar getrennt werden.



Einteilung in Kostenblöcke

Mithilfe der betriebswirtschaftlichen Auswertung, welche Sie von Ihrem Steuerberater erhalten, lassen sich die Praxisausgaben ermitteln. In der betriebswirtschaftlichen Auswertung sind die Ausgaben bereits in verschiedene Kostenblöcke aufgeteilt (Personalkosten, Praxismaterial, Raumkosten usw.).



Kalkulatorische Praxiskosten

Aus Gründen der Vergleichbarkeit kann es sinnvoll sein, die tatsächlichen Kosten der Praxis um sogenannte kalkulatorische Kosten zu ergänzen. Befinden sich die Praxisräumlichkeiten im Eigentum des Praxisinhabers ist es sinnvoll, eine kalkulatorische (marktübliche) Miete bei den Raumkosten zu berücksichtigen. Arbeiten in der Praxis Familienangehörige ohne reguläres Gehalt mit, sind kalkulatorische Lohnkosten zu berücksichtigen.



...mit der HarmonieSchiene®

**Jetzt: Zahnkorrektur
starten + zur Hochzeit
Diamant-Ring bekommen**

**Ermuntern Sie Patient*innen,
die 2023 heiraten, zu einer
HarmonieSchiene-Behandlung!**



**Alle Infos zu unserer Aktion:
www.harmonieschiene.de/ring**

Ermittlung der Stundensätze

Nachdem die Datengrundlagen ermittelt wurden, können jetzt die Stundensätze berechnet werden.



Honorarumsatz pro Stunde für Behandler, Prophylaxe und Eigenlabor

Teilt man den erwirtschafteten Honorarumsatz (ohne Material- und Fremdlaborumsatz) durch die Behandlungsstunden pro Jahr, lässt sich so der Honorarumsatz pro Stunde für jeden Behandler ermitteln. In gleicher Weise lässt sich der Umsatz pro Stunde für die Prophylaxe oder das Eigenlabor berechnen.



Praxisausgaben je Behandlungsstunden

Außerdem lassen sich die Praxisausgaben je Behandlungsstunden ermitteln, indem man die Praxisausgaben durch die Behandlungsstunden teilt.



Kosten pro Stunde für angestellte Zahnärzte, Prophylaxe und Eigenlabor

Mit etwas mehr Aufwand können auch die Kosten pro Stunde für angestellte Zahnärzte, die Prophylaxeabteilung oder das Eigenlabor ermittelt werden. Hierfür sind zunächst die Kosten zu ermitteln, welche direkt zugeordnet werden können. Die Ermittlung der direkt zuordenbaren Personalkosten für die angestellten Zahnärzte, die Prophylaxemitarbeiter oder angestellten Zahntechniker ist mithilfe des Lohnjournals, welches Sie von Ihrem Steuerberater erhalten, möglich. Raumkosten, wie z. B. Miete, Heizung und Strom, können bezogen auf die Räumlichkeiten des Eigenlabors oder reine Prophylaxezimmer aufgeteilt werden. Die Praxismaterialkosten für das Eigenlabor werden in der Buchhaltung ebenfalls separat erfasst, sodass eine direkte Zuordnung möglich ist. Nicht direkt zuordenbare Kosten können über geeignete Verteilungsschlüssel anteilig zugeordnet werden.

Nachdem die Kosten ermittelt wurden, werden diese durch die Behandlungsstunden geteilt und man erhält die Kosten pro Stunde je angestelltem Zahnarzt für das Eigenlabor oder die Prophylaxe. Stellt man diese dem erwirtschafteten Honorarumsatz pro Stunde gegenüber, erhält man den Gewinn pro Stunde.

Vergleichsgrößen

Die Praxisausgaben je Inhaber pro Stunde betragen 2019 im Bundesdurchschnitt 204 EUR (vgl. *Jahrbuch 2021 – KZBV*). Um einen durchschnittlichen Gewinn zu erzielen, muss der Zahnarzt in seiner Praxis somit einen Honorarumsatz je Stunde in Höhe von 334 EUR erwirtschaften. Darin enthalten sind alle in der Praxis erbrachten Honorarumsätze, das heißt Honorare der Behandler sowie der Prophylaxe. Unter Berücksichtigung der Ausgaben für das Fremdlabor ergab sich lt. *Jahrbuch 2019 – KZVB* ein Gesamtumsatz von 403 EUR pro Behandlungsstunde. Der durchschnittliche Honorarumsatz pro Behandler (das heißt ohne Prophylaxe oder Eigenlabor) liegt durchschnittlich zwischen 250 und 280 EUR.

Praxen mit einer guten Organisation und effizienten Behandlungsabläufen erreichen in der Behandlung aber auch oftmals über 350 EUR Honorarumsatz pro Stunde. Bei entsprechenden Behandlungsschwerpunkten wie bspw. Implantologie sind aber auch höhere Stundensätze zu erzielen.

Das Ziel ist es, die Praxisinhaber, die angestellten Zahnärzte und die Prophylaxe möglichst voll auszulasten. Durch effektive Marketingmaßnahmen lässt sich ein stetiger Zuwachs an Neupatienten generieren. Gleichzeitig muss die Organisation der Behandlung unter Effizienzgesichtspunkten optimiert werden.

Fazit

Die Ermittlung des Honorarumsatzes pro Stunde ist mithilfe Ihrer Praxissoftware und einer Aufstellung der Behandlungsstunden möglich. Der errechnete Wert lässt Rückschlüsse auf die Auslastung und die Organisation der Praxis zu und lässt sich als Kennzahl mit anderen Zahnarztpraxen vergleichen. Mit Unterstützung Ihres Steuerberaters lassen sich auch die Kosten pro Stunde und der erwirtschaftete Gewinn pro Stunde ermitteln.



Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



Michael Stolz
Infos zum Autor

INFORMATION ///

Marcel Nehlsen • Steuerberater
Partner der Laufenberg Michels und Partner
Steuerberatungsgesellschaft mbB
www.laufmich.de

Michael Stolz • Steuerberater
Partner der Fuchs & Stolz Steuerberatungsgesellschaft Part mbB
www.fuchsendstolz.de



50% weniger Energieverbrauch*

Nachhaltigkeit mit den Tyscor Saugsystemen von Dürr Dental



Radialverdichter reduziert
Energieverbrauch
um bis zu 50%.*



Einsatz von **recyclebaren**
Materialien.



Fernwartung durch
VistaSoft Monitor
reduziert Vor-Ort
Einsätze.



Lokale Fertigung



50% **Gewichtseinsparung***



Einfache **Skalierbarkeit**:
Kein Austausch der Maschine
bei Praxiserweiterung
notwendig.



Nachhaltige Produkte von Dürr Dental.

Mit unseren Tyscor Saugsystemen gehen wir den nächsten Schritt in eine nachhaltige Zukunft. Damit machen wir nicht nur unsere Produktionskette nachhaltig, sondern auch Ihre Praxis.

Mehr unter www.duerrdental.com

*gemessen an der Tyscor VS 2 und einem vergleichbaren Seitenkanalverdichter



DAS BESTE HAT SYSTEM

AB JANUAR 2023:



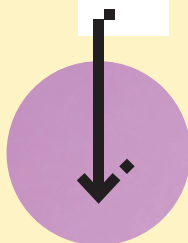
Aus AU wird eAU

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT III Die altbekannte schriftliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung wird ab dem 1. Januar 2023 durch die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung, die sogenannte eAU, abgelöst. Ab dann müssen Arbeitnehmer ihre Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung also nicht mehr beim Arbeitgeber vorzeigen. Stattdessen gilt ein elektronisches Verfahren, in dem die Krankenkassen die Arbeitsunfähigkeitsdaten dem Arbeitgeber zur Verfügung stellen; dieser muss die Daten dann entsprechend digital abrufen. Der folgende Beitrag erläutert das konkrete Verfahren.



Infos zum Autor



SCHRITT 1

Arzt informiert Krankenkasse

Konkret erfolgt die Arbeitsunfähigkeitsfeststellung durch den Arzt. Anschließend übermittelt dieser die Daten elektronisch an die Krankenkasse.

SCHRITT 2

Information an Arbeitgeber

Im zweiten Schritt sind Arbeitnehmer verpflichtet, den Arbeitgeber über die Arbeitsunfähigkeit zu unterrichten. Hierfür muss der Arbeitgeber die Daten eigenständig elektronisch bei der Krankenkasse abrufen.

SCHRITT 3

Datenabruf durch Arbeitgeber

Der Arbeitgeber ruft wie beschrieben die Daten bei der Krankenkasse ab. Diese hält folgende Informationen bereit:

- Name des/der Beschäftigten,
- Beginn und Ende der Arbeitsunfähigkeit,
- Datum der ärztlichen Feststellung der Arbeitsunfähigkeit,
- Kennzeichnung als Erst- oder Folgemeldung und Angabe, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Arbeitsunfähigkeit auf einen Arbeitsunfall oder sonstigen Unfall oder auf den Folgen eines Arbeitsunfalls oder sonstigen Unfalls beruht.



Besteht Handlungsbedarf für Arbeitgeber?

Ja. Denn der Arbeitgeber muss die AU-Bescheinigung selbstständig bei der Krankenkasse abrufen. Tut er dies nicht, hat er nichts vorliegen. Darüber hinaus sollten die ab dem 1. Januar 2023 unterschriebenen Arbeitsverträge

angepasst werden. Denn wird weiterhin die übliche Klausel zu schriftlichen AU-Bescheinigungen verwendet, zeigt der Arbeitgeber, dass er nicht auf der Höhe der Zeit ist. Dies kann auf potenzielle Arbeitnehmende unprofessionell und im Zweifel abschreckend wirken.



Rückblick: Gesetzliche Änderungen in 2022

© Sergiojm – stock.adobe.com

Wie in jedem Jahr wurden auch 2022 Anpassungen an bestehende Vorgaben für Arbeitgeber und Arbeitnehmer vorgenommen. Die nachfolgenden Hinweise sind eine kleine Auswahl der Novellierungen aus 2022:

1. Freigrenze für Gutscheine

Die Freigrenze für Gutscheine wurde zum 1. Januar 2022 auf 50 EUR pro Monat erhöht. Damit können Praxisinhaber Einsparungen auf Lohnsteuer- und Sozialversicherungsebene erreichen. Wichtig zu wissen ist, dass derartige Vergütung nur zusätzlich zu dem jeweiligen Gehalt, also on top, gezahlt werden darf.

2. Betriebliche Altersvorsorge (BAV)

Wenn ein Arbeitnehmer einen Gehaltsteil in eine BAV umwandelt, müssen darauf keine Sozialversicherungsbeiträge gezahlt werden. Seit dem 1. Januar 2022 (Betriebsrenten-Stärkungsgesetz) hat der Arbeitgeber 15 Prozent des umgewandelten Entgelts an den jeweiligen Arbeitnehmer weiterzugeben. Der Praxisinhaber kann also entscheiden, ob der Beitrag zur BAV gleichbleibt und er 85 Prozent zahlt oder, ob der bestehende Versicherungsvertrag aufgestockt wird. Für Praxisinhaber gilt es, hier aufzupassen: Bei einer Gehaltsaufstockung versuchen Versicherer dies regelmäßig mit einem Versicherungsneuausschluss mit schlechteren Konditionen zu verbinden.

3. Gesetzlicher Mindestlohn

Der Mindestlohn wurde 2022 dreimal erhöht und liegt seit Oktober bei 12 EUR. Der gesetzliche Mindestlohn gilt für alle Arbeitnehmer. Damit auch für Mitarbeiter auf Minibasis. In der Praxis relevant wird dies insbesondere für Reinigungskräfte, die Hilfe in der Buchhaltung, studentische Aushilfen oder Botenfahrten ins Labor. Bei all diesen Mitarbeitern kann sich die Erhöhung des Mindestlohns auswirken.

ACHTUNG: Ohne schriftlichen Arbeitsvertrag wird es brenzlig

- Ist der Arbeitsvertrag nur in mündlicher Form geschlossen, wird eine wöchentliche Arbeitszeit von 20 Stunden fingiert. Das bedeutet, dass nunmehr ein Mindestwochenlohn von 196,40 bzw. 209 EUR und damit ein Mindestmonatslohn von 785,60 bzw. 836 EUR (gerechnet auf vier Wochen) gilt. Dies, obwohl der Arbeitgeber eigentlich eine geringfügige Beschäftigung von 450 EUR (oder 520 EUR) vereinbaren wollte.
- In diesem Fall droht ein Regress der Rentenversicherung zum finanziellen Ausgleich der nicht gezahlten Sozialversicherungsabgaben.
- Einerseits kann die Rentenversicherung den Arbeitgeber zum finanziellen Ausgleich der nicht gezahlten Sozialversicherungsabgaben verpflichten. Andererseits kann der Arbeitnehmer selbstverständlich den entsprechenden höheren Lohn fordern und/oder z. B. eine höhere Abfindungszahlung. Empfindliche Strafen sieht daneben auch das Mindestlohngesetz (MiLoG) in § 21 vor. Wird gegen die Regelungen dieses Gesetzes verstoßen, eröffnet der Zoll ein Bußgeldverfahren. Insgesamt drohen Geldstrafen von bis 30.000 EUR und sogar bis zu 500.000 EUR.
- Zugleich sind die Zollbehörden bei dem Verdacht einer Ordnungswidrigkeit/Straftat verpflichtet, die Staatsanwaltschaft einzuschalten. Damit drohen dem Arbeitgeber sogar strafrechtliche Konsequenzen, da die Rechtsprechung in jeder Mindestlohnunterschreitung ein „Vorenthalten“ i.S.d. § 266a StGB sieht. Zwar reicht eine fahrlässige Mindestlohnunterschreitung nicht aus, da bedingt vorsätzliches Handeln notwendig ist. Dem Risiko eines strafrechtlich relevanten Verhaltens sollte sich aber kein gewissenhafter Arbeitgeber unnötig aussetzen.

Praxistipp:

Das Arbeitsrecht wird in der Praxis häufig unterschätzt; der Teufel steckt, wie so oft, im Detail. Idealerweise werden in der Praxis einheitliche schriftliche Arbeitsverträge verwendet, die auf die individuellen Bedürfnisse der Praxis zugeschnitten sind und die Arbeitgeberinteressen hinreichend berücksichtigen.

INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht

www.medizinanwaelte.de

Infos zum
Unternehmen



#reingehört: goes **dentale** frauenpower

In unserer neuen Audioreihe *#reingehört goes dentale frauenpower* stellen wir erfolgreiche Frauen der Zahnmedizin vor, die ganz unterschiedlich agieren und doch mindestens eines gemein haben: eine weibliche Extraportion Ansporn, Kraft und Kreativität. Nach unseren ersten beiden Folgen mit den Zahnärztinnen Michaela Sehnert und Dr. Arzu Tuna freuen wir uns über unsere dritte Gesprächspartnerin Dr. Kerstin Finger.



**Dr. Kerstin Finger
ist Trägerin des
Bundesverdienst-
kreuzes 2022.**

Interviews mit Zahnärztinnen und Frauen aus der Dentalwelt

”

Wir Frauen müssen
lernen, mehr Netzwerke
zu spannen!

“

Dr. Kerstin Finger ist Zahnärztin in Templin in der Uckermark. Jahrzehntlang hat sie sich in der Berufspolitik, unter anderem als stellvertretende Vorsitzende von Dentista e.V. – Verband der Zahnärztinnen und als mobile Zahnärztin in der aufsuchenden Betreuung von älteren Patienten engagiert. Im September 2022 wurde sie für ihr Lebenswerk mit keiner geringeren Auszeichnung gewürdigt als mit dem Bundesverdienstkreuz, überreicht von Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier. Dabei ist Dr. Fingers Werdegang vor allem von einem Geschichtsmoment geprägt: dem deutschen Mauerfall. Als 1989 die DDR, in der Finger aufwuchs und studierte, endete, öffneten sich der damals frisch promovierten Zahnärztin mit abgeschlossener Facharztausbildung ungeahnte Möglichkeiten der Berufsausübung. Anstelle in einem staatlichen Konstrukt zu praktizieren, schloss sich Finger mit vier weiteren Kolleginnen und Kollegen zusammen und eröffnete ihre erste eigene Praxis. Sie blieb ein Berufsleben lang selbstständig, brachte sich in die

Themen und Herausforderungen ein, die sie umgaben, und wurde so zu einer Frau, die etwas bewegte. Dass ihr das Engagement immer selbstverständlich schien, hängt mit ihrer Weltsicht zusammen: Sich für andere einzubringen und dabei eigene Standpunkte zu vertreten, gehört für Finger einfach dazu.

FOLGE

3

Female Empowerment



Hier geht's zur dritten *#reingehört goes dentale frauenpower*-Folge mit Dr. Kerstin Finger.



Dr. Kerstin Finger
Infos zur Person

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



Mitarbeiter kündigen in den meisten Fällen keinen Job. Sie kündigen ihren Chefs oder Vorgesetzten. Sei es im Stillen oder mit einem lauten Abgang und Neuanfang an anderer Stelle.

Quiet Quitting und Quiet Firing

© Christopher Höller – unsplash.com

Was steckt dahinter, was kann man dagegen tun?

Ein Beitrag von Dr. Paul Hadrossek

PRAXIS BACKSTAGE III Im World Wide Web wird derzeit ein Trend thematisiert, der zwar nicht neu ist, aber durch die sozialen Netzwerke eine neuartige Aufmerksamkeit bekommt: Die Rede ist vom Quiet Quitting. Viral gegangen ist der Begriff durch einen TikTok-Clip des Influencers Zaid Kahn (@zaidleplin). Darin erklärt der New Yorker das Quiet Quitting als eine Absage an die Hustle Culture und einen Gegenentwurf zu einer überholten Vorstellung von Arbeit als Überstundenmaschine. Durch Quiet Quitting entzieht man sich dieser alten Vorstellung, agiert auf Sparflamme und geht keine Extrameile mehr. Was das Phänomen mit dem Personal einer Zahnarztpraxis zu tun hat und wie man es vermeiden kann, verrät Zahnmediziner und Digitalunternehmer Dr. Paul Hadrossek in unserer Praxis Backstage-Reihe.

M

an kann von Social Media in seinen verschiedenen Formen und Facetten halten, was man will, aber in vielen Fällen ist es ein sehr guter Blick in den Querschnitt der Gesellschaft und auf aktuelle Themen, die vor allem die jüngeren Generationen umtreiben. Und zwar lange bevor es eine Studie mit zugehöriger Infratest dimap-Umfrage gibt. So wird die Art und Weise, wie ein Großteil der angestellten Mitarbeiter ihre Jobs erledigen und sich dabei fühlen, deutlich breiter und lebendiger in sozialen Netzwerken diskutiert, als es noch vor einigen Jahren in klassischen Diskursen der Fall war. Auch wenn man den Begriff des Quiet Quitting kontextualisieren muss – er bezieht sich in erster Linie auf den amerikanischen Kontinent und die dortige Arbeitskultur – lässt sich das Phänomen auch in der hiesigen zahnmedizinischen Branche beobachten und ist dabei kein neuer Trend. Neu sind die Benennung und breite Diskussion rund um den Begriff – dank Social Media.

In den letzten 20 Jahren durfte ich in den verschiedensten Wirtschaftsformen tätig sein. Vom Klinikumfeld über Praxis und ZMVZ bis hin zu Start-ups und der freien Wirtschaft. Meine Wahrnehmung: Das Quiet Quitting war schon immer vorhanden und mit Sicherheit auch schon vor meiner Zeit. Denn soweit ich

mich zurückerinnern kann, gab es in unseren Breitengraden auch schon immer den Dienst nach Vorschrift. Und das über jede Organisationseinheit und jeden Wirtschaftszweig hinweg. Der Teil, der mich eigentlich eher verwundert, ist, dass ein spezieller Aspekt des Quiet Quitting aktuell nur selten mitdiskutiert wird. Damit Mitarbeiter in die Situation kommen, sich aktiv für eine Form des Quiet Quitting zu entscheiden, haben sich in der Regel im Vorfeld Ereignisse zugetragen. Und diesen Part würde ich als Quiet Firing zusammenfassen. In einigen Unternehmen wird in Zeiten der Konsolidierung das Quiet Firing aktiv genutzt, um nicht mehr benötigte oder unliebsame Arbeitnehmer zu einem proaktiven Jobwechsel zu bewegen, um sich selbst nicht die Blöße zu geben oder einem Kündigungsverfahren aus dem Weg zu gehen.

Ich würde gerne an dieser Stelle noch einen Schritt weitergehen. Für mich beginnt Quiet Firing nämlich nicht erst mit der aktiven, gezielten und subtilen Trennung von Mitarbeitern. In meinen Augen beginnt es bereits, wenn Chefs und Vorgesetzte es versäumen, ihr eigenes Team zu fördern, vergessen, sich um die Belange der einzelnen Teammitglieder zu kümmern, den Zeitpunkt verpassen, auch mal Druck von Mitarbeitern fern-

ANZEIGE

minilu – deine Praxis-Heldin

Damit du immer Superleistung bringst, macht minilu sich für dich stark:

- ✓ Über 45.000 Markenartikel zu mini Preisen
- ✓ Superschnelle Lieferung
- ✓ Komfortable Warenwirtschaft mit der minilu WaWi
- ✓ Weiterbildung in der minilu Academy

mini
Preise,
maxi
Service

minilu.de
... macht mini Preise

zuhalten und proaktiv für Entspannung zu sorgen. Denn: Ein hoher Mitarbeiterereinsatz zu jeder Zeit ist – wenn man daran festhalten möchte – ein Ideal, in das man einzahlen muss. Mitarbeiter kündigen in den meisten Fällen keinen Job. Sie kündigen ihren Chefs oder Vorgesetzten. Sei es im Stillen oder mit einem lauten Abgang und Neuanfang an anderer Stelle. Somit gibt es das Quiet Quitting eigentlich nur nach vorherigem Quiet Firing. Die Verantwortung für das Quiet Quitting tragen in der Regel immer Zwei – der Arbeitgeber mit seiner Personalhandlung und der Arbeitnehmer, der darauf derart reagiert und bewusst aufhört, sich zu bemühen und weiterzukommen.

Dabei sind erste Gegenmaßnahmen relativ simpel. Niemand muss von heute auf morgen tiefenpsychologisch in die Köpfe der Mitarbeiter einsteigen und sich komplizierte Programme für eine bessere Motivation der Mitarbeiter überlegen. Die Stimmung wird aber auch nicht als Instant-Variante besser, wenn es ab morgen einen Obstkorb, eine Tischtennisplatte und einen Kühlschrank mit Erfrischungsgetränken gibt. Auch muss man nicht sofort mit OKRs (Objective Key Results) anfangen oder sich eine Vision und Mission erarbeiten, um daraus Statements für die eigene Praxis oder das Unternehmen abzuleiten. Was häufig schon hilft, ist, den Mitarbeitern auf Augenhöhe zu begegnen und aktiv zuzuhören. Klingt simpel, bedarf jedoch Arbeit und kostet auch Zeit. Der Effekt aber kann überragend sein. Als Zahnärzte sind wir es gewohnt, die Therapie zu bestimmen. Die Stimmung, das Rundumerlebnis, bekommen wir aber nicht alleine hin.

Als Zahnärzte sind wir es gewohnt, die Therapie zu bestimmen.

Die Stimmung in der Praxis, das Rundumerlebnis, bekommen wir aber nicht alleine hin.

Ich bin kein Fan, zu behaupten, dass jeder das Team bekommt, das er verdient. Aber jeder bekommt das Team, das er sich erarbeitet.



Infos zum Autor



© Hadrossek



Nach Stationen als Assistenz Zahnarzt, wissenschaftlicher Mitarbeiter und Oberarzt am Universitätsklinikum Münster sowie dem Aufbau eines ZMVZ führte Dr. Paul Hadrossek Weg Anfang 2017 nach Berlin, um die Gründung und den Aufbau von Heartbeat Labs, einem Company Builder für Digital Health Start-ups, zu unterstützen. Ende 2017 gründete er zusätzlich das Telemedizin-Start-up Kinderheldin, mit dem er verschiedene digitale Versorgungslösungen etablierte. Seit 2020 ist Dr. Hadrossek Mitglied im Vorstand des Spitzenverbandes Digitale Gesundheitsversorgung e.V. (SVDGV), der momentan etwa 170 digitale Gesundheitsunternehmen im Rahmen der aktuellen politischen und regulatorischen Entwicklung vertritt. Aufgrund seiner Erfahrungen in diversen Versorgungsstrukturen, der Start-up-Szene, aus Investorensicht und als Gründer unterstützt Dr. Hadrossek mit seiner Expertise als Berater ärztliche Kollegen, Start-ups, Unternehmen und Investoren im Gesundheitssektor bei Wachstumsstrategien, der Etablierung von Innovationen und digitalen Geschäftsmodellen.

ANZEIGE

SPEIKO

#hypohypo

Hypochlorit-SPEIKO in drei Konzentrationen:

- Klassisch mit 5,25%
- Vermindert mit 3%
- Gewebeschonend mit 1%
- Entnahme mit dem kostenlosen Entnahmesystem SPEIKO Easy Quick

5,25%

3%

1%

Hypochlorit-SPEIKO %
Natriumhypochlo
100ml Flüssigkeit

Markteinführungsangebot*

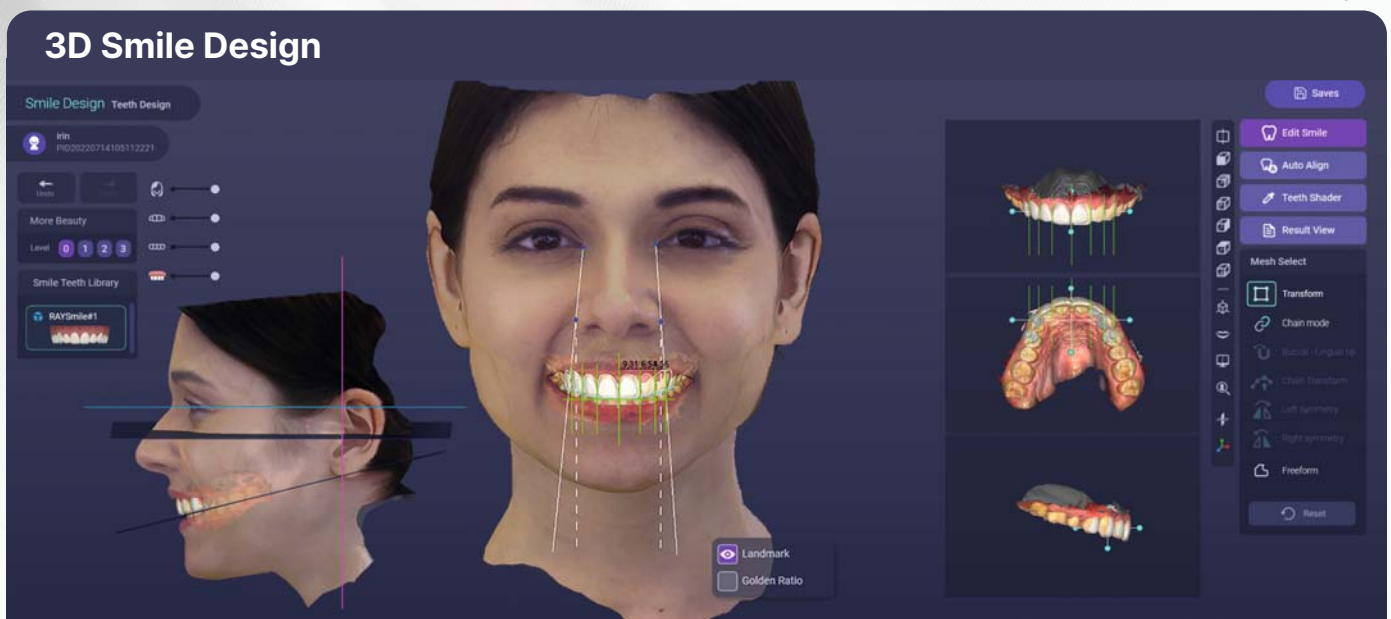


RAYFace

Der erste Schritt in die digitale Behandlungsplanung

- ✓ Erstellen eines 3D-Patienten mit IOS- und CBCT-Daten mit nur einem Klick
- ✓ natürliche Kopfhaltung
- ✓ Automatische Ausrichtung und Markierung durch Referenzebenen und -punkte (Mittellinie, Okklusionsebene, Scharnierachse etc.)
- ✓ 3D Smile Design mit automatischer Darstellung der Orientierungspunkte
- ✓ EXOCAD Integration: einfacher, schneller und präziser prothetischer Prozess

*Preis auf Anfrage



Ray

RAY Europe GmbH Otto-Volger-Str.9b, 65843 Sulzbach am Taunus
Tel. 0176 46542441 Email. sales@rayeurope.com
<https://www.rayeurope.com/de/>

QR Code Scannen
für weitere Infos!





Zum emotionalen Aus einer Kleinstadtpraxis

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW III Wie ergeht es Zahnarztpraxen abseits großstädtischen Glanz und Glamours? Dieser Frage sind wir in diesem Jahr in unserer Rubrik LandZahnWirtschaft nachgegangen. Zum Jahresende widmen wir uns einer Praxis, die ungewollt schließen musste: Dr. Heinz-Jörg Kost betrieb seine Zahnarztpraxis in Attendorn im Kreis Olpe mehr als drei Jahrzehnte, bis der Weggang einer Mitarbeiterin die Praxis ins plötzliche Aus führte. Seit Juni 2022 wickelt der Zahnarzt sein Unternehmen ab und erlebt das Ende als einen schwierigen wie langwierigen Vorgang. Im Interview resümiert er, wie es zu dieser uneleganten Schließung kommen konnte.

Herr Dr. Kost, was hat Sie veranlasst, Ihre Praxistätigkeit abrupt zu beenden?

Man könnte sagen: Fremdbestimmte Umstände und das Zusammenkommen zweier Phänomene unserer Zeit – das vermehrte Schließen von Land- und Kleinstadtpraxen durch mangelndes Interesse des Nachwuchses und der Fachkräftemangel. Als meine langjährige Mitarbeiterin im Dezember 2021 ohne Vorwarnung kündigte, wurde dadurch das Ende meiner Praxis eingeleitet. Zum Glück konnte eine ehemalige Helferin kurzzeitig einspringen und mit mir die begonnenen und geplanten Arbeiten noch bis zum Juni 2022 beenden, darüber hinaus aber war der Betrieb nicht mehr haltbar. Das war eine herbe Enttäuschung für mich, denn wie sollte ich auf die Schnelle eine neue Mitarbeiterin in Attendorn finden? Das wäre in einer Großstadt vielleicht noch anders gewesen, aber hier beendete der Weggang meiner Mitarbeiterin auch meine Tätigkeit.

Wie haben Ihre Patienten auf die Schließung reagiert?

Für die Patienten war es ein Schock, und viele haben mich in der Folgezeit noch privat aufgesucht und um eine Behandlung gebeten. Ich hatte ein sehr familiäres Verhältnis zu meinen Patienten, schließlich boten wir

Attendorn



Hier gibt's mehr
Bilder.

konstant seit Jahrzehnten eine vertrauensvolle und zuverlässige zahnmedizinische Versorgung und waren eine feste Größe im Ort. Ich hatte fast 10.000 treue und dankbare Patienten in meiner Kartei. Der Wegfall meiner Praxis trifft diese Patienten auch deswegen hart, weil eben nicht, wie in Großstädten, eine Überversorgung in Attendorn besteht, sondern das Gegenteil, eine Unterpräsenz an Zahnärzten. Da schmerzt jede Schließung umso mehr.

Wie gestaltete sich Ihre Nachfolgersuche?

Ab 2016 hatte ich mithilfe von diversen Dentaldepots versucht, einen weiteren Behandler zu gewinnen, der dann perspektivisch die Praxis hätte übernehmen können. Nachdem mir von den Depots jedoch signalisiert wurde, dass die Dimensionen der Praxis dafür zu klein seien, stellte ich mein Bemühen ein. Im Rückblick hätte ich hier vielleicht anders handeln sollen. Seit September 2021 habe ich dann erneut mit zwei Depots nach einem Käufer gesucht, aber das Interesse war mehr als gering, sodass die Suche eingestellt wurde. Dabei bietet Attendorn die besten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Praxisleben: Ein Nachfolger hätte für einen verhältnismäßig kleinen Erwerbsumsatz eine erfolgreich etablierte und umsatzstarke Praxis mit einem treuen Patientenstamm übernehmen können. Natürlich hätte man Investitionen tätigen müssen, um die Praxis zu modernisieren, aber die Risiken sind, verglichen mit einem kompletten Neustart in der Großstadt, gering. Darüber hinaus bietet die Stadt Attendorn sogar eine Welcome-Prämie in Höhe von 10.000 Euro für jene Ärzte und Zahnärzte, die sich in der Stadt niederlassen. Anreize gibt es demnach genug.

Welches Fazit ziehen Sie aus Ihrem Berufsende?

Ich blicke auf intensive Berufsjahre zurück, die von Verwaltungsherausforderungen ebenso wie Erfolgsmomenten mit Patienten geprägt waren. Obgleich ich natürlich, bedingt durch mein Alter, in den letzten Jahren meinen Ruhestand schon im Blick hatte, hätte ich mir das Ende, so wie es sich jetzt einstellt, anders gewünscht. Zudem hätte es mich gefreut, wenn die Praxisräumlichkeiten einen Neustart erlebt hätten. Ein positives Moment hat dieses Ende dann aber doch: Ich werde derzeit bei der verwaltungstechnischen Abwicklung der Praxis von einer fachfremden Mitarbeiterin ganz fantastisch unterstützt und bin für diese Hilfe überaus dankbar.

Wenn auch Sie für Ihre Praxis keinen Nachfolger finden konnten und Ihre Erfahrungen weitergeben möchten, schreiben Sie uns an: redaktion-zwp@oemus-media.de



ANZEIGE

**Validierung.
Fix & Easy.**

valisy



Hol dir deinen ValiDEAL!

☎ 0800 0060 987

valisy.de/valideal



WOMEN ONLY!



Trotz Zeitenwende: Nichtstun ist keine Option!

Der Finanztipp am Ende des Jahres bietet eine gute Gelegenheit, über das alte Jahr zu reflektieren und für das neue Jahr seine persönliche Zeitenwende zu planen und umzusetzen. Die geopolitischen Kräfteverhältnisse sind neu sortiert, Lieferkettenprobleme, die Auswirkungen der Null-COVID-Politik in China, Energiepreisschock – um hier nur ein paar zu nennen – haben für eine Zeitenwende bei der Inflation und den Zinsen gesorgt. 2022 war ein Jahr der Herausforderungen für Anleger. Nach vielen guten, ein herausforderndes Jahr – das aber ist die Natur der Wirtschaft und Börse. Wer langfristig denkt, wird die Kurven kennen. Es hat auch etwas Gutes: In Zeiten, in denen die Börse und viele Aktien einen niedrigen Kurs haben, lohnt sich das Aufstocken von Aktienpositionen.

Ab 2023 wird sich einiges ändern: Unter anderem erhöht sich der Grundfreibetrag auf 10.908 EUR, der Sparerfreibetrag auf 1.000 EUR und die Altersvorsorge wird zu 100 Prozent absetzbar. Was mich besonders freut, sind die Pläne der Regierung, eine Aktienrente einzuführen. Die Renditechancen auf dem Kapitalmarkt sollen das Rentensystem entlasten.

Was ist wann zu tun?

Wenn wir über Altersvorsorge und Geldanlagen sprechen, denken wir automatisch auch über uns nach: was wir erreicht haben, unsere Wünsche und Bedürfnisse. Damit stellen wir unser Leben auf den Prüfstand. Wir fangen an, zu hinterfragen, bilanzieren und erhalten Erkenntnisse. Ganz gleich, in welchem Lebensabschnitt wir uns gerade bewegen – Angst haben und Nichtstun ist keine Option! Als Anregung für Ihre finanzielle Perspektive im kommenden Jahr finden Sie hier altersbezogene Guidelines zum Investieren:

Sie sind in Ihren 20ern:

- Bauen Sie sich so viel Wissen wie möglich rund um Vermögensaufbau auf

- Beginnen Sie mit kleinen Anlagesummen und schaffen Sie die Gewohnheit, zu investieren, zum Beispiel mit ETF-Sparplänen
- Probieren Sie verschiedene Anlageklassen aus, um die passende(n) zu finden

Sie sind in Ihren 30ern oder 40ern:

- Beschäftigen Sie sich mit Ihrer „Rentenlücke“, um jetzt die Weichen für den Ausgleich zu stellen
- Entwickeln Sie hier eine konkrete Investitionsstrategie und einen „Exitplan“
- Erhöhen Sie mit steigendem Einkommen auch regelmäßig Ihre Sparquote/Investitionssumme
- Experimentieren Sie auch mit einer Vielzahl an Anlageklassen

Ab Ihren 50ern:

- Bereiten Sie sich langsam auf Ihren „Exit“ aus der Berufstätigkeit vor, z. B. Praxisabgabe
- Konzentrieren Sie sich auf das weitere Wachstums Ihres Vermögens, im konservativsten Fall sorgen Sie für den Erhalt Ihres Vermögens
- Sorgen Sie vor, zum Beispiel mit einer Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Unternehmensvorsorge
- Ist Ihre Rente noch nicht geregelt: mit mehr als zwölf Jahren bis zum Renteneintritt können Sie noch einiges bewegen, unter zwölf Jahren bis zum Renteneintritt haben Sie weniger Optionen
- Informieren Sie sich über die sinnvolle Übertragung/Schenkung von Vermögen und Immobilien

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

sn@snhc.de • www.snhc.de
www.finsista.de

Infos zur Autorin



* Keine Anlageberatung



Von sparenden Expert*innen empfohlen:

Die KaVo Mix Instrumentenpakete und die KaVo DUO Packs.



Jetzt mit den KaVo Paketangeboten sparen.

Profitieren Sie beim Kauf eines KaVo DUO Packs von einem **Preisvorteil von EUR 150,-** oder eines MASTER/EXPERT Mix Pakets (vier Instrumente) oder eines MASTER Mix Pakets (drei Instrumente) von einem **Preisvorteil in Höhe von EUR 400,-**.

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



Wenn laut Prüfstelle Leistungen nicht dokumentiert sind

Im Folgenden stelle ich einen aktuellen Fall aus meinen Beratungen zur Wirtschaftlichkeitsprüfung vor. Die Praxis war aufgefordert, 40 Karteikarten mit sämtlichen Zusatzunterlagen wie 01, 04 usw. an die Prüfungsstelle zu schicken, wobei das Aufforderungsschreiben den folgenden Hinweis enthielt:

„Bitte denken Sie daran, dass in der Karteikartendokumentation neben den abgerechneten Leistungen, die der Prüfungsstelle bereits vorliegen, die von Ihnen erhobenen Befunde, die im Einzelfall durchgeführten Maßnahmen und die sonstigen Besonderheiten des Behandlungsfalles, die die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit der Erbringung der Leistungen begründen, enthalten sein muss.“

Die Praxis reichte daraufhin Ausdrucke ihres Praxisprogramms ein, von denen ich einen Fall auszugsweise vorstelle:

12.08.21	8	ViPr
	01	
27	40	I
	23	Ekr
	45	X3
15.08.21	16	I
	31	Trep1
	3x32	WK
	34	Med
	Ä925a	Rö2 Nadelmess
27	38	N
16.08.21	16	34
		Med Cavit verloren
30.09.21	16	34
		Med Cavit
10.10.21	16	3x35
		Wf
	16	Ä925a
		Rö2 Wf-Kontrolle
	16	13d
		F4 modv GIZ

Ähnliche digitale Karteikarten finde ich in vielen Praxen vor. Für die Mitarbeiter ist das so in Ordnung – nur für die Prüfungsstelle nicht, denn sie schreibt im Prüfbescheid:

„Aus den Abrechnungsunterlagen geht hervor, dass die Positionen ViPr, X3, Trep1, WK, Med, WF, F4, 40 grob fahrlässig zur Abrechnung gelangten. Aus der Karteikarte gehen keinerlei Dokumentationen hervor. Im Falle einer Beweispflicht des Vertragszahnarztes gelten insofern nicht dokumentierte Leistungen als nicht erbracht und fallen somit zulasten des Vertragszahnarztes. Zum Umfang der Dokumentation führt der Bundesgerichtshof aus, dass alle für die ärztlichen Diagnosen und Therapien wesentlichen medizinischen Fakten so aufzuzeichnen sind, dass auch ein fachkundiger Dritter den gesamten Behandlungsverlauf chronologisch, einschließlich Aufklärung, Besonderheiten oder Zwischenfällen und Abrechnungspositionen nachvollziehen kann.“

Nun wird sich manch einer fragen – Was hätte man denn schreiben sollen?

Ich möchte mich in meinen Ausführungen auf die Füllung nach endodontischer Behandlung beschränken und die Frage nach der Indikation stellen: Ist eine vierflächige Füllung mit Glasionomerzement nach einer Wurzelbehandlung indiziert?

In der wissenschaftlichen Stellungnahme der DGZMK zur Wurzelbehandlung liest man hierzu:

„Eine längerfristige temporäre Restauration oder ein Aufschieben der definitiven Versorgung sind nur in Ausnahmefällen indiziert und setzen eine ausreichend bakteriedichte temporäre Versorgung (vorzugsweise unter Anwendung der Adhäsivtechnik) voraus, die den Zahn gleichzeitig vor Frakturen schützt.“

Gefordert wird in dieser Stellungnahme also eine:

„Möglichst umgehende definitive koronale Versorgung des Zahnes durch Neuanfertigung der Restauration. Unter Umständen ist eine Reparatur einer bereits bestehenden Restauration möglich.“

Die Abrechnung einer vierflächigen Füllung über die Kasse ist demnach unwirtschaftlich, wenn die Indikation für die Versorgung des wurzelbehandelten Zahns wegen des Risikos einer erneuten Keimbesiedlung eine Krone ist. Eine Aufbaurestauration nach BEMA-Nr. 13b als Vorbereitung für eine bevorstehende Kronenrestauration hingegen ist wirtschaftlich. Eine adhäsive Komposit-Aufbaurestauration kann ja auch als Mehrkostenleistung nach §28 SGB vereinbart werden. Natürlich muss der Patient über diesen Umstand aufgeklärt werden und Hinweise auf diese Aufklärung sind in die Dokumentation aufzunehmen.

In meinen Webinaren bespreche ich viele konkrete Behandlungsfälle und zeige auf, wie eine Dokumentation aufgebaut sein muss, um einer Wirtschaftlichkeitsprüfung entspannt entgegensehen zu können. Unter www.synadoc.ch finden Sie Informationen 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



Mit SOPIRA® Citocartin stellen auch Sie Ihren Anästhesie-Kader auf eine erfolgreiche und eingespielte Formation um.

Und das mit einem bis zu 25 % günstigerem* Lokalanästhetikum!

Sichern Sie sich jetzt und hier Ihre erfolgversprechende Aufstellung!

Platzverweis für teure Anästhesie
Jetzt Aufstellung wechseln und bares Geld sparen!

* Aktueller Preisvergleich der verfügbaren Anästhetika auf AERA-Online vom 22.11.22. Vergleichen Sie täglich selbst.

SOPIRA – Lokalanästhesie aus einer Hand.

Citocartin® – Das Lokalanästhetikum von Kulzer



Auch 2022 keine Preissteigerung

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2022 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1ml Injektionslösung enth. 40mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1ml Injektionslösung enth. 40mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestandt. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfit (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen); Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/ Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfit kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebstod, Gewebnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017



WIE ELTERN STEUERN SPAREN KÖNNEN



Kinder machen das Leben zwar schöner, aber auch teurer. Zum Glück lässt der Staat Eltern finanziell nicht völlig im Regen stehen: Gerade das Steuerrecht bietet so manche Möglichkeit, den Fiskus an den Ausgaben für den Nachwuchs zu beteiligen.

Kindergeld oder Kinderfreibeträge?

Viele Steuervorteile hängen davon ab, ob ein Anspruch auf Kindergeld/-freibeträge besteht. Zurzeit beträgt das Kindergeld monatlich für das erste und zweite Kind 219 Euro, für das dritte Kind 225 Euro (wird ab 1.1.2023 auf 250 Euro bereits ab dem ersten Kind angehoben) und ab dem vierten Kind je 250 Euro. Kindergeld erhalten Eltern auf Antrag, bis das Kind sein 18. Lebensjahr vollendet hat. Bei Kindern in Ausbildung (Schule, Berufsausbildung oder Studium) wird es bis zu deren 25. Geburtstag weitergezahlt – egal, ob sie bis dahin schon Geld verdienen. Nach der Erstausbildung darf das Kind zwar arbeiten, aber nicht mehr als 20 Stunden pro Woche. Ein Ausbildungsdienstverhältnis oder ein 520-Euro-Job ist unschädlich.

Der Freibetrag für das sächliche Existenzminimum des Kindes beträgt zurzeit 5.460 Euro jährlich (geplante Anhebung rückwirkend ab 2022: 5.620 Euro; ab 2023: 6.024 Euro; ab 2024: 6.348 Euro) und steht Mutter und Vater je zur Hälfte zu. Hinzu kommt ein Freibetrag von 1.464 Euro für den Betreuungs- und Erziehungs- oder Ausbildungsbedarf des Kindes (bei Zusammenveranlagung 2.928 Euro). Das Finanzamt prüft automatisch, ob Kinderfreibeträge oder Kindergeld für die Eltern günstiger sind.

Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten!

Eltern können zahlreiche steuerliche Förderungen für sich nutzen, solange sie Anspruch auf Kindergeld oder Kinderfreibeträge haben:

- Zahlen Eltern Beiträge zur **Kranken- und Pflegeversicherung** für ihre Kinder, sind sie als Sonderausgaben von der Steuer absetzbar.
- Für ein volljähriges, auswärts untergebrachtes Kind in Schul-/Berufsausbildung steht den Eltern ein

Ausbildungsfreibetrag von 924 Euro (Anhebung auf 1.200 Euro geplant) pro Jahr zu.

- **Alleinerziehenden** steht ein **Entlastungsbetrag** von 4.008 Euro für das erste Kind und zusätzlich 240 Euro für jedes weitere Kind zu. Das Kind (und niemand sonst, der sich an den Lebenshaltungskosten beteiligt) muss nur mit dem alleinerziehenden Elternteil zusammenwohnen.
- Zwei Drittel der Kosten für die **Kinderbetreuung** (bis zum 14. Lebensjahr) sind als Sonderausgaben abziehbar (maximal 4.000 Euro pro Kind/Jahr).
- Wer für den Schulbesuch zahlt, kann bis zu 30 Prozent des **Schulgeldes** (maximal 5.000 Euro pro Jahr) als Sonderausgaben absetzen.
- Eltern, die **Riester-Verträge** abgeschlossen haben, bekommen 185 Euro (300 Euro für ab 2008 geborene Kinder) Zulage pro Kind und Jahr.

TIPP

Hat das Kind das 25. Lebensjahr vollendet, können Eltern Ausgaben für dessen Unterhalt und die Berufsausbildung als außergewöhnliche Belastungen geltend machen – für 2022 maximal 9.984 Euro (rückwirkende Anhebung auf 10.347 Euro geplant). Hinzu kommt die Basisabsicherung des Kindes in der Kranken- und Pflegeversicherung, wenn die Eltern sie zahlen. Der absetzbare Höchstbetrag vermindert sich nur um eigene Einkünfte und Bezüge des Kindes von über 624 Euro.



Infos zum Autor

INFORMATION ///

Prof. Dr. Johannes Bischoff

Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
www.bischoffundpartner.de





Jetzt die Wasserqualität in Ihrer
Praxis sicher und schnell testen.

**Ihren Patienten sicher das Wasser reichen –
aber frei von Legionellen und Keimen!**

Neugierig geworden? Jetzt mehr erfahren!
Einfach QR-Code scannen oder unter
www.medentex.com/sicheres-wasser



KEEP
CALM
AND



Ho! Ho! Ho!



Besinnlichkeit und Kommunikation

Zum Ende eines jeden Jahres scheint sich das Alltagslaufrad immer noch ein wenig schneller zu drehen. Geht Ihnen das auch so? Große prothetische Versorgungsmassnahmen sollten bestenfalls noch fertiggestellt werden, Abrechnungen und Bilanzen für das zurückliegende Jahr müssen abgeschlossen werden. Die private Zeit ist „angereichert“ mit Weihnachtsfeiern und Veranstaltungen, sodass auch der Freizeitstress außerhalb des beruflichen Alltags zunimmt. Jedes Jahr nimmt man sich vor, nächstes Jahr alles anders zu machen – die „besinnliche“ Zeit auch wirklich einmal besinnlich anzugehen. Was passiert nämlich, wenn man immer schneller zu laufen versucht? Die zu erledigenden Aufgaben werden eher mehr als weniger. Ganz im Gegenteil scheint es sich eher so zu verhalten: Je mehr man abzuarbeiten versucht, umso mehr kommt hinzu. Der preisgekrönte Feuilletonist Oliver Burkemann schreibt darüber in seinem Bestseller *4000 Wochen*, warum wir uns damit anfreunden sollten, eben nicht alles erledigen zu können.

Wenn Sie vom Alltag nur noch getrieben sind, besteht die Gefahr, dass Sie den Zugang zu sich selbst verlieren. Wenn Sie sich selbst nicht spüren können, dann können Sie auch für die Bedürfnisse anderer nicht empfänglich sein. Ihren Patienten und Mitarbeitern geht es in dieser Jahreszeit vermutlich ähnlich. Schlussendlich befinden wir uns alle in einem Tunnel, in dem keiner mehr den anderen wahrnehmen kann. Oftmals leidet in solchen Situationen die Kommunikation und Missverständnisse und Konflikte entstehen.

Wenn Sie meine Beiträge verfolgen, dann haben Sie schon gelesen, worauf es bei nachhaltig erfolgreicher Kommunikation am meisten ankommt: Die eigene mentale Haltung ist entscheidend.

Die Bedeutung von Besinnlichkeit ist „von einer ruhigen Stimmung, einer nachdenklichen Haltung, von innerer Einkehr geprägt“. Nur wenn Sie innerlich einkehren, können Sie die drei grundlegenden Regeln guter Kommunikation beachten: Beobachten – zuhören – nachfragen.

Kommunikationsregeln und -techniken gibt es zuhauf. Auch hier können Sie daran verzweifeln, alle kennen, lernen und anwenden zu wollen. Ohne innere Einkehr bzw. ohne das Besinnen auf die eigene Haltung werden Sie kaum nachhaltig erfolgreich kommunizieren können. Trotz enormer Verantwortung und einer vollen To-do-Liste zur Ruhe zu kommen und einzukehren, kann eine echte Herausforderung sein.

Nur so sind Sie jedoch wieder empfänglich für äußere Geschehnisse. Sie können scharf beobachten, Sie haben die Geduld, um wirklich zuzuhören und wenn Sie etwas nicht verstanden haben, wird Ihnen dies unmittelbar bewusst und Sie können nachfragen. Dies werden Ihnen nicht nur Ihre Patienten und Mitarbeiter danken, frei von zwischenmenschlichen Missverständnissen oder Konflikten vor dem Weihnachtsbaum zu sitzen ist viel mehr wert als eine scheinbar „abgearbeitete“ To-do-Liste.

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

Infos zur Autorin



SciCan BRAVO™ G4

Die smarte Art der Sterilisation

Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STAT/M® kennen.



In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.



Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.



5 Trays oder 3 Kassetten (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).



Die WLAN-fähige G4-Technologie wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.



www.scican.com/eu/bravo-g4



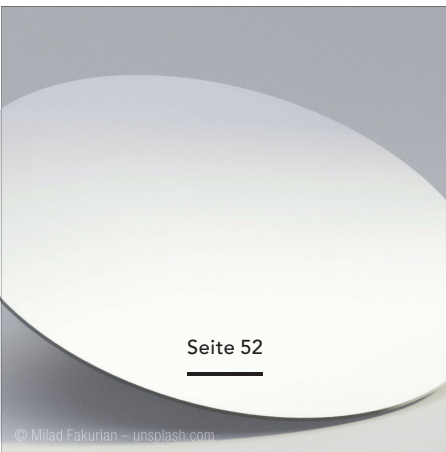
Seite 42

Hygiene und QM sind **KEIN HEXENWERK!**



Seite 48

VIER STUFEN
zum optimalen
Qualitätsmanagement



Seite 52

ZQMS:
Bisher zwei, ab 2023
drei starke Partner für die Praxis

KZBV-Auswertung: Einrichtungsinternes QM ist gut etabliert



Haben Praxen ein Qualitätsmanagement eingeführt und weiterentwickelt? Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen sind verpflichtet, das zu überprüfen. Seit 2021 werden dazu alle zwei Jahre vier Prozent der Vertragszahnärzte aufgefordert, ihr einrichtungsinternes Qualitätsmanagement nachzuweisen. Die erste Stichprobenziehung fand im Sommer 2021 statt. Die darauf beruhenden Ergebnisse wurden erstmals zum 31. Juli 2022 gegenüber dem GBA berichtet. Zu den Kernergebnissen zählen unter anderem: Insgesamt ist der Grad der Umsetzung bei den einzelnen QM-Instrumenten und Methoden erwartungsgemäß bei den neu gegründeten Praxen noch nicht ganz so fortgeschritten wie bei den schon länger bestehenden Praxen. Dennoch ist deutlich, dass die QM-Instrumente in allen zahnärztlichen Praxen flächendeckend angewendet werden. Sofern einzelne Praxen bestimmte QM-Instrumente und Methoden nicht anwenden, wurde dies nachvollziehbar begründet (z. B. keine regelmäßigen Teambesprechungen bei kleiner Praxis).

Grundsätzlich gilt: Alle KZVen haben sich für eine reibungslose Durchführung der QM-Erhebung eingesetzt. Gleichzeitig haben die per Stichprobe gezogenen Praxen konstruktiv an der Befragung mitgewirkt. Für alle KZV-Bereiche gab es gute Ergebnisse, welche belegen, dass sich das einrichtungsinterne QM in den Vertragszahnarztpraxen gut etabliert hat, flächendeckend umgesetzt und stetig weiterentwickelt wird.

Weitere Informationen unter: www.kzbv.de

Quelle: KZBV

Hygiene, QM und Dokumentation:

Update-Reihe 2023 mit 1-Tages-Fortbildung



Programm/Online-
Anmeldung

Die „Update-Reihe“ mit Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger bietet eine ideale und praxistaugliche Aufbereitung von Inhalten rund um die Bereiche Hygiene, Qualitätsmanagement und Dokumentation – Themen, die den Praxiserfolg ganz entscheidend mittragen.

Update: Hygiene in der Zahnarztpraxis

Der neue eintägige Kurs vertieft bereits vorhandenes Wissen, gibt erweiterte Perspektiven für die relevanten Bereiche und informiert jeweils aktuell über Entwicklungen und Veränderungen. So werden unter anderem auch maßgebliche Änderungen aus dem Infektionsschutzgesetz und der neuen Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) erläutert und mit praktischen Tipps für den beruflichen Alltag praxisorientiert interpretiert. Das Update Hygiene in der Zahnarztpraxis ist daher auch in besonderer Weise geeignet, das Praxisteam auf dem aktuellsten Stand rund um das Thema Praxis-hygiene zu halten.

Update: QM in der Zahnarztpraxis

Das Seminar Qualitätsmanagement wurde erneut inhaltlich überarbeitet und weiter strukturell angepasst. Die aktuelle Version beinhaltet jetzt zusätzlich den Programmpunkt Datenschutz, der zuvor separat gebucht werden musste, und bietet so einen deutlichen Mehrwert.



Update: Dokumentation in der Zahnarztpraxis

Richtige und rechtssichere Dokumentation ist wichtig. Trotz dieses Bedeutungsgewinns wird sie in der täglichen Praxis oft noch immer falsch oder aus Zeitgründen nur oberflächlich vorgenommen. Das führt zu finanziellen Einbußen oder hat mitunter auch rechtliche Konsequenzen z. B. in Haftungsfragen. In dem vierstündigen Seminar mit Iris Wälter-Bergob geht es inhaltlich u. a. um die Bedeutung der Dokumentation in der vertragszahnärztlichen Praxis, insbesondere im Arzthaftungsprozess. Hier spielen speziell die gesetzlichen Grundlagen nach § 30 Abs. 3 Heilberufe-Kammergesetz in Verbindung mit der Berufsordnung und den DSGVO-Vorschriften eine wichtige Rolle.

Die Kurse dauern acht (Hygiene und QM) bzw. vier Stunden (Dokumentation) und finden bundesweit im Rahmen der Veranstaltungen der OEMUS MEDIA AG in Unna, Trier, Mainz, Warnemünde, Leipzig, Konstanz, Hamburg, Essen, München, Wiesbaden und Baden-Baden statt.

Weitere Informationen zu einzelnen Terminen unter:
www.praxisteam-kurse.de und www.oemus.com

Quelle: OEMUS MEDIA AG

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



Hygiene und QM SIND KEIN HEXENWERK!

Ein Interview von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Hygiene ist ein 365-Tage-Thema in Zahnarztpraxen, bei dem ein selbstverständlich hoher Standard mit stetigen Novellierungen und sich daraus ergebenden Anpassungen einhergeht. Im Interview erläutert die langjährige Dentalhygienikerin Marija Krauß, wie Hygiene und QM unkompliziert im Praxisalltag integriert werden können und spricht zugleich Entwicklungen der Branche an.

Die Hygieneanforderungen in Zahnarztpraxen sind hoch: aktuelle Richtlinien, Empfehlungen und Gesetze werden gerade bei Praxisbegehungen streng überwacht. Was müssen Praxen beachten, um den Anforderungen zu entsprechen?

Zuallererst möchte ich betonen, dass Praxishygiene und Qualitätsmanagement kein Hexenwerk sind! Damit Praxen hier stets erfolgreich aufgestellt sind, gilt jedoch vor allem eins: sie müssen immer am Ball bleiben. Da es keine offiziellen Hygiene-Updates im Überblick gibt, müssen sich Praxen hier proaktiv immer wieder auf den aktuellen Stand bringen. Es empfiehlt sich daher, klare Verantwortlichkeiten für diesen Bereich zu bestimmen. Eine Person reicht da nicht aus, es sollte – sofern die Praxis aus genügend Mitarbeitern besteht – eine Vertretung bestimmt werden, die sich der Aufgabe bei Personalausfällen, Urlauben etc. annimmt. Wichtig ist, den mit der Aufgabe betrauten Personen regelmäßig Recherchezeiten zu ermöglichen und zusätzlich Fortbildungsveranstaltungen anzubieten – nur so kann man up-to-date bleiben! Ansonsten kann es für die Praxen schwierig werden, den permanent hohen Anforderungen dauerhaft gerecht zu werden. In meiner langjährigen Betreuungstätigkeit habe ich Praxen auf eine Vielzahl an Praxisbegehungen vorbereitet und ich muss wirklich sagen, dass trotz aller guter Vorbereitung auch immer ein Quäntchen Glück dazugehört. Man kann vorher nie wissen, was das Steckenpferd des Gutachters ist und worauf dieser besonders Wert legt.



© Marija Krauß



Zur Vereinfachung

der Dokumentation sollte man heutzutage unbedingt auf die Digitalisierung setzen. Es gibt viele gute Programme und gerade aktuell entwickelt sich der Markt – schauen wir mal, was da noch auf uns zukommt.

Was empfehlen Sie für die Umsetzung der Hygiene-richtlinien im Praxisalltag?

Zur Vereinfachung der Dokumentation sollte man heutzutage unbedingt auf die Digitalisierung setzen. Es gibt viele gute Programme und gerade aktuell entwickelt sich der Markt – schauen wir mal, was da noch auf uns zukommt. Hat man sich für die Digitalisierung der Dokumentation entschieden, stellt sich nur noch die Frage, auf welche Art eines Programms man setzen möchte. Es gibt separate, nur auf die Dokumentation spezialisierte Programme, aber auch in Abrechnungsprogramme integrierte Tools. Hier muss man sich fragen, was sich am besten in den Praxisalltag integrieren lässt.

Was hat die Pandemie mit dem Thema Praxishygiene gemacht?

Ehrlich gesagt, hat die Pandemie in den Zahnarztpraxen vor allem für eins gesorgt: Verunsicherung. Deutschland hatte bereits lange vor der Pandemie die strengsten Hygiene Richtlinien in ganz Europa. Haben sich Praxen an diesen orientiert, waren sie eigentlich gut aufgestellt. Im Gegensatz dazu steht beispielsweise meine neue Heimat Österreich: Es gibt nur wenige wirkliche Bestimmungen. Dort passen die gesamten Hygiene Richtlinien auf gerade einmal vier DIN-A4-Seiten. Die Pandemie war hier deshalb ein klarer Motor für den Ausbau der bis dato bestehenden Richtlinien.

Der Markt bietet immer neue Produktentwicklungen für den Hygienebereich an. Was würden Sie als (sinnvolle) Trends für das kommende Jahr in Sachen Hygiene festmachen?

Viele neue Entwicklungen bietet der Markt aktuell nicht. Was ich persönlich aber für eine sinnvolle Neuerung halte, ist der Careclave von MELAG. Dabei handelt es sich um eine Box, die in den Autoklav zur Aufbereitung der Hand- und Winkelstücke integriert werden kann. Das vereinfacht diesen Prozessschritt immens. Es gibt aber auch Produkte, die ich im Hygienebereich – gerade auch im Kontext der Pandemie – als wenig sinnstiftend einstufen würde. Ganz vorne mit dabei: die zahlreichen Raumbelüftungssysteme. Was ich mir zukünftig aber wünschen würde, wäre ein verstärkter Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit. Gerade im Hygienebereich produzieren Praxen eine große Menge Müll, weshalb die Industrie verstärkt auf Mehrwegprodukte setzen sollte.

Weitere Informationen zu und von Marija Krauß unter: www.praedentis.de



Marija Krauß – Infos zur Person



In folgenden Größen/Varianten erhältlich:

	Größe in cm	Gewicht in g/cm ²	Anzahl Tücher
Wipes 30	14 x 20	30	60
Wipes 50	14 x 20	50	40
Jumbo 30	21 x 26	30	100
Jumbo 50	21 x 26	50	70
Maxi	17 x 26	50	250

MinutenWipes und PlastiSept eco Wipes,

mit der einzigartigen Cotton touch Qualität. Zur schnellen und zuverlässigen Reinigung und Desinfektion der Oberflächen von Medizinprodukten.

DIGITALE DOKUMENTATION

Automatisieren

ERLEICHTERT DEN PRAXISALLTAG

Prozessvereinfachung

Ein Beitrag von Steffen Rudat

HERSTELLERINFORMATION /// Dokumentation ist nicht nur Kür, sondern gehört in der Zahnarztpraxis zur Pflicht. Praxen müssen dabei umfangreiche Vorgaben erfüllen, weshalb die Dokumentation meistens zu den weniger beliebten Aufgaben im Praxisalltag gehört. Um diesen Prozess zu vereinfachen, empfiehlt es sich, auf eine digitale Lösung zurückzugreifen.

Die Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention des Robert Koch-Instituts (KRINKO) veröffentlichte bereits 2006 ein Dokument zur *Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene*. In diesem sind umfangreiche Vorgaben zur Notwendigkeit der dokumentierten Freigabe aufbereiteter Medizinprodukte gelistet. Diese stellen das damit beauftragte Fachpersonal noch heute vor große Herausforderungen und können den verantwortlichen Praxisbetreiber bei unvollständiger Erfüllung im Falle von Rechtsstreitigkeiten in eine unglückliche Ausgangslage bringen.

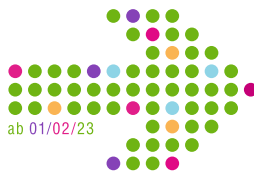
Praxisträume



NWD

NWD heißt
bald
Plandent

ab 01/02/23



Plandent

2022-1182-12507_Stand: 14.11.2022

Digitale Arbeitsoptimierung

Nicht nur aufgrund der Prozessvereinfachung sowie der Absicherung entscheiden sich Praxen zur Inbetriebnahme einer vollautomatischen Dokumentations- und Freigabesoftware, sondern deren Nutzung geht zusätzlich mit einer massiven Zeitersparnis und der Erkenntnis einher, dass vor allem die Benutzerfreundlichkeit einen ungeahnten Komfortgewinn generiert. Eine Dokumentationslösung wie Sego by Comcotec verhindert bei wirklicher Nutzung eine vergessene oder lückenhafte Dokumentation. Damit ist dieses Programm in der Lage, alle Aufbereitungsgeräte vollautomatisch und somit lückenlos zu dokumentieren.

Dokumentationssoftware bietet Komfortgewinn

Unabhängig davon, ob kleine Einbehandlerpraxis mit überschaubarem Gerätepark oder eine große Mehrbehandlerpraxis mit mehreren Behandlungszimmern und immensen Instrumentenaufkommen aufwartet, ist der Rückgriff auf eine Dokumentationssoftware ein deutlicher Komfortgewinn. Es ist naheliegend, die Prozesse und Chargen der Aufbereitungsgeräte über eine digitale, papierlose Chargendokumentation, wie sie Sego by Comcotec anbietet, zu erfassen. Alle Autoklaven, Reinigungs- und Desinfektionsgeräte (RDGs), Pflege- und Siegelgeräte werden dort automatisch und ohne Useringriff dokumentiert. Die manipulationssichere und zertifizierte rechtssichere Dokumentation ermöglicht die Kontrolle der Prozessparameter, die Freigabe der Instrumente sowie zahlreiche weitere Komfortfunktionen direkt am PC oder dem Tablet – unabhängig vom Betriebssystem.

Aufbau eines Dokumentationsarchivs

Voraussetzung zur Freigabe aufbereiteter Medizinprodukte ist der beweisbar korrekte Programmablauf unter Einhaltung der vom Hersteller beschriebenen sowie im Rahmen der Validierung definierten Parameter. Nach erfolgreichem Ablauf visualisiert Sego by Comcotec den Aufbereitungsprozess und bietet die Ergebnisse dem Nutzer zur Freigabe an. Mit eindeutiger Zuordnung des verantwortlichen Mitarbeiters wird folgend ein langzeitarchivierbares Archiv aufgebaut. Bei erkannten Fehlern oder technischen Abweichungen zu den definierten Parametern erfolgt automatisiert eine Warnung, die die Verantwortlichen auf das erkannte Problem hinweisen.

Entscheidender Vorteil sind die Automatismen sowie die Mehrplatzfähigkeit von Sego by Comcotec, so muss der Aufbereitungsprozess nicht dauerhaft überwacht werden: Die Aufbereitungsgeräte werden beladen, der geeignete Zyklus am Gerät gestartet und fertig.

Klarer Vorteil: Automatismen und Mehrplatzfähigkeit

Entscheidender Vorteil sind die Automatismen sowie die Mehrplatzfähigkeit von Sego by Comcotec, so muss der Aufbereitungsprozess nicht dauerhaft überwacht werden: Die Aufbereitungsgeräte werden beladen, der geeignete Zyklus am Gerät gestartet und fertig. Sego by Comcotec zeichnet diesen Prozess automatisch ohne jeden Nutzereingriff oder manuelle Interaktion mit der Software auf. Die in der Aufbereitung tätigen Mitarbeiter erkennen sofort am Bildschirm, welches Gerät gerade läuft, in welchem Zyklus es sich befindet, wie viel Zeit der Prozess noch benötigt und ob alle Parameter im Normbereich sind. Dies ist von jedem Arbeitsplatz der Praxis aus möglich, sodass der Aufbereitungsraum nicht betreten werden muss – gerade im Praxisalltag ist das ein wirklicher Gewinn.



© Kzeron/Shutterstock.com

Die unverpackt in RDG oder Pflegegeräten aufbereiteten Instrumente werden nach erfolgter Sichtkontrolle, Pflege und Funktionskontrolle direkt wieder zur Benutzung am Patienten freigegeben oder im Falle von kritisch eingestuftem Medizinprodukten verpackt und autoklaviert. Nach der Sterilisation werden diese mit einem Barcode versehen – auch hier unterstützt Sego by Comcotec.

Programmübergreifende Schnittstellen

Die gekennzeichneten Instrumente können bei Benutzung am Patienten über Schnittstellen direkt in die Patientenakte der Praxisverwaltungssoftware gescannt werden und sichern so eine lückenlose Rückverfolgung ab. Die sogenannte Beweislastumkehr, bei welcher der Praxisbetreiber nachweisen muss, welches Instrument, aus welchem Prozess und welcher Charge bei welchem Patienten angewendet wurde, ist somit vollumfänglich und ohne zusätzlichen Aufwand möglich. Die Dokumentationslösung Sego by Comcotec unterstützt alle Hersteller und Geräte am europäischen Markt und ist als Medizinprodukt zertifiziert. Weitere Sicherheitsmerkmale, Zertifizierungen und Signaturschlüssel generieren eine maximale Sicherheit für den Betreiber. Die einzigartige Nutzerfreundlichkeit, die zahlreichen Komfortfunktionen und nicht zuletzt die Mehrplatzfähigkeit bei gleichzeitiger Lösung vom Betriebssystem werden im Praxisalltag geschätzt.

INFORMATION ///

Comcotec Messtechnik GmbH
Tel.: +49 89 3270889-0
www.segosoftware.info

Wawibox

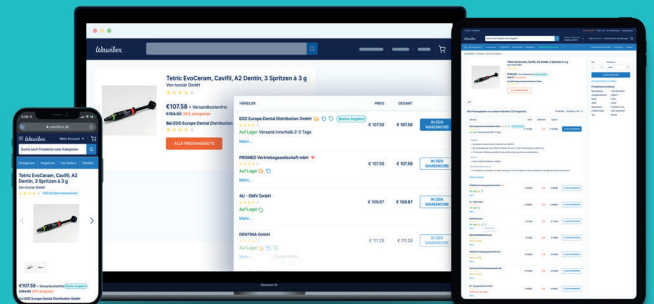
einfach.entspannt.effizient.

Effiziente Material- bestellung.

Preise vergleichen und
mit einer Anmeldung
Material bestellen.

**Kostenlos anmelden auf
wawibox.de**

**Jetzt NEU mit
Nachbestell-
Funktion**



☎ 06221 52 04 80 30 | ✉ mail@wawibox.de

check → act

Vier Stufen zum optimalen Qualitätsmanagement

Ein Interview von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Sachsen unterstützt Zahnarztpraxen mit einem Zykluskonzept beim Qualitätsmanagement. Im Interview erläutert Inge Sauer – Leiterin Geschäftsbereich Qualität der KZV Sachsen – das Angebot.

Die Förderung und Sicherung von Qualität sind wesentliche Voraussetzungen für ein leistungsfähiges Gesundheitssystem. In welchem Maße stehen Sie als KZV Sachsen den Praxen hierbei zur Seite?

Förderung und Sicherung von Qualität hat in der KZV Sachsen einen hohen Stellenwert und zeichnet sich durch viele Aktivitäten für die sächsischen Vertragszahnärzte aus. Regelmäßig finden Online- und Präsenzseminare zum Themenfeld *Qualität in der zahnärztlichen Praxis* statt. Diese Kurse sollen Praxen bei der Gestaltung eines geeigneten QMs und der Qualitätssicherung unterstützen, sodass statt überbordender Bürokratie ein wirklicher Nutzen für Praxen entstehen kann. Unterstützend stellt die KZV Sachsen über die Website abrufbare Dokumente zum Individualisieren von Checklisten oder Anweisungen sowie Ansprechpartner bereit, die die Praxen bei Fragen betreuen. Eine lange Tradition hat das vertragszahnärztliche Gutachterwesen, welches eine einzelfallbezogene Qualitätssicherung schon im Vorfeld einer Therapie ermöglicht und sich auch bei Patienten gut etabliert hat. Dabei legt die KZV Sachsen besonderen Wert auf eine ausführliche Einarbeitung neuer Gutachter, die im ersten Jahr ihrer gutachterlichen Tätigkeit durch einen Mentor begleitet werden. Alle Gutachter werden regelmäßig geschult und mithilfe wissenschaftlicher Vorträge auf den neuesten Stand gebracht. Als qualitätssichernde Vorgaben müssen zahlreiche Richtlinien zum Beispiel im Bereich der Planung und Abrechnung von vertragszahnärztlichen Leistungen beachtet werden. Hierüber informiert die KZV in den Vorstandsinformationen und begleitet auch diese Aufgabe in Seminaren.

Was bedeutet

Plan – Do –

Check – Act?

Der vierstufige Regelkreislauf ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess zur Qualitätssicherung: Plan – Do – Check – Act. In der ersten Phase (**Plan**) werden Probleme und Ist-zustand beschrieben. Nach deren Analyse werden Messgrößen für das Erreichen des Zielzustands definiert. In der zweiten Phase (**Do**) werden die Maßnahmen zum Erreichen des Zielzustands praktiziert. Die **Check**-Phase dient der Überprüfung. Die beim Umsetzen der Maßnahmen gesammelten Erfahrungen sowie die erzielten Ergebnisse werden reflektiert – gegebenenfalls muss nachjustiert werden. In der vierten Phase (**Act**) werden die Erfahrungen evaluiert, die Wirksamkeit der Maßnahmen ausgewertet und daraus Standards für das künftige Vorgehen abgeleitet.

Weitere Infos unter www.zahnaerzte-in-sachsen.de

do

plan

check

Was verbirgt sich hinter dem P – D – C – A-Zyklus der KZV Sachsen?

Der Plan – Do – Check – Act-Zyklus ist ein vierstufiges Konzept, das einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess fördert und fortlaufend unterstützt. Dieser Zyklus hilft dabei, bestehende Situationen zu analysieren, Potenziale zu erkennen und daraus Verbesserungsmöglichkeiten abzuleiten. In der Zahnarztpraxis sollen durch die Identifikation relevanter Abläufe, ihrer sicheren Gestaltung und systematischen Darlegung Risiken erkannt und Probleme vermieden werden. Optimal umzusetzen ist dies anhand der vier Eckpunkte: Planen (P), Tun (D), Kontrollieren (C) und Umsetzen (A). Die Abarbeitung dieser Aufgaben ist beispielsweise anhand des QM-Berichtsbogens der KZBV möglich. Dieser beinhaltet die Fragen, die im Rahmen der Qualitätsmanagement-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses in den Praxen umgesetzt werden sollen.



© Inge Sauer

Hilfreich ist an erster Stelle, das Qualitätsmanagement nicht als Bürokratie wahrzunehmen, sondern vielmehr als Potenzial, welches sich bei richtiger und effektiver Anwendung im Unternehmen *Zahnarztpraxis* ergibt.

Was braucht Ihrer Meinung nach ein praxistaugliches Qualitätsmanagement?

Hilfreich ist an erster Stelle, das Qualitätsmanagement nicht als Bürokratie wahrzunehmen, sondern vielmehr als Potenzial, welches sich bei richtiger und effektiver Anwendung im Unternehmen *Zahnarztpraxis* ergibt. Die KZV Sachsen berichtet in den zur Verfügung stehenden Medien und Veranstaltungen regelmäßig über Änderungen und Weiterentwicklungen. Im Rahmen der Stichprobenprüfung zum QM, die alle zwei Jahre für vier Prozent der Praxen vorgeschrieben ist, erhalten diese das Glossar der KZBV in gedruckter Form zur Unterstützung – dieses steht darüber hinaus natürlich allen Praxen online zur Verfügung. Viele Informationen geben wir auch am Telefon an die Praxen weiter und freuen uns über konstruktive Gespräche. Durch unsere Informationsangebote tragen wir dazu bei, dass die Richtlinien verinnerlicht werden. Das führt für alle Teammitglieder in der Zahnarztpraxis zu einer erhöhten Sicherheit am Arbeitsplatz. Teure und umfangreiche Doppelarbeit entfällt dank der Transparenz durch Qualitätsmanagement. Ein Endergebnis, das alle freut: glückliche Patienten und eine gut funktionierende Praxis.

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



DER Kommentar



Abrechnung? Ohne Haken!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.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

ZQMS:

Bisher zwei, ab 2023

DREI STARKE PARTNER für die Praxis

Ein Beitrag von Dr. Doris Seiz

QUALITÄTSMANAGEMENT /// Die Integration eines wirklich funktionierenden Qualitätsmanagementsystems ist im Praxisalltag keine leichte Aufgabe. Um diesen Prozess so effektiv wie möglich zu gestalten, haben die Landeszahnärztekammern Hessen, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz in Zusammenarbeit mit Zahnärzten ein QM-Konzept entwickelt, das auf die speziellen Bedürfnisse der Zahnarztpraxen zugeschnitten ist.

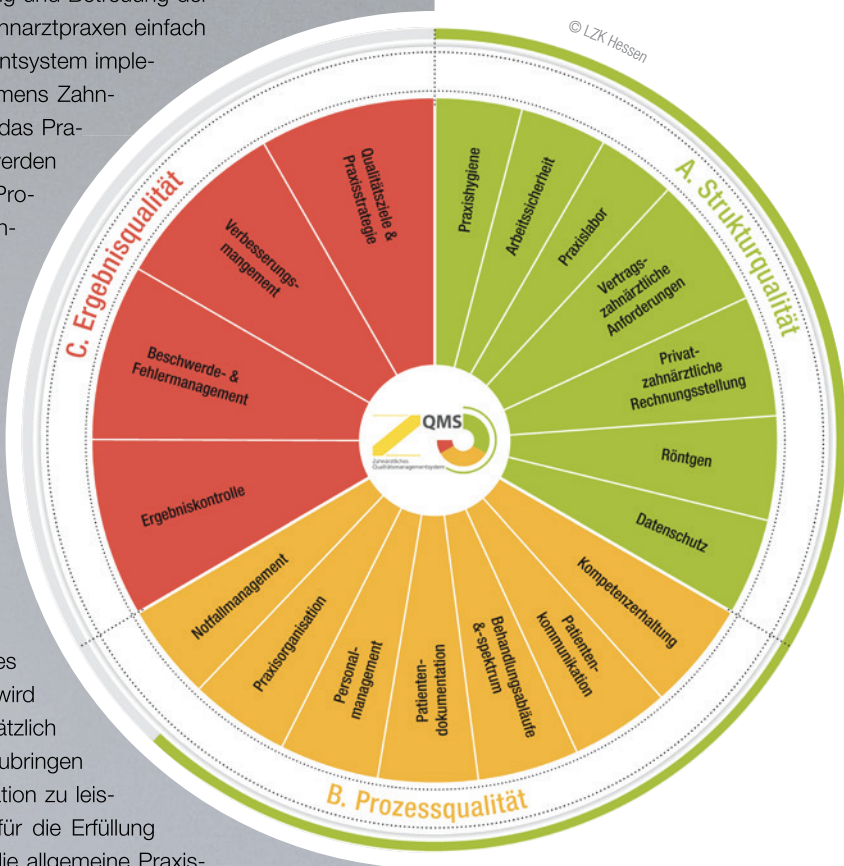
Das Zahnärztliche Qualitätsmanagementsystem (ZQMS) ist ein von Zahnärzten für Zahnärzte entwickeltes Qualitätsmanagementsystem, das speziell auf die besonderen Bedürfnisse der ambulanten zahnärztlichen Praxis zugeschnitten ist. Das branchenspezifische System soll Anwendern die tägliche Arbeit erleichtern und liefert darüber hinaus zahlreiche Tools, die für eine moderne Praxisführung notwendig sind. Gleichzeitig stellt das System sämtliche Dokumentationsvorlagen zur Verfügung, erinnert an anstehende Aufgaben und informiert durch regelmäßige Updates über neue Anforderungen, die umgesetzt werden müssen.

Orientierung im Praxisalltag

Das Praxisteam gewinnt durch die Nutzung des Systems wertvolle Zeit, um sich mehr auf seine eigentliche Aufgabe, die Behandlung und Betreuung der Patienten, zu konzentrieren. Mit ZQMS können die Zahnarztpraxen einfach und kostengünstig ein individuelles Qualitätsmanagementsystem implementieren, das als Führungsinstrument des „Unternehmens Zahnarztpraxis“ dient. Der entwickelte ZQMS-Kompass soll das Praxisteam als Qualitätsorientierung unterstützen. Dafür werden Nutzenden in drei Hauptmodulen – Strukturqualität, Prozessqualität und Ergebnisqualität – Informationen aus unterschiedlichen Untermodulen vermittelt, die helfen sollen, das QM in der eigenen Praxis zu verbessern. Der Kompass informiert schrittweise über einzelne Arbeitsprozesse, Nutzende können die Inhalte aber auch jederzeit durch einfaches Anklicken abrufen und in eigener Reihenfolge bearbeiten.

QM funktioniert nur im Team!

Klar ist: Qualitätsmanagement kann ohne das Praxisteam nicht funktionieren. Zunächst ist der Erfolg zwar vor allem von den Steuerungsfertigkeiten der Praxisinhaber abhängig, genauso wichtig ist aber die Einbindung des gesamten Teams in diesen Prozess. Wenn das gelingt, wird der Praxisinhaber entlastet und das Praxisteam hat zusätzlich die Chance, Verantwortung zu übernehmen, Ideen einzubringen und einen Beitrag zur Verbesserung der Praxisorganisation zu leisten. Wenn das Qualitätsmanagement dann nicht nur für die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen genutzt, sondern auch in die allgemeine Praxisorganisation – beispielsweise bei Teambesprechungen, Patientenbefragungen oder im Fehlermanagement – eingebunden wird, kann dies eine Möglichkeit darstellen, dem Fachkräftemangel in der eigenen Praxis vorzubeugen. Zumindest erhalten die Landes Zahnärztekammern immer wieder das Feedback,



ANZEIGE

Vertrauen beginnt mit **Valitech**

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

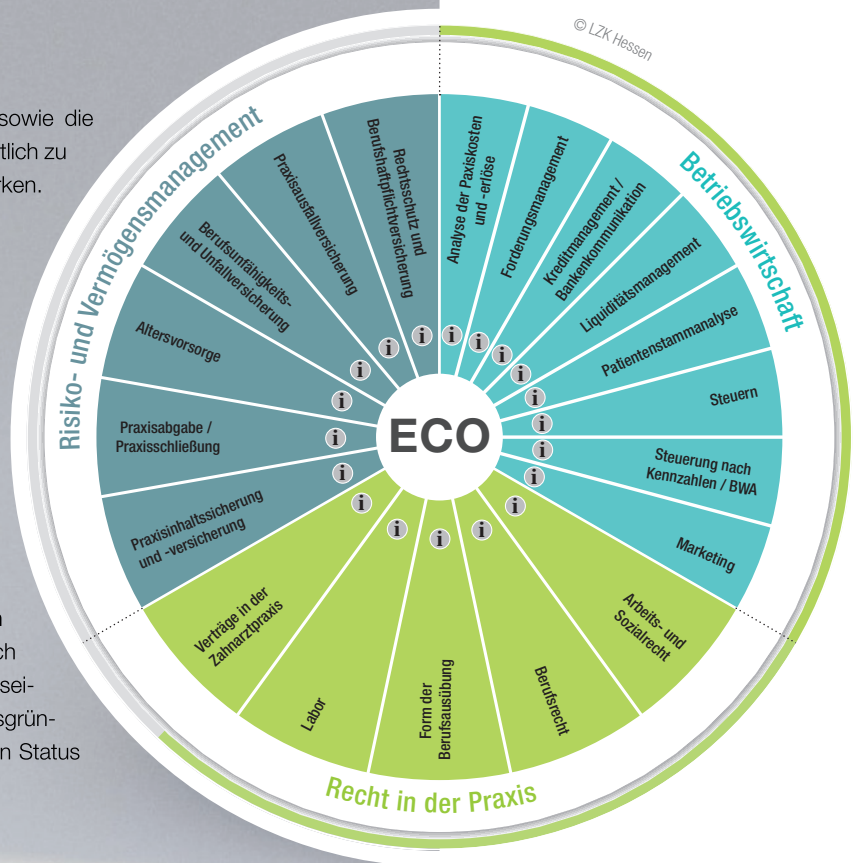
Valitech
VALIDATION SERVICES

www.valitech.de

dass sich ein vorhandenes und aktives QM-System sowie die Möglichkeit, sich bei dessen Umsetzung eigenverantwortlich zu engagieren, positiv auf das gesamte Praxisteam auswirken.

Nicht nur Pflicht, sondern auch Kür

Ergänzend zum ZQMS hat die Landes Zahnärztekammer Hessen ein Tool für die Bereiche Betriebswirtschaft, Recht sowie Risiko- und Vermögensmanagement entwickelt. Für diese Bereiche ist das praxisinterne Qualitätsmanagement gesetzlich nicht verpflichtend; die Einbindung hat aber deutliche Vorteile. Man könnte daher sagen, dass es sich bei ZQMS um die Pflicht und bei ZQMS ECO um die Kür handelt. Das ZQMS ECO ist im Gegensatz zum ZQMS kein Qualitätsmanagementsystem, sondern lediglich ein Informationstool für Zahnarztpraxen, mithilfe dessen sich Zahnärzte intensiver mit unterschiedlichen Themen auseinandersetzen können. Das Ziel dieses Tools ist es, Praxisgründern oder -inhabern einen schnellen Überblick über ihren Status



ANZEIGE

Trolley Dolly
Flugzeugtrolleys
 perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!

www.trolley-dolly.de

als „Geschäftsführer einer Zahnarztpraxis“ zu verschaffen und zusätzlich auf eventuell anstehende Gespräche mit Finanzdienstleistern, Versicherungen, Steuerberatern, Rechtsanwälten oder anderen externen Dienstleistern vorzubereiten. Zudem stehen den Praxen weitere Module über Versicherungen, Steuern und Marketing zu Informationszwecken zur Verfügung.

Chance für ein vollumfängliches QM

Die kombinierte Nutzung der beiden Systeme bzw. Tools birgt die Chance, einerseits alle erforderlichen gesetzlichen Verpflichtungen zu erfüllen, andererseits aber auch Unterstützung in den Bereichen Betriebswirtschaft, Recht sowie Risiko- und Vermögensmanagement zu erhalten. Das dient einem vollumfänglichen Qualitätsmanagement im Praxisalltag. Hiervon können vor allem junge Zahnärztinnen und Zahnärzte profitieren, die sich häufig nur sehr unzureichend auf diese Themen vorbereitet fühlen. Aber auch für langjährige Praxisinhaber, die den Verkauf ihrer Praxis planen, kann die Nutzung durchaus vorteilhaft sein.

Nachhaltigkeit als wichtiger Teil des QM

Anfang 2023 wird das Qualitätsmanagement um das Angebot **ZQMS GREEN** ergänzt. Hierbei handelt es sich um einen Nachhaltigkeitskompass für die Zahnarztpraxen, die sich für die Möglichkeiten einer nachhaltigen Praxisführung interessieren und so einen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder sich einfach nur über das Energiesparpotenzial der eigenen Praxis informieren wollen.

Weitere Informationen ab Anfang 2023 unter:

www.zqms-eco.de

DIAMONDS ARE FOR EVERYONE



**Hervorragende Qualität
zu attraktiven Preisen.**

Überzeugen Sie sich von

- Präzision
- Festigkeit
- Lebensdauer
- Wirtschaftlichkeit

Jetzt im Shop:



B.A.INTERNATIONAL

High Quality made in Great Britain

Im Vertrieb durch

HENRY SCHEIN®
DENTAL



WIE SIE DIE ORGANISATION IHRER ZAHNARZTPRAXIS VEREINFACHEN

Digitale Prozesse bieten eine hohe Zeit- und Kostenersparnis. Der Zugriff auf Informationen wird vereinfacht: Daten im System sind schneller griffbereit und ausgewertet. Auch wenn schon einige Abläufe in der Zahnarztpraxis – wie die Abrechnung oder der digitale Röntgenprozess – digitalisiert sind, können auch das Recall-Management und die Materialbeschaffung mit digitalen Lösungen deutlich effizienter gestaltet werden.

Der unkomplizierte digitale Recall

Häufig erfolgt die Einladung zur Vorsorgeuntersuchung noch schriftlich per Brief oder Postkarte sowie telefonisch. Diese analogen Wege sind ineffizient und oft wenig Erfolg versprechend. Besser gestaltet sich dies mit einem digitalen Recall per SMS und/oder E-Mail. Patienten werden automatisch und frühzeitig an den nächsten Vorsorgetermin erinnert. Über den mitgesendeten Link können Patienten direkt online einen passenden Vorsorgetermin buchen, ohne Personal in diesen Prozess einbinden zu müssen.

Digitale Lösungsansätze für die Materialbeschaffung

In Zahnarztpraxen gibt es einen hohen Verbrauch an Kleinstmaterialien, die häufig nachbestellt werden müssen. Der Alltag sieht dann oft so aus: Kataloge wälzen, intensive Preisrecherchen, Bestellung per Fax bei vielen verschiedenen Händlern. Einfacher wäre da eine digitale Alternative: Vergleichsplattformen mit integrierter Preisvergleich. Sie haben Zugriff auf Preise und Produkte vieler Händler und können gleich über die Portale bestellen. Dank integrierter Preisvergleichsfunktion erhalten Sie eine Empfehlung

für Händler mit dem günstigsten Gesamtpreis. Rückfragen zu Bestellungen erfolgen digital. So fallen lange Wartezeiten am Telefon weg und Sie erhalten in kurzer Zeit eine Rückmeldung. Abgerundet wird eine effiziente Materialbeschaffung dann, wenn auch ein guter allgemeiner Überblick der Materialien vorhanden ist, beispielsweise über ein digitales Lagersystem.

Der Schlüssel zu einer effizienten Praxisorganisation

liegt in der Zusammenarbeit des Praxisteams in Kombination mit smarten Technologien. Welche Prozesse und Tools Sie dabei unterstützen, erfahren Sie in der Broschüre: *Die digitale Zahnarztpraxis – so gelingt der Weg zu mehr Zeit und Umsatz.*

Jetzt herunterladen unter:

doctolib.info/digitale-zahnarztpraxis



INFORMATION ///

Doctolib GmbH
www.doctolib.info

Infos zum
Unternehmen



FÜR LEICHTES MODELLIEREN

Zertifizierte Präventions-App für besseren Schlaf

ResMed hat zusammen mit SleepScore Labs – einem der führenden globalen Anbieter von wissenschaftlich fundierten, datenbasierten digitalen Lösungen für gesunden Schlaf – die App *Dein Schlaf. Dein Tag. powered by SleepScore™* entwickelt. Mit der neuen App kommt ein validiertes Präventionsangebot auf den Markt, das mit innovativer Sonartechnologie die Schlafphasen der Nutzer misst sowie analysiert. Auf Basis der individuellen Schlafdaten – Schlafmessung, Profil-Fragebogen und Tagebuch über tägliche Aktivitäten – werden personalisierte, evidenzbasierte Ratschläge zur Verbesserung des Schlafverhaltens abgeleitet, die auf den Prinzipien der Schlafhygiene aufbauen.

Im Vergleich zu anderen Messmethoden kommt die App ganz ohne zusätzliche Geräte wie Smartwatches oder Fitnessstracker aus. Sie ist unkompliziert zu verwenden und direkt nach dem Download einsetzbar. Zudem funktioniert die Schlafmessung auch im Flugmodus, bei dem alle Kommunikationsfunktionen deaktiviert sind.

Weitere Informationen zur App finden sich unter www.deinschlaf-deintag.de/app

www.deinschlaf-deintag.de

Quelle: ResMed

iPhone Mock-up: © suriyapong – stock.adobe.com



EASE-IT™ Komposit-Erwärmer

Hochviskose Komposite sind zum Teil schwer aus der CompuLe bzw. Komposit-Spritze auszubringen. Dadurch erschwert sich ebenfalls die Adaption sowie das Modellieren in der Kavität.

EASE-IT™

- verbessert die Fließbarkeit und erleichtert die Adaption in dünnen Schichten
- gibt sogar körnigeren Materialien eine glatte und gleichmäßige Konsistenz
- reduziert das Risiko der Entstehung von Zwischenräumen sowie die Einlagerung von Luftblasen beim Füllen der Kavität

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: kurtgoldstein@me.com

www.ronvig.com



Teilnehmende
der GC-Jubiläums-
feier.

Infos zum
Unternehmen



100 Jahre GC Corporation und 50 Jahre GC EUROPE

Im Februar 2021 feierte GC sein 100-jähriges Bestehen. In den vergangenen beiden Jahren standen zahlreiche von GC ausgerichtete Events rund um den Globus im Zeichen dieses bedeutsamen Ereignisses. Zuletzt richtete GC EUROPE am 14. Oktober 2022 eine Jubiläumsfeier aus, in deren Mittelpunkt auch das eigene 50-jährige Engagement für *Qualität in der Zahnmedizin* stand. Den fast 200 Ehrengästen stellte GC auf der prestigeträchtigen Veranstaltung seine Pläne für das nächste Jahrzehnt vor.

Zahnmediziner, Wissenschaftler sowie Industrie- und Handelspartner aus ganz Europa, dem Nahen Osten und Afrika nahmen an dem feierlichen Event teil. In inspirierenden Vorträgen unterstrichen Vertreter der lokalen Landesregierung, der Dentalindustrie und des Fachhandels sowie inter-

nationaler Forschungspartner die Bedeutung ihrer engen und starken Zusammenarbeit mit GC. Dr. Kiyotaka Nakao, Präsident und Chief Executive Officer der GC Corporation, GC International AG, bedankte sich herzlich für die umfassende Unterstützung, die zum Erfolg des Unternehmens beigetragen hat. Zudem präsentierte er die neue Vision 2031 von GC: „Das führende Dentalunternehmen zu werden, das sich für die Verwirklichung einer gesunden und langlebigen Gesellschaft einsetzt.“

GC Germany GmbH

Tel.: +49 6172 99596-0

europe.gc.dental/de-DE

Dentale Prozessvalidierung: mehr als ein Geräte-Check



Die Hygieneprozesse jeder Zahnarztpraxis unterscheiden sich. Sie sind abhängig von jeweiligen Geräten, Praxisräumlichkeiten und dem Faktor Mensch, d. h. dem fachmedizinischen Personal und dem Behandler. Daher lohnt es sich bei täglich wiederkehrenden Routinen und möglichen Abweichungen im Alltag, den Validierungstermin zu nutzen, um die praxisindividuellen Begebenheiten genau unter die Lupe zu nehmen und dort, wo nötig, Verbesserungen und Anpassungen vorzunehmen. So können sich im Praxisalltag Gegebenheiten verändert haben, wie zum Beispiel Personalumstellungen durch Elternzeit einer Kollegin, der Zugewinn eines weiteren Behandlers, räumliche Veränderungen und Ähnliches – all dies kann Auswirkungen auf die Hygienekette haben. Die Valisy-Profis verstehen ihre Aufgabe ganzheitlich, und mit ihrer Erfahrung aus vielen Arbeitskonzepten zahlreicher Zahnarztpraxen können sie zu einer Optimierung der Hygienekette in der Praxis beitragen. Ihre oberste Priorität: gesetzeskonform Begehungssicherheit zu schaffen, Prozesse keimfrei zu halten und so das Praxisleben leichter zu gestalten. Mit dem Valideal von Valisy erreicht die Validierung nicht nur Planbarkeit und Preisstabilität für zwei Jahre, sondern schafft auch greifbare Mehrwerte für die praxis-

internen Hygieneprozesse. Darum ist Weiterbildung des Praxisteams ein wesentlicher Bestandteil des Valideals. Qualifikation der Praxismitarbeiter ist ein Schlüssel für qualitative Hygieneprozesse, die einem Validierungsverfahren standhalten und ein Prüfsiegel erhalten. Denn nur wenn das Wissen vorhanden ist, warum man etwas tut, schleicht sich im Alltag kein unsachgemäßer Umgang mit Geräten oder Bequemlichkeiten ein. Das optimiert den zeitlichen Einsatz des medizinischen Personals, schont gleichzeitig Material und Kosten.

Valisy GmbH

Tel.: 0800 0060987

www.valisy.de

Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis: regelmäßige Tests sind wichtig

Stagnation beinhaltet das größte Risiko bei der Wassernutzung in Zahnarztpraxen. Dies gilt besonders, wenn das Wasser über einen längeren Zeitraum ungekühlt in Leitungen oder Behältnissen steht. Neben der regelmäßigen Reinigung und Wartung der Wasserschläuche werden daher Wassertests empfohlen: Die Wasserqualität sollte in regelmäßigen Abständen – mindestens einmal jährlich – überprüft werden, um frühzeitig und schnellstmöglich bei Problemen entgegenzuwirken. Mit den eigenständig durchführbaren Wassertests bietet die Firma medentex – seit mehr als 30 Jahren kompetenter Ansprechpartner für Zahnarztpraxen und -kliniken – eine praktische Lösung. Mit dem medentex-Wassertest können die Behandlungseinheiten auf keimbildende Einheiten, Legionellen und *Pseudomonas aeruginosa* getestet werden. Für die einwandfreie Wasserhygiene der Behandlungsstühle ist allein die Zahnarztpraxis verantwortlich.

Weitere Informationen finden Sie unter www.medentex.com/sicheres-wasser



Infos zum
Unternehmen

medentex GmbH
Tel.: +49 5205 7516-0
www.medentex.com

ANZEIGE

VOLLDAMPF FÜR IHRE PRAXIS

Euronda | Pro System®

T: 02505 9389 0 | info@euronda.de
www.euronda.de

AUTOKLAV E10

2 Kammergrößen: 18 oder 24 Liter

Leistungsstark:

Schnellprogramm nur 20 Minuten

Komfortabel:

User- und servicefreundlich

Ökologisch:

Sparsam im Strom-
und Wasserverbrauch



**Jetzt 14 Tage kostenlos testen
und SOFORT liefern lassen!**



An die Türchen, fertig, los!

Ein Adventskalender der besonderen Art wartet auch dieses Jahr im W&H Onlineshop mit spannendem Gewinnspiel und attraktiven Rabatten sowie Produktzugaben. Freuen Sie sich auf wöchentlich wechselnde Aktionen und lassen Sie grüne Vorweihnachtsfreude in Ihre Praxis einziehen. Vier Adventswochen, vier Mal Vorfreude und die Chance, richtig Geld zu sparen – das macht das diesjährige Weihnachtsshopping von W&H möglich. Dies findet exklusiv im unternehmenseigenen Onlineshop statt – von Prophylaxe bis zu Hygiene wird dabei das gesamte Sortiment berücksichtigt.

Die Weihnachtsaktionen im Überblick:

AB DER 1. ADVENTSWOCHE:

Prophylaxe-Gewinnspiel

Nehmen Sie an unserer Verlosung teil und gewinnen Sie mit etwas Glück ein Proxeo Twist Cordless Handstück. Das Prophylaxe-Gewinnspiel läuft bis einschließlich 31. Dezember.

6. DEZEMBER:

Nikolausrabatt

In der zweiten Adventswoche können Sie am Nikolaustag nach Herzenslust shoppen und dabei **sechs Prozent** auf das gesamte Sortiment des Onlineshops **sparen**.

3. ADVENTSWOCHE:

Schnäppchenwoche

Die dritte Adventswoche steht im Zeichen der Schnäppchen im W&H Onlineshop. Auf diese gibt es **zusätzlich zehn Prozent Rabatt**.

4. ADVENTSWOCHE:

1+1 im Segment Hygiene

EliReel-Rollen in unterschiedlichen Größen sind die ideale Verpackung für eine sichere Wiederaufbereitung von Dentalinstrumenten. In der vierten Adventswoche gibt es daher beim Kauf einer Packung Rollen **eine weitere gratis** dazu.

Neugierig? Alle Aktionen finden Sie detailliert im Shop unter www.shop.wh.com. Diese werden wöchentlich freigeschaltet – der Besuch lohnt sich also vielfach. W&H wünscht Ihnen eine besinnliche Adventszeit!



Effektiv sparen mit minilu

Mit mehr als 45.000 Markenartikeln bietet der minilu-Online-shop eines der größten dentalen Materialsortimente im Internet. Im Fokus stehen mini Preise und hohe Produktqualität: Alle Produkte stammen von bekannten Markenherstellern und werden schnell und effizient über das minilu-Zentrallager kommissioniert. Zusätzlich bietet die minilu-Werkstatt eine unkomplizierte und schnelle Reparatur von Übertragungsinstrumenten an. Der Reparaturauftrag ist dabei ganz einfach online unter minilu.de/werkstatt auszufüllen. Die Hand- und Winkelstücke werden nur mit Original-Ersatzteilen repariert und sind innerhalb von drei Tagen nach Eingang wieder einsatzbereit.



Mit ihrem Newsletter informiert minilu über aktuelle Aktionen und Produktangebote und zeigt Verfügbarkeiten stark nachgefragter Artikel auf. Praxen und Labore, die den Newsletter abonniert haben, profitieren regelmäßig exklusiv von kostenlosen Mustern und Testaktionen. Die Anmeldung geht ganz einfach unter: minilu.de/newsletter



Infos zum Unternehmen

minilu GmbH • www.minilu.de

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC
Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5
Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationsspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.



MEHR ERFAHREN

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philippo-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu

Integrative Oral Medizin (IOM): FÜHRT RÖNTGEN DEN ZAHNARZT ZUR FALSCHEN PATHOLOGIE?

Die apikale Parodontitis (AP) ist eine der häufigsten endodontischen Erkrankungen, die mit osteodestruktiver Zytokinproduktion verbunden ist. Die Literatur berichtet von Zytokinuntersuchungen bei osteonekrotischen Knochenmarksdefekten/Bone Marrow Defects (BMD) sowie fettig-degenerativen Osteonekrosen im Kiefer (FDOK) unabhängig von AP. In der Integrativen Oral Medizin (IOM) werden dazu bislang ungestellte Fragen aufgeworfen: Inwieweit lässt sich die Zytokinproduktionen beider Pathologien in Bezug auf die Expression des Chemokins RANTES/CCL5 (R/C) unterscheiden? Mit dieser Frage befassen wir uns in einer Studie mit dem Datenmaterial unserer Klinik. In drei Patientengruppen werden postoperativ Proben gesammelt: 1. Von gesunden Kieferknochenproben (n = 19), 2. Proben von BMD und FDOK (n = 7) sowie 3. Proben von APs (n = 19). Alle Proben werden modernster Multiplexverfahrens auf ihre R/C-Expression untersucht. Zusätzlich wurde die 2D-OPG, 3D-DVT und die R/C-Expression in AP und in BMD/FDOK mithilfe der Röntgendiagnostik verglichen.

Das überraschende Ergebnis: Die 19 untersuchten AP-Proben zeigten eine mittlere R/C-Expression von 841,05 pg/ml. Die sieben BMD/FDOK-Proben wiesen eine mittlere R/C-Expression von 2.498,71 pg/ml auf, gegenüber 19 gesunden Kieferknochenproben mit mittlerer R/C-Expression von 149,85 pg/ml. Die Röntgenbefunde bestätigten die im Vorfeld gestellte Frage: Die in OPG und DVT deutlich erkennbaren AP-Bereiche zeigen dreifach überhöhte R/C-Expressionen. Die im Vergleich im Röntgen nicht sichtbaren BMD/FDOK-Areale zeigten dagegen fünfmal überhöhten R/C-Expressionen im Vergleich zu gesunder Spongiosa.

Was lässt sich daraus schlussfolgern? Eine apikale Parodontitis ist klar eine behandlungsbedürftige Pathologie. Dagegen wird die Existenz von BMD sowie einer fettig-degenerativen Osteonekrose (FDOK) – trotz stärkerer lokaler pathogenetischer Expression von Entzündungsbotenstoffen – in der Praxis kontrovers diskutiert. Warum? Die Ursache für diesen Widerspruch liegt offensichtlich in der ungenügenden Darstellung der verminderten Knochendichte in BMD und FDOK Arealen im Röntgen. Abhilfe dafür kann schaffen die IOM mit einer neuartigen strahlungsfreien trans-alveolaren Ultraschall-Sonographie (TAU), welches die diagnostische Lücke der üblichen Röntgenverfahren schließt und die dem Zahnarzt die immunologisch intensiver wirkliche Pathologie einer FDOK zeigt.

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



Infos zum Autor



© Dr. Dr. Lechner



Publikationsübersicht zu RANTES/CCL5 in Knochenmarksdefekten
im Kiefer von Dr. Dr. (PhD-UCN). J. Lechner sowie kostenfreier
PDF-Download der Originalpublikationen.

Turbo-Smart HP Trocken- und/oder Nassabsauganlage

kombiniert mit integriertem Amalgamabscheider für bis zu 4 Behandler gleichzeitig*

- Zentrale Hochleistungsabsauganlage für Zahnarztpraxen (für bis zu 4 Behandler gleichzeitig)
- Energiesparende, bedarfsgesteuerte Saugleistungserzeugung durch modernste Inverter-Antriebstechnik
- Individuell programmierbares Saugleistungsniveau (z. B. individuell einstellbares Vakuum / bis zu 340 mbar)
- Multifunktionale Digitalanzeige: u. a. für individuelle Programmierungen, sichere Amalgamabscheiderüberwachung (Füllstandshöhe), Temperaturdarstellungen u.v.m.
- Durchflussrate DIBT-zugelassener Amalgamabscheider: 18 Liter pro Minute



CATTANI Deutschland
Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 - 36 | Nordholz
D - 27639 Wurster Nordseeküste

Tel.: (+49) 4741-18 19 8 0 . Fax: (+49) 4741-18 19 8 10
info@cattani.de . www.cattani.de



* Gleichzeitigkeitsfaktor 100 %

PRAXIS
FOKUS

Befestigungskomposit mit Weiterempfehlungsrate von 97 Prozent!

3M RelyX Universal Befestigungskomposit überzeugt im klinischen Umfeld. Dies spiegeln die Ergebnisse einer europäischen Anwenderbefragung von 3M wider, an der 747 Zahnärzte teilnahmen. Hervorzuheben ist neben der hohen Weiterempfehlungsrate die Tatsache, dass 97 Prozent der Teilnehmerangaben, mit dem Material zufrieden oder sehr zufrieden zu sein. Als Hauptgründe dafür wurden die Eignung des Produktes für praktisch alle adhäsiven und selbstadhäsiven Indikationen sowie seine starke Haftung an allen Zahn- und Restaurationsoberflächen genannt. Zu den wichtigsten Produktvorteilen gehören laut Befragung die einfache Anwendung von 3M RelyX Universal Befestigungskomposit, seine Vielseitigkeit und Zuverlässigkeit. Aufgrund der hohen Teilnehmerzahl stehen die Ergebnisse auf einer soliden Datenbasis. Die meisten Teilnehmer sind so zufrieden mit dem Produkt, dass sie planen, dieses in Zukunft noch häufiger einzusetzen.

Infos zum
Unternehmen



3M Deutschland GmbH • Tel.: +49 8152 7001777 • www.3M.de/Dental

How to use

ULTRASCHALLSPITZEN

Ein Beitrag von Daniel Felsing (PIXEL.dental)

© Yoyo Salas – unsplash.com

INSTRUMENTARIUM /// Als ein fester Bestandteil jeder Zahnarztpraxis kommen Ultraschallspitzen bei der effektiven Entfernung von Zahnstein zum Einsatz. Die Kompatibilität ist dabei ein großes Thema, bei dem es oftmals zu Anwendungsfehlern kommen kann. Die Aufsätze werden auf das Handstück geschraubt und sind in wenigen Sekunden einsatzbereit – was mit alten Aufsätzen ganz leicht ist, kann mit einer neuen Ultraschallspitze schnell zu einer Beschädigung des Handstücks führen. Um hier Fehler zu vermeiden, geben die folgenden vier Tipps Aufschluss über die richtige Handhabung.

tipp

Ultraschallspitzen müssen zum Handstück passen

Ein gutes Qualitätsmanagement spielt in der Zahnarztpraxis eine große Rolle – daher gehen die meisten Zahnärzte keine Kompromisse ein, wenn es um die Auswahl von Ultraschallspitzen geht. Sie vertrauen auf ihre Marke und bestellen die Spitzen bei Bedarf nach. Der Markt hat sich in den letzten Jahren jedoch stark vergrößert, weshalb es mittlerweile eine riesige Auswahl gibt. Modell und Marke sollten beim Kauf ebenso bekannt sein wie der Gewindetyp, damit der Aufsatz zum Handstück passt. Oft ist der Hersteller aber nicht mehr bekannt und auch das Logo lässt sich nicht erkennen. Die Suche nach dem passenden Aufsatz für das Handstück kann sich somit als sehr schwierig gestalten. Besser ist es, gleich einen Gewindetester zu nutzen, um den passenden Gewindetyp zu ermitteln. Alternativ ist auch der Einsatz von kompatiblen Ultraschallspitzen möglich.

tipp 2

Vorsicht mit dem Drehmomentschlüssel

Mit dem Drehmomentschlüssel lassen sich Ultraschallspitzen richtig festziehen, damit sie sich während der Behandlung nicht lösen und eine optimale Leistung erbringen. Bei der Befestigung von neuen Aufsätzen ist allerdings große Vorsicht geboten. Sie sollten erst ganz leicht mit der Hand festgedreht werden, um zu prüfen, ob sie auch tatsächlich zum Handstück passen. Beim Aufdrehen sollte niemals Gewalt angewendet werden. Wird der Aufsatz zum Beispiel gleich mit dem Drehmomentschlüssel aufgeschraubt, wird eine Inkompatibilität oft zu spät bemerkt. Der Schaden, der am Gewinde entstehen kann, ist meist irreparabel. Werden die Aufsätze erst per Hand vorsichtig aufgeschraubt, können Kompatibilitätsprobleme schon im Vorfeld bemerkt werden. Ein Gewindetester hilft in diesem Fall bei der exakten Ermittlung des Gewindetyps.

tipp 3

Bei Kompatibilität sind Drehmomentschlüssel sinnvoll

Auch wenn Drehmomentschlüssel nicht vor- schnell zum Festdrehen von neuen Aufsätzen verwendet werden sollten, sind sie für eine einwandfreie Funktion von Ultraschallspitzen unverzichtbar. Werden die Aufsätze ausschließlich per Hand aufgedreht, haben Ultraschallspitzen oft keinen festen Halt, was wiederum zulasten der Reinigungsleistung gehen kann. Deshalb gilt: Sobald der Aufsatz und das Handstück kompatibel sind, kann die Spitze ruhig mit dem Drehmoment- schlüssel festgezogen werden. Also Vorsicht: Beim Festziehen ist trotzdem Fingerspitzengefühl gefragt, da das Gewinde bei einem allzu großen Druck beschädigt werden kann, sobald die Ultraschallspitze nicht zum Gewinde des Handstücks passt.

tipp 4

Verschleiß testen

Oft werden neue Ultraschallspitzen vorschnell gekauft, obwohl die bisherigen noch ihre volle Leistung erbringen. Andersrum können die Aufsätze optisch noch gut aussehen, obwohl das Material bereits erste Abnutzungserscheinungen zeigt. Dies ist übrigens nicht nur auf den Gebrauch zurückzuführen, auch kann eine falsche Aufbereitung der Spitzen zu einem schnelleren Verschleiß führen. Insbesondere bei der Reinigung ist es wichtig, die Herstellerangaben zu beachten. Schon bei einer Abnutzung von einem Milli- meter gehen etwa 25 Prozent der Ultraschalleistung verloren, wodurch die Reinigungsleistung erheblich beeinträchtigt wird. Verschleißkarten können hier eine wertvolle Hilfe sein, um die Abnutzung von Ultraschall- spitzen millimetergenau zu ermitteln. Auf diese Weise wird auf der einen Seite sichergestellt, dass die Auf- sätze eine optimale Reinigungsleistung erbringen, auf der anderen Seite können Verschleißkarten dazu bei- tragen, dass die Aufsätze nicht übereilt gekauft werden.

Fazit

Anwendungsfehler lassen sich schon im Vorfeld vermeiden, indem Zahnärzte verstärkt auf die Kompatibilität von Auf- sätzen und Handstück achten und die Spitze zunächst ausschließlich per Hand festdrehen. Ein Gewindetester kann bei der Ermittlung eines passenden Auf- satzes hilfreich sein, während eine Verschleißkarte Aufschluss über erste Abnutzungserscheinungen gibt.

Weitere Informationen zum Thema unter: www.pixel.dental

[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

Dr. Verena Freier ist
von Halo™ begeistert.
In kürzester Zeit gelingen
Kompositrestaurationen
ästhetisch, konsistent
und anatomisch.

„DER PATIENT MERKT, WENN ICH EINE MATRIZE GUT GELEGT HABE“

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

TESTIMONIAL /// Ausprobieren macht den Unterschied – das weiß Dr. Verena Freier zu berichten, wenn es um die Wahl des geeigneten Teilmatrizensystems geht. Seit 2015 in eigener Praxis tätig, konnte sie sich im Laufe der Jahre durch die Produkte verschiedener Hersteller testen und hat einen neuen Favoriten definiert: das Halo™ Teilmatrizensystem (Ultradent Products). Über ihre Erfahrungen spricht sie im Interview.

Frau Dr. Freier, *Wir leben schöne Zähne* ist das Motto Ihrer Praxis in Bad Soden am Taunus. Was steckt hinter dieser Philosophie?

Wir *leben* tatsächlich schöne Zähne – ich lebe für Zähne, mein Team auch. Und wir möchten es den Patienten ermöglichen, auch schöne Zähne zu erhalten, weil wir festgestellt haben, dass sich viele schöne Zähne wünschen, auch wenn sie das vielleicht manchmal gar nicht so kommunizieren. Schöne Zähne sind etwas, was einen Menschen verändern kann, da sie ein Gesicht verändern können. Daraus kann sich ein ganz neues Lebens- und Selbstwertgefühl ergeben. Das Ganze versuchen wir mit dieser sogenannten Wohlfühlatmosphäre in der Praxis umzusetzen. Wir sind eine kleine Praxis, herzlich und familiär. Wir kennen unsere Patienten gut, und umgekehrt – es ist ein bisschen wie nach Hause zu kommen.

Einer Ihrer Praxisschwerpunkte ist die Ästhetische Zahnheilkunde. Inwiefern macht für Sie die Ausstattung bei der Behandlung den Unterschied?

Die Ausstattung meiner Praxis ist mir sehr wichtig. Wir sind sehr modern und hochwertig ausgestattet, in fast allen Berei-

Dr. Verena Freier
Infos zur Person



chen auch digitalisiert. Ich arbeite gerne mit moderner Technik, weil mir dies meine Arbeit erleichtert und ganz einfach auch Spaß macht. Auch der Patient profitiert davon, denn einerseits resultiert daraus eine komfortable Behandlung, andererseits ein hochqualitatives Ergebnis.

Das Legen von Matrizen ist bei vielen Behandlungen indiziert. Seit Kurzem ist mit Halo ein neues Teilmatrizensystem auf dem Markt. Welche Erfahrungen haben Sie bislang damit gemacht?

Halo benutzen wir jetzt seit rund einem halben Jahr. Matrizen sind oftmals ein notwendiges Übel, aber natürlich etwas, das wir täglich benötigen. Eine gut gelegte Matrice ist unabdingbar für eine gute Qualität der Füllung. Man hat nicht unendlich viel Zeit und da ist es schön, wenn man ein System hat, was das Anbringen erleichtert und uns Behandlern das Leben insgesamt leichter macht. Schnell, einfach und mit bestmöglichem Ergebnis – das ist bei Halo genau der Fall. An der Uni haben wir klassisch gelernt, mit Tofflemire-Matrizen zu arbeiten, da waren später die ersten Teilmatrizensysteme schon eine unglaubliche Verbesserung, aber auch da gab es Grenzen. Halo macht viele Dinge anders und dadurch besser. Beginnen wir beim Spanning selbst. Früher war da häufiger das Problem, je nachdem wie groß der Zwischenraum war und der Winkel der Zahnbiegung, dass es die Matrice nicht richtig angedrückt hat. Sie stand teilweise etwas ab und das Füllmaterial ist herausgelaufen. Das ist nicht nur ärgerlich, sondern auch ineffizient, da nach der eigentlichen Füllung aufwendig nachgearbeitet werden muss oder es musste die bereits gelegte Matrice aufwendig optimiert und angepasst werden. Bei Halo wurde die Klammer dahingehend verändert, dass die Matrice wirklich rund um den Zahnbauch gedrückt werden kann. Auch die Metallnase ist super, die Spitze lässt sich für die korrekte Positionierung leicht mit der Pinzette anfassen. Ein einfaches Entfernen ermöglichen die kleinen Löcher. Einen weiteren Vorteil sehe ich im Set-Charakter von Halo. Das Set beinhaltet viele verschiedene Größen und Formen, die wir nutzen können. Man merkt, dass es schon sinnvoll ist, wirklich darauf zu achten, die richtige Matrizenhöhe zu verwenden, um den Kontaktpunkt zum Nachbarzahn und die Randleiste bestmöglich einzubeziehen. Mit Tofflemire unmöglich – hier ließ sich maximal eine eckige balkonartige Form erreichen, fernab einer anatomisch korrekten Zahnform.

Lässt sich etwas zum Patientenkomfort mit Halo sagen?

Ich denke nicht, dass der Patient merkt, ob und wann eine Matrice besser oder schlechter ist als eine andere. Aber er merkt definitiv am Ergebnis und an seiner neuen Füllung, wenn ich eine Matrice gut gelegt habe. Dazu zählt geringer Klammerdruck, keine Verwundung des Zahnfleisches, leichtes Lösen der Matrice und natürlich eine schnelle funktionierende Füllungstherapie ohne Nachschleifen und Nachpolieren von herausgelaufenem Komposit. Noch wichtiger für den Patienten ist die überganglose und randfreie Füllung, die er gut reinigen kann und an der keine Nahrungsreste hängen bleiben. Funktioniert ein Matrizensystem, spart das außerdem Zeit – meine eigene und die des Patienten. Hier sind wir auch beim Punkt der Patientenzufriedenheit und des Praxisimages. Patienten sind heute gut informiert, googeln, holen sich unterschiedliche Meinungen ein, vergleichen. Und sie tauschen sich gegenseitig aus – bei Zufriedenheit wie auch Unzufriedenheit. Wir setzen folglich alles daran, unsere Patienten vollkommen zufriedenzustellen – auch durch bewusste Materialentscheidungen.

Ultradent Products
Infos zum Unternehmen



Das Teilmatrizen-Kit enthält das gesamte Halo System mit Ringen, Matrizenbändern, Keilen und einen praktischen Karussellspender.



MEIN FAZIT ZU HALO

Halo ist schnell anwendbar. Es ist effizient, ermöglicht qualitativ hochwertige Füllungen und ist äußerst komfortabel, für Behandler wie Patient. Eine klare Entlastung und daher Weiterempfehlung.

(Dr. Verena Freier)

PRAXIS-UPDATE MIT NEUEN BEHANDLUNGS- GERÄTEN

Ein Beitrag von Maria Reitzki

Planmeca Oy
Infos zum
Unternehmen



© Helge Pielenz



INTERVIEW III Helge Pielenz ist seit 2013 als Zahnarzt in Rostock niedergelassen. Die Praxis hatte er samt Ausstattung von seinem Vorgänger übernommen. Nach einigen Jahren der Selbstständigkeit hat er 2021 seine in die Jahre gekommene Praxisausstattung ersetzt und in moderne Geräte investiert. Helge Pielenz berichtet im Interview aus Behandlerperspektive, was sich für ihn durch die Modernisierung verändert hat.

Herr Pielenz, warum war 2021 der richtige Zeitpunkt für eine Modernisierung Ihrer Praxisausstattung?

2013 hatte ich eine wirklich gut ausgestattete Praxis übernommen und die Behandlungsgeräte wären jetzt bald 30 Jahre alt gewesen. Sogar Reparaturen waren immer noch möglich, doch irgendwann wurden der Service und die Reparatur für diese Geräte eingestellt. Als meine letzte alte Einheit irreparable Schäden hatte, musste ich mich der Modernisierung zwangsläufig stellen.

Wie sind Sie den Wechsel Ihrer Geräte angegangen? Das war eine glückliche Fügung: Zufällig fiel mir ein Angebot von einem Dentaldepot in die Hände, dem ich nicht widerstehen konnte. Es war ein komplettes Praxisausstattungspaket von Planmeca, bestehend aus zwei Behandlungseinheiten, DVT, Röntgengerät, Software und allem, was ich in meiner klassischen Einbehandlerpraxis benötige. Die kompetente Beratung bei mir vor Ort hat mich ebenfalls überzeugt. Der Austausch der Geräte hat wunderbar geklappt – ich habe großes Glück gehabt mit dem gesamten Angebot.



© Helge Pielenz

Haben Sie keine weitere Recherche bei der Wahl Ihrer Geräte betrieben?

Aufgrund des Aktionspakets bin ich auf Planmeca aufmerksam geworden und die Renovierung war so wieso dringend fällig. Doch das war lediglich der letzte Tropfen, der zu meiner Wahl geführt hat. Planmeca war mir schon immer ein Begriff: Bereits in meiner Assistenzzeit hat mein damaliger Chef immer von Planmeca geschwärmt. Daraufhin hatte ich mich eingelese und gesehen, dass das Unternehmen aus Finnland kommt

AERA

**EINFACH.
CLEVER.
BESTELLEN.**

**Deutschlands größte Preis-
vergleichs- und Bestellplattform
für Dentalprodukte**



Über 1,8 Mio Angebote und
350 Lieferanten mit einem Login



Preisvergleich auf Ebene der
kleinsten Mengeneinheit



Zeit und Geld sparen mit dem
automatischen Warenkorboptimierer



Einfache und
effiziente Warenwirtschaft

aera-online.de

und ganz verlässliche Geräte baut. Das nächste Mal bin ich bei einem Kollegen, der Mund-Kiefer-Gesichtschirurg ist, auf ein DVT von Planmeca gestoßen. Im Rahmen seines Implantologiekurses durfte ich an dem Gerät arbeiten und war direkt überzeugt.

Wie haben Sie Ihren Einstieg ins 3D-Röntgen erlebt?

Wir arbeiten viel implantologisch und endodontologisch – dafür war das 2D-Röntgen nicht mehr optimal. Das DVT ProMax 3Ds liefert sehr gute Bilder und hat einen speziellen Endo-Modus. Beides hilft mir sehr bei der Diagnose und auch in der Behandlungsplanung. Dank 3D-Verfahren kann ich jetzt unbehandelte Kanäle oder Fehlbehandlungen erkennen, die ich zweidimensional nicht gesehen hätte – zum Beispiel eine Via falsa in den Wurzelzwischenraum hinein. Die Patienten sind dann so glücklich, dass sie endlich den Grund erfahren haben, warum sie ein Zahn schon seit Langem schmerzt, und lassen ihn beruhigt behandeln. Komplizierte Fälle werte ich immer gemeinsam mit den Patienten am großen Bildschirm aus. Wenn sie es selbst anschaulich gesehen haben, gehen sie besser informiert in die Therapie und sind der Behandlung gegenüber viel aufgeschlossener. Da das Gerät dank Low-Dose-Modus mit geringster Strahlung arbeitet, habe ich immer ein gutes Gefühl gegenüber meinen Patienten. Wir sind mit dem DVT in ein ganz neues Level der Röntgentechnik aufgestiegen.

Welche Rolle spielte das Produktdesign bei Ihrer Entscheidung?

Mir hat das Schwebestuhl-Design der Einheiten schon immer gefallen. Das stellt sich auch in der Praxishygiene als vorteilhaft heraus: Der Boden ist leichter zu wischen und auch aus ergonomischen Gesichtspunkten ist das Design von Vorteil. Fast alle Patienten schwärmen vom Ultra-Relax-Polster: Sie liegen sehr gerne darauf und sind sichtlich begeistert. Auf meinen alten Behandlungseinheiten kommt das nicht vor, aber beim Planmeca-Polster aus Memoryschaum höre ich ständig, wie bequem der Stuhl sei!

Sie hatten noch eine alte Einheit in Ihrer Praxis – Was passiert jetzt damit?

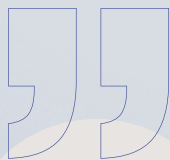
Ja, sie ist Baujahr 1992 und darf jetzt in den Ruhestand! Als Ersatz habe ich mich für eine Planmeca Compact i Classic entschieden. Ich habe nun ein Jahr lang erfolgreich an den neuen Planmeca-Einheiten gearbeitet und bin überzeugt von ihnen: bis dato kein Tag Ausfall. Daher freue ich mich jetzt schon auf die neue Planmeca-Einheit, die demnächst eingebaut wird. Die wird dann – wie alle anderen Geräte auch – mit der Planmeca-Software Romexis verbunden. So haben wir ein stimmiges All-in-one-System, das zudem logisch aufgebaut, leicht erlernbar und intuitiv bedienbar ist – also absolut stressfrei.

Abschließend gefragt: Was begeistert Sie besonders am Planmeca-System?

Vor allem die Ergonomie. Auch vom Hygienekonzept der Einheiten mit automatischen Reinigungsprogrammen und anschließender Dokumentation der Spülvorgänge bin ich vollkommen überzeugt: Alles reinigt sich von allein und wird auch noch protokolliert. Das gibt uns enorme Sicherheit in der Hygiene. Zudem gefallen mir die digitalen Erweiterungen: Ganz einfach per USB kann ich beispielsweise den Intraoralscanner Emerald an die Einheiten anschließen. Wir werden unsere Praxis jetzt Schritt für Schritt weiter digitalisieren und komplett auf Planmeca umstellen. Ich bin wirklich sehr zufrieden!

Der Planmeca Vertrieb Deutschland läuft über NWD.

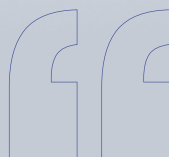
Weitere Informationen unter: www.nwd.de



Rückenprobleme ade!

Seitdem wir die neue Einheit haben, habe ich keine Rückenprobleme mehr! Ich habe noch den direkten Vergleich zu meiner letzten alten Einheit und daran behandelt man einfach anders: mit vorgebeugtem Oberkörper und leicht verdrehtem Rücken ... Die Ergonomie ist an den Planmeca-Einheiten einfach besser und vielleicht ist das schon das Quäntchen, das den Unterschied ausmacht und den Rücken entlastet. Aufrecht und etwas erhöht zu sitzen und Beinfreiheit zu haben – das spielt alles zusammen.

(Helge Pielenz)



PRAXIS-
AKTIONSPAKET
KOSTENLOS ANFORDERN



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL- KOMPETENZ

Recyceltes Zahngold bedeutet: weniger Goldabbau. Und damit weniger Raubbau am Regenwald.

Machen Sie es daher wie viele Praxen – motivieren auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling.

Schon heute verwenden wir für die Produktion unserer Edelmetall-Dentallegierungen recyceltes Gold oder Gold aus konfliktfreien Quellen – ausnahmslos.

www.kulzer.de/zahngold

RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD
IHRER PATIENTEN. DAS SCHÜTZT
DEN REGENWALD.



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

Telefon: 0800 4372522 + Taste 3

E-Mail: zahngold@kulzer-dental.com

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

INTRAORALS SCAN für Beginners



Ein Beitrag von Dennis Becker (Flemming Dental)

HERSTELLERINFORMATION /// Intraoralscanner verändern die Zahnmedizin und gelten als Treiber für die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis. Doch wie gelingt der Einstieg? Die Laborgruppe Flemming ist seit Jahren auf digitale Abläufe in der prothetischen Zahnmedizin spezialisiert. Mit dieser Erfahrung unterstützt das Unternehmen deutschlandweit Zahnarztpraxen beim Etablieren des Intraoralscanners in den Praxisalltag – von der Beratung zu den verschiedenen Intraoralscannern, über individuelle Wirtschaftlichkeitsberechnungen, den Kauf des Scanners bis hin zum Support in der täglichen Anwendung sowie Praxistrainings.

Moderne Intraoralscanner eröffnen mit vielseitigen Softwaretools eine neue Welt an Diagnose-, Planungs- und Therapiemöglichkeiten. So wird der Intraoralscanner zum Schlüssel für die Digitale Zahnmedizin. Wer in die Technologie einsteigen möchte, ist mit einem professionellen Partner gut beraten. Die Spezialisten der Flemming Gruppe unterstützen beim Einstieg in die digitale Zukunft der Zahnarztpraxis und begleiten mit umfassendem Support durch das Technologiezentrum Flemming Tec dabei, neue Prozesse erfolgreich zu etablieren. Bei vielen Praxen, die die Anschaffung eines Intraoralscanners in Erwägung ziehen, ergeben sich die folgenden drei Fragen:

1 → Wie genau und präzise sind Scanergebnisse aus dem Intraoralscanner?

Moderne Intraoralscanner sind nicht nur angenehm klein, sondern integrieren fein ausgefeilte Technologien. Präzision und Genauigkeit der digitalen Abformung stellen damit kaum eine Hürde mehr dar. In vielen Studien wurde validiert, dass die Genauigkeit der meisten modernen Intraoralscanner mindestens identisch mit der einer klassischen Präzisionsabformung ist. Beinahe alle am Markt verfügbaren Scanner haben eine völlig ausreichende Genauigkeit für Einzelzahnversorgungen, Brücken, Einzelzahn-Implantatarbeiten oder Ganzkieferscans.

Ergibt sich eine Zeit- und Kostenersparnis aus dem Intraoralscanner-Einsatz?

Grundsätzlich kann gesagt werden, dass ein präziser Ganzkieferscan zwei bis drei Minuten dauert, inklusive Gegenkiefer und Bissnahme. Für eine realistische Wirtschaftlichkeitsberechnung ist die Scandauer jedoch nur

2

NER

begrenzt aussagekräftig. Hierbei sollte der komplette Workflow betrachtet werden, denn es spielen viele Faktoren eine Rolle, z. B. Zeitersparnis durch Datentransfer (kein Versand der Abformung bzw. des Modells), Materialersparnis (keine Alginate, Abformlöffel, Gips etc.), reduzierte Fehlerquote, einfache Reproduzierbarkeit, vielseitige Anwendung, neue, wirtschaftliche Prozesse etc. Zudem ergibt sich aus der großen Indikationsbreite eines modernen Intraoral-scanners die konkrete Möglichkeit einer kurzfristigen Amortisation.

3

Wie gelingt der Einstieg?

Der Kauf eines Intraoral-scanners ist eine gute, zukunftsorientierte Entscheidung. Gleichwohl sind angesichts der Vielfalt von Verfahrensweisen diverse Aspekte zu beachten. Die folgende Checkliste dient hier als Überblick:

Checkliste

Einstieg in die Arbeit mit dem Intraoral-scanner

- Betrachten Sie verschiedene Systeme und bedenken Sie: Intraoral-scanner ist nicht gleich Intraoral-scanner. Das Gerät sollte zu Ihnen und Ihrer Zahnarztpraxis passen.
- Achten Sie bei einem Vergleich der Systeme nicht nur auf den Preis, sondern primär auf Technologie und Leistungsportfolio.
- Beginnen Sie mit einer Analyse der Istsituation in Ihrer Zahnarztpraxis. Machen Sie eine Bestandsaufnahme und erfassen Sie bereits digitalisierte Prozesse.
- Fragen Sie! Informieren Sie sich bei dentalen CAD/CAM-Experten.
- Sprechen Sie mit Ihrem Dentallabor, sodass Schnittstellen abgestimmt werden können.
- Prüfen Sie die Infrastruktur Ihrer Zahnarztpraxis (z. B. Schnelligkeit des Internetanschlusses, Serverstruktur etc.). Holen Sie sich ggf. Hilfe und nutzen Sie das Know-how von Experten.
- Es gibt verschiedene Förderprogramme. Informieren Sie sich über Investitionsunterstützungen (Digitalisierungsfonds).

Weiterführende Infos auf: www.flemming-digital.de
oder Telefon: 0800 5226701



Praxisumsatz erhöhen?

Jährliche Profitsteigerung um Ø 22 Tsd. € pro Jahr/ Zahnmediziner:in mithilfe eines intelligenten Terminmanagements

40 %

der Terminausfälle verringern

+ 12

neue Patient:innen pro Monat/ Zahnmediziner:in



Jetzt scannen:



Jetzt mehr erfahren:
doctolib.info/zahnarzt

Quo vadis,

Pluradent und dental bauer?

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

HERSTELLERINFORMATION /// Die dentalen Fachhändler Pluradent und dental bauer genießen aufgrund ihrer modernen Portfolios und umfangreichen Dienstleistungen seit vielen Jahren hohe Anerkennung in zahnärztlichen Praxen, Zahnkliniken und zahntechnischen Laboratorien. Nun ist der Schulterschluss der beiden Dentaldepot-Größen vollzogen, die Übernahme von Pluradent durch dental bauer perfekt. Ein Überblick über die Kompetenzbündelung durch die Fusion und die daraus resultierenden Synergieeffekte für die Kunden.

Ab 1. Februar 2023 werden Pluradent und dental bauer einheitlich unter dem Namen dental bauer auftreten. Dank des fachlichen Zuwachses im Kollegium sowie der zusätzlichen Standorte erhöht dental bauer seine Präsenz und baut diese bundesweit flächendeckend für seine Kunden aus. „Dentale Kompetenz bündeln, Identität bewahren und Nutzen stiften“ lautet das Credo, unter dem das Team fortan gemeinsam antritt. Der Name wird sich für einige ändern, das Leistungsniveau bleibt jedoch gewohnt zuverlässig und kundenorientiert: „Der Benefit für un-

„Gemeinsam stark“ lautet daher nicht nur das Credo der Zusammenführung zweier Größen der Dentalbranche – es ist ein Gewinn für die Mitarbeiter und vor allem die Bestands- und Neukunden, die vom Zusammenschluss profitieren werden.



Jörg Linnweh, Geschäftsführer
bei dental bauer

© Nicky Hellfritsch – freshshots.de/photographie

sere Kunden und Geschäftspartner liegt vor allem darin, dass ihre bisherigen persönlichen Ansprechpartner dieselben bleiben, sie aber von einer deutlich erweiterten Plattform profitieren. Durch unseren Zusammenschluss entsteht ein noch dichteres Netzwerk für kompetente Beratung wie auch für sämtliche technische Serviceleistungen, welche zuverlässig Ausfallzeiten in Praxen und Laboratorien reduzieren. Diesen Servicegedanken verfolgen wir so konsequent wie kein anderes Unternehmen“, betont Jörg Linnweh, Geschäftsführer bei dental bauer.

Bündelung von Kompetenzen

Viele Kunden verband eine langjährige Geschäftsbeziehung mit der Pluradent, deren Name ab dem 1. Februar 2023 schrittweise aus der Außenkommunikation verschwindet. „Gemein-



dental bauer
Infos zum Unternehmen



© dental bauer

Unter dem Motto „Gemeinsam stark“ waren daher auch beide Unternehmen mit einem gemeinsamen Messestand im Rahmen der diesjährigen Herbstmessen vor Ort, um im Austausch und dem persönlichen Gespräch alle Fragen und Anliegen der Kunden und Geschäftspartner zu beantworten.

sam freuen wir uns darauf, die bestehenden Geschäftsverbindungen mit der Zuverlässigkeit von dental bauer fortzuführen, auszubauen sowie neue zu erschließen. Unsere hinzugewonnenen Kunden profitieren im besonderen Maße von den Synergieeffekten, denn alle bisherigen Funktionen werden nun unter einem Dach gebündelt“, verspricht Jörg Linneweh. Unter dem Motto „Gemeinsam stark“ waren daher auch beide Unternehmen mit einem gemeinsamen Messestand im Rahmen der diesjährigen Herbstmessen vor Ort, um im Austausch und dem persönlichen Gespräch alle Fragen und Anliegen der Kunden und Geschäftspartner zu beantworten. Nach der überaus positiven Resonanz auf die Präsenz von Pluradent und dental bauer wird das vereinte Team auch zur bevorstehenden IDS 2023 gemeinsam den Messestand betreuen.

Doppelte Power für Existenzgründer

Von dem vergrößerten Spezialisten-Netzwerk durch die Fusion profitieren zudem insbesondere Gründungswillige: Das modular aufgebaute Spektrum aus Beratungs- und Serviceleistungen in puncto Standortanalyse, Finanzierung, Praxisplanung und -einrichtung, Marketing, Personal und vielem mehr steht in Form von branchenerfahrenen Praxisplanern, kompetenten Existenzgründungsberatern und qualifizierten Partnern den Niederlassungswilligen beratend sowie tatkräftig zur Seite und begleitet sie von Anfang bis Ende gewohnt professionell. „Unsere neuen qualifizierten Pluradent-Kollegen verstärken nicht nur zahlenmäßig unsere bereits bestehende Fachkompetenz, sondern bedeuten auch einen gewinnbringenden Zuwachs für unser Netzwerk – darauf sind wir sehr stolz“, betont Jörg Linneweh.

Fazit

„Gemeinsam stark“ lautet daher nicht nur das Credo der Zusammenführung zweier Größen der Dentalbranche – es ist ein Gewinn für die Mitarbeiter und vor allem die Bestands- und Neukunden, die vom Zusammenschluss profitieren werden.

ANZEIGE



Digitale Lösungen für digitale Zeiten

scanbarer Bissgabelträger



1

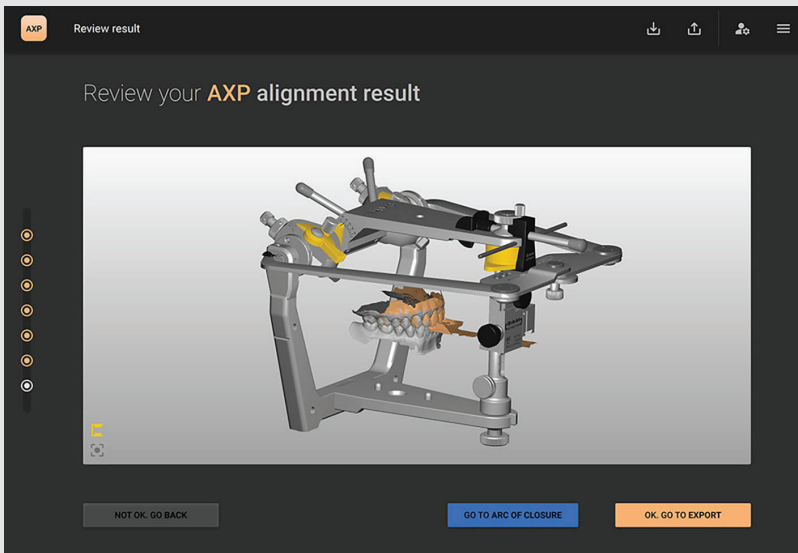
AxioPrisa – Der AxioQuick Transferbogen mit dem digitalisierbaren AxioPrisa Bissgabelträger.

Ein Beitrag von Julius Lorbiecki

HERSTELLERINFORMATION /// Die Zahntechnik ist im Umschwung und bedarf innovativer Lösungsansätze, um die gewohnte Präzision der Vergangenheit in die Neuzeit fortlaufend erhalten zu können. Die Errungenschaften der vergangenen Jahrzehnte sind Wegbereiter für die Entwicklung und Einführung neuer Technologien: Der digitalisierbare Bissgabelträger AxioPrisa ermöglicht die digitale Aufzeichnung der Referenzebene des Patienten und AxioSnapMount gewährleistet eine direkte Umsetzung in gedruckte Modelle.

Die Erfassung von Patientenebenen und deren Umsetzung in Laboren verändert sich weltweit rasant. Mit der Einführung der DVT-Technologie wurde ein Meilenstein erreicht, der die Dentalchirurgie in neue Sphären versetzte und mit der Vermessung der Gewebestrukturen neue Anhaltspunkte für die chirurgische Planung lieferte. Jahre später wurden auf

Fotogrammetrie basierende Scanner entwickelt. Durch die Vermessung der Gesichtsformen können diese auf die Oberkieferpositionen schließen, womit eine zusätzliche Möglichkeit für die digitale Erfassung der Patientenebenen geboten wird. Beide Verfahren sollten aber in ihrem Aufwand – gleichermaßen für Patienten und Behandler – nicht unter-



Axioprisa Software – Fertig ausgerichtete Modelle werden zur Kontrolle im virtuellen Artikulator angezeigt, um die richtige Position zu kontrollieren.

2



Hier gibt's mehr **Bilder.**

schätzt werden. Zusätzlich ist die Integration dieser Technologie auch eine Kostenfrage: Nicht bei allen Patienten wird deren Nutzung von der Versicherung abgedeckt, und gerade innovative Verfahren sind meistens deutlich teurer als etablierte Techniken. Aufgrund fehlender kostengünstiger und unkompliziert durchführbarer Alternativen gab es immer eine Lücke in der Erfassung der Patientenebenen. Bissregistrare oder Vestibulärscans lassen zwar Rückschlüsse auf die maximale Interkuspitation zu, jedoch fehlt die Neigung und Position des Oberkiefers im Arti-

kulator. Dieses Hindernis birgt eine der Hauptfehlerquellen in der Erstellung der CAM-Arbeiten und sorgt zudem für eine hohe Zahl an notwendigen Nacharbeiten.

Fehlerquelle Interoralscanner?

Der nächste Schritt in der digitalen Erfassung von Patientendaten findet aktuell mit der Weiterentwicklung der Intraoralscantechnologie statt: Kleiner, handlicher, schneller und genauer sind

Foto: © SAM® Präzisionstechnik

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 5-8 Minuten Zeitbedarf pro White Spot oder Kariesläsion
- Schmerzfreie, delegierbare Leistungsposition
- Mehr als 200 wissenschaftliche Studien
- Biologische Remineralisierung statt invasiver Therapie

zantomed
www.zantomed.de



Der scanbare Bissgabelträger **AxioPrisa** wird an dem herkömmlichen Gesichtsbogen angelegt und mit einem Intrapralscanner aufgenommen.

sie geworden – zumindest versprechen die Hersteller das auf ihren Websites. Was erwartet den Nutzer jedoch, wenn er die gewonnenen Daten nicht in den richtigen Patientenbezug setzen kann? Abhilfe verspricht ein scanbarer Bissgabelträger (Abb. 1), der mithilfe herkömmlicher Transfer- und Gesichtsbögen nutzbar wird. Die scanbare Unterseite des Bissgabelträgers, die vom Transferbogen bis zum Oberkiefer aufgezeichnet wird, ermöglicht die Bezugsherstellung zur Patientenebene. Unterschiedliche Modellherstellungssysteme konzentrieren sich auf unterschiedliche Ebenen. So nutzt die SAM Präzisionstechnik beispielsweise die Frankfurter Horizontale zur Datenerhebung. Die Fokussierung auf die unterschiedlichen Ebenen wirkt sich dementsprechend auf die Arbeiten aus. Wenn sich die Behandler für eine CAD/CAM-Lösung entscheiden, werden die gedruckten Modelle im Artikulator zur Schaffung einer Bezugsebene einartikuliert – diese Positionierung dient im weiteren Prozess als stetige Kontrollinstanz. Die Übertragung von Intraoralscans in analoge Form erfolgt meistens zu Beginn in der Modellherstellung. Problematisch ist allerdings, dass die Übertragung der gedruckten Modelle in den meisten Fällen nicht zu 100 Prozent der wirklichen Patientensituation entspricht. Der Nachvollzug der Fehlerquellen innerhalb des gesamten Workflows gestaltet sich dann aber meistens schwierig.

Patientensituation sinnvoll digitalisieren

Um potenzielle Fehlerquellen zu vermeiden, sollte die Patientensituation direkt in den Scandaten integriert werden. Möglich ist das mit dem AxioPrisa Bissgabelträger, der die Scans anatomisch in den virtuellen Artikulator platziert (Abb. 2). Beim Intraoralscan werden gewohnheitsmäßig Ober- und Unterkiefer gescannt. Aus einem Vestibulärsan ergibt sich dann beispielsweise mithilfe eines Registrats oder einer maximalen Interkuspidation die Position der beiden Kiefer zueinander. Der analoge Gesichtsbogen wird mit dem AxioPrisa Bissgabelträger und dessen scanbarer Unterseite ergänzt. An dem Bissgabelträger wird die Einwegbissgabel AxioJig (Abb. 3) befestigt, die als Bindeglied zwischen Transferbogen und Patienten fungiert.



AxioSnapMount – Fertig montierte Modelle im AxioSnapMount-System.

Der Bissträger wird auf den Inzisiven aufgesetzt und deren Position mit Bissregistrationsmaterial fixiert, sodass beim Scansvorgang keine Bewegung die Position verfälschen kann. Der Scansvorgang wird gewohnt durchgeführt und die Scans werden im STL- oder PLY-Dateiformat exportiert. Um die daraus gewonnenen Daten nun für jedes CAD-Programm nutzbar zu machen, werden diese in die AxioPrisa Software eingepflegt und gematcht. Der Vorgang ist so gestaltet, dass man nach wenigen Schritten optimierte Scandateien erhält und diese weiter nutzen kann. Das Matchen mit dem gesamten Workflow umfasst lediglich drei Einzelschritte und wird auch von ungeübten Nutzern in weniger als fünf Minuten absolviert, geübte CAD/CAM-Techniker sind hier jedoch schneller.

3D-Druckmodelle eins zu eins übertragen

Es erscheint simpel und doch einleuchtend, die Dateien so auszurichten, dass der Patientenbezug im Workflow dauerhaft präsent ist. Das gewährleistet die fehlerfreie Übertragung der Bezugsebene. Nach der Ausrichtung kann direkt mit der Konstruktion der digitalen Restauration begonnen werden, ohne die

Modelle vorher drucken zu müssen. Im analogen Herstellungsprozess wäre der Ebenenbezug vorab hergestellt worden – das fehlt im digitalen Workflow. Doch Abhilfe ist auch hier geschaffen worden: Die Software AxioSnapMount ermöglicht den Druck der Scans, ohne einen Ebenenverzug zu riskieren. Dafür werden die 3D-Druckmodelle eins zu eins aus der digitalen Form in den Artikulator übertragen (Abb. 4). Das Konzept sieht eine Kombination aus einer Software sowie Hardwaremodulen vor. Die Software bereitet das Modell mit einem passend ausgerichteten Sockel für den Druck vor. In den druckbaren Sockel sind Aussparungen für Halteelemente und Fixierelement eingelassen, die zur Befestigung einer Montageplatte dienen. Statt Artikulationsgips kommen hier unterschiedlich hohe Aluminiumblöcke zum Einsatz, die den Freiraum zwischen Artikulator und Montageplatte mit dem befestigten Modell überbrücken. In die Aluminiumblöcke sind Magnete eingefasst, die die Montageplatte halten und einen schnellen Modellwechsel ermöglichen. Alle Einzelteile sind darauf ausgelegt, per Magnet oder per Klick-Befestigung miteinander verbunden zu werden, sodass kein zusätzliches Material benötigt wird. Hiermit können eine lange Arbeitsvorbereitung in der Gipsküche sowie umständliche Übertragungswege vermieden werden. Die Software errechnet je nach Patientensituation die bestmögliche Druckhöhe und bietet

zudem eine Auswahl an unterschiedlichen Montageplatten sowie Distanzsockeln. Besonders praktisch: Sind bestimmte Elemente nicht verfügbar, können diese einzeln in der Software „abgewählt“ werden.

Modellherstellung komplett digital

Man sieht also, dass Lücken zwischen der analogen und digitalen Modellherstellung immer mehr geschlossen werden. Ein akkurater und sogleich komplett digitaler Weg wird damit unkompliziert möglich. Mit den beiden Softwarelösungen AxioPrisa und AxioSnapMount der SAM Präzisionstechnik werden Abläufe optimiert und der Arbeitsaufwand verringert. Zugleich bewegt man sich mit arbeits- und materialsparenden Abläufen mit dem Trend der Zeit.

INFORMATION ///

SAM® Präzisionstechnik GmbH

Tel.: +49 89 8006540

www.sam-dental.de

ANZEIGE

ChairsideCAD
Single-Visit-Restaurationsdesign

exocad

Beim Malen finde ich zu innerer Ruhe. Genauso entspannt ist das Designen von Inhouse-Kronen mit ChairsideCAD – in wenigen Klicks.

Dr. Fariba Zolfaghari
Zahnärztin und
Landschaftsmalerin

UNSER ANTRIEB:
LEIDENSCHAFT

Imagine the **CAD**ABILITIES

Materialkosten in Krisenzeiten einsparen



Angesichts steigender Energiepreise und hoher Inflation stehen Zahnarztpraxen vor der Frage: Wo können wir einsparen, um in der Krise wirtschaftlich stark zu bleiben? Da Heiz- und Personalkosten keine wirklichen Optionen sind, wären Materialkosten eine gute Möglichkeit. Trotz steigender Preise ergeben sich mit dem richtigen Bestellworkflow und der Nutzung von Preisvergleichs- und Bestellplattformen wie AERA-Online Einsparpotenziale von bis zu 50 Prozent. AERA-Online bietet Einkäufern nicht nur eine tagesaktuelle Preistransparenz, sondern auch eine direkte Vergleichbarkeit Tausender Angebote. Zusätzliche Bestellfeatures sorgen für eine effiziente Abwicklung, und einen persönlichen Ansprechpartner gibt es ebenfalls. Wer die volle Stärke der Plattform nutzen und das Optimum aus seiner Bestellung herausholen will, macht es sich einfach: Schnell die gewünschten Produkte auf den Merkzettel gesetzt, die benötigten Mengen ergänzt und dann der Klick auf den Warenkorb-optimierer. AERA-Online ermittelt daraufhin sekundenschnell den günstigsten Preis für die Bestellung – ganz ohne große Vorleistung der Anwender. Und für alle, die neben einem effizienten Einkauf auch eine einfache digitale Lagerführung ohne großen Zeit- und Investitionsaufwand suchen, bietet AERA-Online in Kürze eine Online-Bestandsführung – modern, clever und komplett kostenfrei.

AERA-Online • Tel.: +49 7042 3702-0 • www.aera-online.de

exocad's ChairsideCAD wird mit Best of Class Technology Award ausgezeichnet

Die exocad GmbH (ein Unternehmen von Align Technology, Inc.) gewinnt mit der CAD/CAM-Software ChairsideCAD zum vierten Mal in Folge den prestigeträchtigen Best of Class Technology Award 2022 der Cellerant Consulting Group. Mit diesem Award soll auf Hersteller aufmerksam gemacht werden, die mit ihren Lösungen die Workflows in Zahnarztpraxen heute sowie in Zukunft prägen. Die benutzerfreundliche CAD-Softwareplattform ChairsideCAD wurde mit dem Ziel entwickelt, den Designprozess für Zahnärzte zu vereinfachen und gleichzeitig schneller und präziser zu gestalten. ChairsideCAD basiert auf der Laborsoftware DentalCAD von exocad und ist die erste komplett offene CAD-Softwareplattform für Single-Visit-Dentistry. Die Software führt Anwender Schritt für Schritt durch den gesamten intuitiven Design-Workflow. Zudem lassen sich eine Vielzahl von Geräten ganz einfach integrieren und Daten können nahtlos zwischen Zahnärzten und Laboren ausgetauscht werden.



Infos zum
Unternehmen



exocad

ChairsideCAD 3.0 Galway

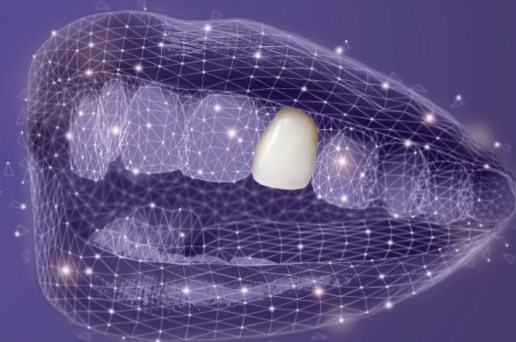


Bild: © exocad

exocad GmbH • Tel.: +49 6151 6294890 • www.exocad.com

Landingpage
Zahngold



Umweltschutz und Patientenbindung via ZAHNGOLD-KAMPAGNE

Kaum ein Thema ist derzeit in allen Bereichen des täglichen Lebens so präsent wie Nachhaltigkeit. Ressourcen schonen, bewusst handeln, nachhaltig interagieren – hier lässt sich auch in der Praxis an vielen Stellen ansetzen. Eine davon betrifft das Thema Zahngoldrecycling. Schließlich ist die Umweltbilanz von recyceltem Gold deutlich besser als von Gold, das aus Minen oder Bergwerken stammt. Diese Fakten sind sicherlich den wenigsten Patienten bekannt und gehören deshalb kommuniziert – Kulzer macht genau dies seit Beginn dieses Jahres und trifft damit den Nerv der Zeit, wie die bisherige Resonanz erkennen lässt.

„Mit der Kampagne zum Zahngold-Recycling möchte Kulzer noch stärker für das Thema sensibilisieren: Im Jahr 2019 wurden wir auf eine Studie der Hochschule Pforzheim zum Thema Gold-Recycling aufmerksam. Uns hat dabei der deutliche Unterschied im Hinblick auf den CO₂-Fußabdruck zwischen recyceltem Gold und jenem Gold überrascht, das aus Primärquellen abgebaut wurde“, erklärt Joerg Faller, Teamleiter Vertriebs-Support Deutschland bei Kulzer.

Aus diesen Erkenntnissen wurden zeitnah Ableitungen für die praktische Umsetzung definiert, denn als Hersteller von Edelmetall-Dentallegierungen hat das Unternehmen ein großes Interesse an der Rückführung der darin enthaltenen Edelmetalle in den Rohstoffkreislauf. Faller führt dazu weiter aus: „Für uns war damit sofort klar, dass jede recycelte Krone oder Brücke und jedes Gramm edelmetallhaltige Feilung einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leistet und wir als Unternehmen dazu etwas beitragen wollen.¹ Hinzu kamen die Studienergebnisse der apoBank aus dem Jahr 2021 zum Thema Nachhaltigkeit und soziales Engagement bei Ärzten und Apotheken.² Neben unserer hohen Motivation, Zahngold zu recyceln, war für uns aber genauso wichtig, den Aufwand für ein nachhaltiges Handeln machbar zu gestalten. Daher stellen wir den Praxen kostenfrei ein attraktives Aktionspaket zur Verfügung, mit dem sofort mit der Sammlung von Zahngold beginnen können.“

Gemeinsam Gutes tun und das eigene Praxisimage mit dem Thema Nachhaltigkeit verbinden – dies ist im Rahmen der Kulzer Zahngold-Aktion möglich. Praxen sind herzlich eingeladen, sich auf der Landingpage zum Thema Zahngoldrecycling detailliert zu informieren.



Joerg Faller ist seit mehr als 30 Jahren Teamleiter Vertriebs-Support Deutschland bei Kulzer und verantwortet den Bereich Edelmetall-Recycling.

Kulzer GmbH • Tel.: 0800 4372522 + Wahltaaste 3 • www.kulzer.de/zahngold

Quellen:

1 https://www.hs-pforzheim.de/news_detailansicht/news/gute_noten_fuer_recycling_gold

2 <https://newsroom.apobank.de/documents/apobank-studienachhaltigkeit-in-praxen-und-apotheken-415415>

Infos zum Unternehmen





Relaunch: Aus *Implantologie Journal* wird IJ

Seit 26 Jahren ist das *Implantologie Journal* das Fachmagazin für den implantologisch tätigen Zahnarzt. Gleichzeitig bietet es als Mitglieder-magazin der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse aus der Wissenschaft mit CME-Beiträgen und Fortbildungsmöglichkeiten. Mit dem Kick-off ins Jahr 2023 erhält das *Implantologie Journal* nun einen neuen Anstrich. Dabei werden moderne Lesegewohnheiten, Zeitgeist und die zurecht hohen Ansprüche der Leserschaft in einem neuen innovativen Layout verdichtet: Die asymmetrische Optik bietet neue visuelle Entfaltungsmöglichkeiten, sorgt für eine spannungsreiche Balance zwischen Text und Bild und führt das Auge des Betrachters noch besser durch die Seiten. Auch der Titel des Journals wurde auf die Wortmarke IJ reduziert

und ändert seine Farbigkeit von einem Gelbton zu einem modernen Auberginefarbton. Letzterer steht für optische Seriosität, ein stabiles Gleichgewicht und man sagt ihm nach, eine positive Wirkung auf die Gesundheit der Menschen zu haben.

Zudem rückt die Verknüpfung von Print und Online und die damit verbundene Crossmedialität innerhalb der Zeitschrift noch weiter in den Vordergrund als bisher. Dabei verstehen sich Print- und Online-Inhalte als Teamplayer, die sich gegenseitig den Ball zuspielen und die Leser dort informieren, wie und wo es ihnen beliebt: Ob beim Durchblättern der Printausgabe oder beim Scrollen im Netz. Überzeugen Sie sich selbst vom neuen Look & Feel. Die erste Ausgabe des refreshten *Implantologie Journal* erscheint Anfang Februar 2023.

Mit Preisvergleich Kosten senken

Die anhaltend steigenden Preise für Güter und Dienstleistungen sind vor allem der aktuellen Energiekrise und anhaltenden Lieferengpässen geschuldet. Wawibox hat als Anbieter eines kostenlosen Preisvergleichs und einer Online-Materialwirtschaft bei einer Untersuchung festgestellt, dass die Materialkosten und sonstiger Praxisbedarf unmittelbar von der Inflation betroffen sind – Tendenz steigend. Eine einfache Möglichkeit, diese Ausgaben zu senken, ist ein Preisvergleich. Auf wawibox.de können Preise von über 250.000 Dentalprodukten in Sekundenschnelle verglichen werden. Wawibox selbst ist unabhängig von Händlern und Depots, was Praxen einen flexiblen Materialeinkauf garantiert. Eine weitere Möglichkeit der Kostensenkung: Bestell- und Lagermenge an den eigenen Bedarf anpassen. Die durchdachte Materialwirtschaft Wawibox Pro unterstützt mit Bestandswarnungen, dass immer die richtige Produktmenge zum richtigen Zeitpunkt vorhanden ist.



Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 5204803-0

www.wawibox.de/pro



Infos zum Unternehmen

„Bestes Produkt“-Rating für Kettenbach Dental-Portfolio

Das amerikanische Institut „Dental Product Shopper“ lässt regelmäßig von versierten Zahnärzten bewährte und neue Dentalprodukte auf ihre klinische Tauglichkeit hin prüfen. Jüngst wurden die Produkte Panasil, Futar, Visalys CemCore, Visalys Temp und Silginat von Kettenbach Dental untersucht und mit dem „Bestes Produkt“-Rating bewertet. Dabei überzeugten die Abform- und Registrierungsprodukte Panasil, Futar und Silginat durch ihr einfaches Handling und die hohe Präzision.

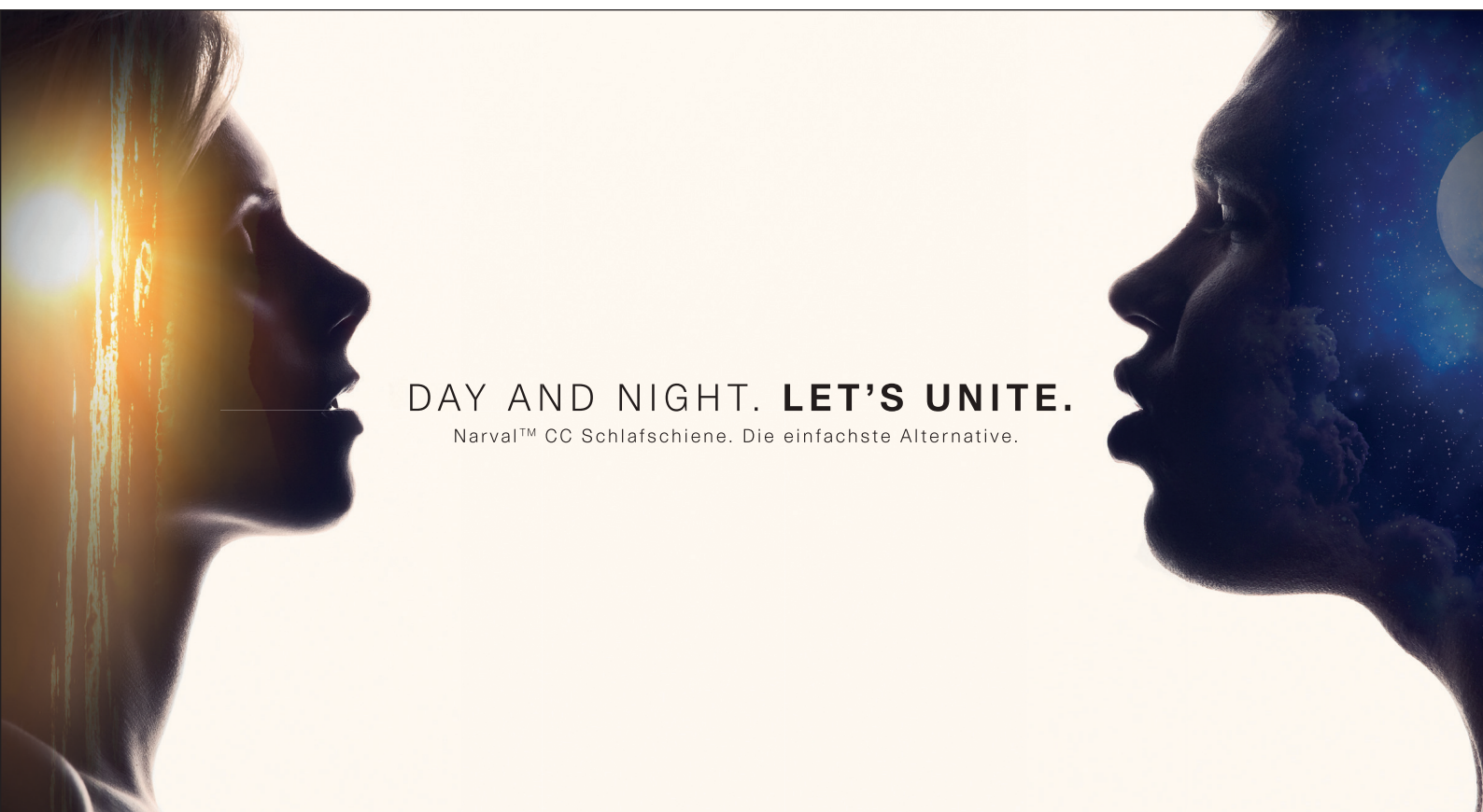
Ebenso überzeugend zeigten sich die beiden Komposit-Produkte Visalys CemCore und Visalys Temp im Praxistest. Das adhäsive Befestigungskomposit Visalys CemCore eignet sich für die definitive Befestigung aller dentalen Materialien und punktete auch mit seiner Zusatzindikation, der Erstellung von Stumpfaufbauten.

Visalys Temp ist ein Material zur Erstellung temporärer Kronen- und Brücken. Das multifunktionale Acrylat-Komposit sorgt für außergewöhnlich stabile und langlebige provisorische Kronen, Teilkronen, Brücken und Inlays. Seine hohe Bruchsicherheit führte im Praxistest zu signifikant weniger Reparaturen oder Nacharbeit.



Kettenbach GmbH & Co. KG • Tel.: +49 2774 705-0 • www.kettenbach-dental.de

ANZEIGE



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

Narval™ CC Schlagschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene


ResMed


 NWD


heißt ab dem 1. Februar 2023



Plandent

Ein Beitrag von Thomas Simonis

INTERVIEW /// Seit 20 Jahren gehört NWD Nordwest Dental zur Plandent Gruppe und trägt bis heute den traditionellen und in Deutschland bekannten Namen. Zum anstehenden Geschäftsjahreswechsel, am 1. Februar 2023, hat sich das leistungsstarke Fachhandelsunternehmen nun dazu entschlossen, seine Zugehörigkeit zum Mutterkonzern durch die Anpassung der Firmierung nach außen zu zeigen. Die Namensänderung symbolisiert dabei auch, dass das Unternehmen schon längst nicht mehr auf Nordwest beschränkt, sondern in alle Himmelsrichtungen gewachsen ist, wie Plandent Eigentümer Heikki Kyöstillä und NWD Geschäftsführer Alexander Bixenmann im Interview verraten haben.

Herr Kyöstillä, Herr Bixenmann, wie kommt es zu der Umbenennung des Firmennamens in Plandent?

Kyöstillä: Seit der Gründung im Jahr 1972 hat sich Plandent zum zweitgrößten dentalen Handels- und Serviceunternehmen in Europa entwickelt. Wir feiern in diesem Jahr unser 50-jähriges Bestehen. Seit 2002 vertritt uns unser Tochterunternehmen NWD in Deutschland, dem größten Dentalmarkt Europas. In dieser Zeit ist NWD zu einem der größten und leistungsfähigsten Handels- und Dienstleistungsunternehmen im deutschen Dentalmarkt geworden und ist heute das größte Unternehmen der Plandent Gruppe. NWD und Plandent gehören nun seit rund 20 Jahren zusammen. Dieses doppelte Jubiläum ist ein guter Zeitpunkt, diese Zusammengehörigkeit stärker zu betonen als bislang. Wir sind eine Unter-

nehmensfamilie und wollen darum auch einen gemeinsamen Namen tragen. In Deutschland sagt man dazu „Familiename“, soweit ich weiß.

Bixenmann: Die Frage ist ja naheliegend. Wenn man schon so lange zusammengehört wie Plandent und NWD fragt man sich natürlich, warum genau jetzt? Die Antwort ist recht simpel: Das Thema hatte sich bisher nie sinnvoll angeboten. Nun aber verändert sich der deutsche Dentalmarkt mit einer nie dagewesenen Geschwindigkeit. Schauen Sie sich die Konsolidierungsprozesse in allen Bereichen des Dentalmarktes an. Sie brauchen Größe und Stärke, um in diesem Markt zukunftsfähig zu sein. Auch unser Unternehmen NWD Nordwest Dental ist Teil dieser Veränderung. Wir sind in den vergangenen

Jahren stark gewachsen. Insbesondere in den Bereichen Technischer Kundendienst und Praxiseinrichtung haben wir eine flächendeckende Leistungsfähigkeit erreicht, die unsere früheren Möglichkeiten weit übertrifft. Wir sind heute deutschlandweit stark aufgestellt und fokussieren mit unserem Versprechen, einfach näher dran zu sein, eine regionale Kundennähe, die weit über die Himmelsrichtung unseres Namens *Nordwest* hinausgeht. Wir sind über diese namentlichen Wurzeln unseres Unternehmens hinausgewachsen. Wenn Sie so wollen, ist uns Nordwest einfach zu klein geworden und unsere 20-jährige Zugehörigkeit zur europäischen Plandent Gruppe ist nun ein willkommener Anlass, zu sagen: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, das stärker nach außen zu zeigen.



Heikki Kyöstilä
Eigentümer von
Plandent

Plandent unterstützt

**zahnärztliche Praxen und
Dentallabore in 13 Ländern
Europas. Gerade im
Handel bedeutet Größe
STABILITÄT und
SICHERHEIT.**

3 einfache
Lösungen für Ihre
Herausforderungen
im Seitenzahnbereich



Verlieben Sie sich
in Ihr nächstes
Restaurationsmaterial
von GC



everX Flow™
Fibre-reinforced flowable composite
for dentine replacement



G-aenial® Universal Injectable
High-strength restorative composite



EQUIA Forte™ HT
Cost-effective, long-term
restorative alternative

Erfahren
Sie mehr!



GC Germany GmbH

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



Since 1921
100 years of Quality in Dental



Alexander Bixenmann
Geschäftsführer bei NWD

Wir ändern unseren Namen, um die Zusammengehörigkeit mit Plandent deutlicher zu zeigen und unsere Position im Markt unabhängig von einer Himmelsrichtung – Nordwest – weiter auszubauen.

Was genau ist die Plandent Gruppe?

Kyöstilä: Plandent ist die Handelsgruppe der Planmeca Unternehmensfamilie. Wir sind in 13 europäischen Ländern aktiv und betreiben die größte dentale Lieferkette in ganz Nordeuropa. In den nationalen Märkten sorgen die Mitarbeitenden unserer jeweiligen Plandent Gesellschaften vor Ort für die zuverlässige und schnelle Lieferung von Qualitätsprodukten für den täglichen Dentalbedarf, für kompetenten technischen Kundendienst und zukunftsweisende medizintechnische Ausstattung in Zahnarztpraxen und Dentallaboren. In vielen Ländern Nordeuropas sind wir Marktführer.

Wenn Plandent eine 100%ige Tochter von Planmeca ist, liegt die Frage nahe: Warum betreibt ein dentalmedizinisches Industrieunternehmen eine Handelsgruppe?

Kyöstilä: Planmeca war 1971 der Anfang, das ist richtig. 1972 haben wir schon Plandent gegründet, weil wir zahnmedizinische Praxen auch mit Verbrauchsmaterial international führender Markenhersteller, technischem Service und Schulungen umfassender unterstützen wollten. Heute ist die gesamte Unternehmensfamilie noch sehr viel umfassender. Sie besteht aus den

bekanntesten Premiumherstellern Planmeca und KaVo, dem Dentalinstrumentenhersteller LM-Instruments, aus Planmed, unserem Spezialisten für Mammografie und orthopädische Bildgebung, OPUS Systemer, unserem norwegischen Spezialisten für Praxisverwaltungssoftware, dem kanadischen Möbelhersteller Triangle Furniture Systems, dem amerikanischen CAD/CAM-Spezialisten Planmeca E4D Technologies, dem spanischen Aligneranbieter HeySmile und natürlich der Plandent Handelsgruppe.

Insgesamt sind weltweit 4.500 Mitarbeitende für die Planmeca Unternehmensfamilie tätig. Unsere Größe und unsere vielfältigen Expertisen verleihen uns enorme Stärke, wenn wir die richtigen Fähigkeiten miteinander verbinden. Das meinen wir auch, wenn Planmeca und KaVo heute gemeinsam sagen: „Stronger together“.

Was Plandent und den damit verbundenen Dentalhandel betrifft, ist es essenziell, zu verstehen, dass wir europäisch aufgestellt sind. Plandent unterstützt zahnärztliche Praxen und Dentallabore in 13 Ländern Europas. Gerade im Handel bedeutet Größe Stabilität und Sicherheit. Das gilt heute mehr denn je. Globale Krisen erschüttern globale Lieferketten. Wir haben das in den letzten beiden Coronajahren gesehen, und wir sehen es auch heute, wo sich asiatische oder osteuropäische Entwicklungen auf die Lieferfähigkeit von Händlern und Herstellern weltweit auswirken.

Wir geben als Plandent eine europäische Antwort auf diese Herausforderungen. Gemeinsam sind wir viel stärker als einzelne nationale Handelsgesellschaften. Diese Stabilität hilft uns in den Märkten, in denen wir operieren. Auch dort gibt es ja viel eigene Dynamik. Deutschland ist hier ein gutes Beispiel. Kaum irgendwo sonst in Europa ist die Veränderungsdynamik aktuell so hoch. Wichtig zu verstehen ist, dass sich die nationalen Plandent Unternehmen immer auf die jeweiligen Strukturen vor Ort einstellen können. Direkte Nachbarmärkte sind in Europa teils sehr unterschiedlich strukturiert. Da gibt es stark ausgeprägte Kettenstrukturen oder viele unabhängige Kunden, große und eher kleinere Praxen und Labore, verschiedene Gesundheitssysteme, rechtliche und medizinische Rahmenbedingungen oder teilweise einfach stark unterschiedliche Besiedlungsdichten. Das ergibt schon große operative Unterschiede. Ganz zu schweigen von der eigentlichen Marktgröße. Deshalb sind Deutschland und NWD für Plandent so wichtig. Hier agieren wir im größten Dentalmarkt Europas, und vermutlich auch im anspruchsvollsten. Plandent operiert in unterschiedlichen Märkten mit starken Tochtergesellschaften, die sich dem nationalen Markt optimal anpassen können. Solche Strukturen sind flexibler als global einheitlich gesteuerte Unternehmen.

In unseren Märkten zu einer stabilen Handels- und Service-situation beizutragen, liegt im eigenen Interesse der ganzen Unternehmensfamilie. Beispielsweise für Planmeca und KaVo, die sich klar zum pluralistischen Fachhandel in Deutschland bekennen, um den technischen Service für unsere Kunden verlässlich sicherstellen zu können. Stabilität ist die Voraussetzung für hohe Qualität im Kundendienst, und Qualität ist der Kern aller unserer Bestrebungen.

Wird es außer der Umbenennung weitere Veränderungen für die deutschen Kunden der NWD geben?

Bixenmann: Nein. Das bestehende Unternehmen NWD bekommt einen neuen Namen: Aus NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG wird Plandent GmbH & Co. KG. Im Laufe der kommenden Wochen werden wir die Namensänderung schrittweise vorbereiten und schließlich zu unserem nächsten Geschäftsjahreswechsel am 1. Februar 2023 abschließen.

Die Menschen, Ansprechpartner und unsere Organisationsstruktur wie auch unser grünes Erscheinungsbild bleiben gleich. Wir bleiben dasselbe Unternehmen, das wir heute sind. Dazu gehört auch zukünftig, dass wir uns weiterentwickeln und den Marktbedürfnissen anpassen – das haben wir immer schon getan. Wachstum und Entwicklung sind normale Vorgänge in erfolgreichen Unternehmen.

Wir ändern unseren Namen, um die Zusammengehörigkeit mit Plandent deutlicher zu zeigen und unsere Position im Markt unabhängig von einer Himmelsrichtung – *Nordwest* – weiter auszubauen.

Wir sind das größte Unternehmen innerhalb der Plandent Gruppe, und der deutsche Markt ist der größte Dentalmarkt Europas. NWD vertritt Plandent hier seit 20 Jahren, und das bedeutet für uns und unsere Kunden bereits seit 20 Jahren:

Stabilität, Sicherheit und innovative Produkte und Services. Wir sind stolz darauf, ein Teil dieser großen und erfolgreichen Unternehmensfamilie zu sein. Wir wollen und werden als Unternehmensfamilie NWD/Plandent mit Planmeca und KaVo gemeinsam wachsen. Dazu gilt unser Fokus unseren eigenen Kunden und deren Bedürfnissen. Das hat uns in den vergangenen Jahren erfolgreich gemacht und wird uns auch in Zukunft leiten. Unsere Kunden erwarten einen zuverlässigen technischen Kundendienst, zukunftsorientierte Unterstützung bei der Investition in die eigene Praxis und das eigene Labor und schnelle, unkomplizierte Materialversorgung zu marktgerechten Preisen, und das ist unsere Kompetenz – heute mehr denn je.

Infos zum Autor



ANZEIGE

Abrechnung mit echter Intelligenz

Zusätzlich mit Factoring im Ausland

-  **Echtes Factoring mit 100 % Ausfallschutz**
-  **Sofortauszahlung in Echtzeit**
-  **Für Sie persönlich individuelle Konditionen**
-  **Persönlicher Service für Sie und Ihre Patienten**



Ihr kompetenter Abrechnungspartner
www.pvs-dental.de

 **PVS dental**

Fortbildungskooperation MIT LANGZEITEFFEKT

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Komet Dental kooperiert seit 1. Juli 2022 mit dem dentalen Netzwerk Tomorrowdent aus Hamburg. Was heißt das konkret für junge Zahnärzte beim Schritt ins Berufsleben? Eine Rundum-Unterstützung! Denn Komet Dental wird so zum Partner für ein ganzes Zahnarztleben und bietet Know-how und Support in allen Fragen rund um Endo, Präparation sowie Instrumentenkunde. Ein kurzes Gespräch mit Kerstin Wernicke, Verkaufsleiterin Deutschland, Komet Dental.

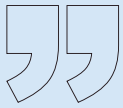


Frau Wernicke, wie haben sich Komet Dental und Tomorrowdent gefunden?

Unsere Komet Studentenbetreuer, der Außendienst und die Regionalleiter sind ganz nah an den Unis dran. So kam der Kontakt zu Zobair Lais Ghafoor zustande, dem Initiator von Tomorrowdent, einem dentalen Netzwerk für Fortbildungsreihen und Events – unabhängig ob Zahni im 1. Semester oder selbstständiger Zahnarzt in eigener Praxis. Herr Ghafoor hat als Zahnarzt ja selbst vor Kurzem noch das Studium durchlaufen und weiß genau, welche Themenbereiche aufgrund von Zeitmangel gerne unter den Tisch fallen. Mir gefiel, dass er als ehemaliger Student und Praxisneugründer genau weiß, wovon er spricht. Und so erweiterte sich für Komet Dental die Idee von einem kleinen Sponsoring hin zu einer echten Kooperation mit Tomorrowdent.

**TOMORROW
DENT**

Weitere Informationen zu den
Angeboten von Tomorrowdent unter:
tomorrow-dent.de



KOOPERATION IST ...

... absolut im Zeitgeist und wird von uns aktiv ausgebaut. Das bezieht sich auf Netzwerke wie Tomorrowdent, aber auch auf Praxisgemeinschaften, die z. B. selbst Fort- und Weiterbildung praktizieren oder auch auf Universitätskliniken. Durch Kooperationen öffnen wir die Tür für Qualifikation der Anwender und erreichen damit einen sehr hohen Qualitätsstandard in der Patientenversorgung und Patientensicherheit. Gleichzeitig lassen wir junge Zahnärzte an unseren Entwicklungen teilhaben und werden selbst von deren Ideen inspiriert, was zu weiteren Innovationen führen kann. Das ist ein Kreislauf, bei dem alle nur gewinnen können.

(Kerstin Wernicke)



Komet Dental
Infos zum
Unternehmen

Warum passt Ihnen die Kooperation so gut ins Konzept?

Wir sind an den Unis mit unseren Instrumenten(-Sets) und Kursen eine feste Größe, aber beim Wechsel von der Uni in die Praxis, verlieren sich die Kontakte. Das möchten wir natürlich vermeiden. Das funktioniert nicht, wenn wir punktuell nur eine einzige Veranstaltung unterstützen würden. Durch die Kooperation zeigen wir auf, dass wir junge Zahnärzte generell und umfassend auch nach Abschluss der Uni unterstützen können und wollen. Das bedeutet für unsere Kunden, in uns einen kompetenten und verlässlichen Partner für ein ganzes Praxisleben zu finden.

Wo liegen die Fortbildungsschwerpunkte?

Es will der Zufall, dass die zeitlichen Defizite im Studium genau in den Disziplinen liegen, in denen Komet Dental richtig stark ist: der Präparation, Endodontie und Instrumentenkunde. Hier haben wir das Wissen und die Manpower, um spezifisch richtig in die Tiefe gehen zu können. In diesen Bereichen sollen sich Studierende und Zahnärzte nach dem Studium mit uns ausprobieren, weiterbilden und ihre eigenen Erfahrungen mit unserem Instrumentarium sammeln. Dazu bieten wir schon lange ein eigenes Kursportfolio an (z. B. mit EndoFit). Dieses wird nun durch die Kooperation mit Tomorrowdent eindrücklich erweitert.

Welche Formate werden Sie nutzen?

Es wird eine Kombination aus Online- und Präsenzveranstaltungen geben. Wir werden Webinar-Reihen entwickeln, bei denen die Teilnehmer sich im Vorfeld bereits theoretisches Vorwissen aneignen oder nach dem Termin für entsprechende Vertiefung nachschlagen können.

Wie unterstützen Sie Praxisneugründer?

Unsere eigenen Komet Fachberater können in einem gemeinsamen Gespräch mit dem Zahnarzt oder Praxisgründer die Schwerpunkte und die individuellen Wünsche auf das neue Instrumentenportfolio übertragen. Die Beratung könnte schließlich in unserem Warenwirtschaftssystem DENTYTHING gipfeln, unserem vollautomatisierten Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt. Gemeinsam wird dann der DENTY eingerichtet und bestückt, er bildet von nun an das individuelle Produktportfolio der täglichen Arbeit am Behandlungsstuhl ab. Gezahlt wird nur, was auch wirklich zum Einsatz kommt – somit wird auch kein finanzielles Risiko eingegangen. Das sind wirtschaftlich und digital spannende Effekte, die junge, digitalaffine Zahnärzte gerne mitnehmen!

Was verspricht sich Komet Dental von der Kooperation?

Natürlich steht für uns eine langfristige Kundengewinnung und -bindung dahinter. Aber ich sehe darin auch interessante Chancen für junge Zahnärzte, denen wir eine Bühne für ihr kreatives Mindset bieten: Warum sich nicht selbst so weit fortbilden, um bei uns als Referent zu starten? Warum nicht die eigenen Ideen zu Instrumenten oder Behandlungsmethoden einbringen, um vielleicht das mit uns entwickelte Produkt irgendwann in Händen zu halten? Dies sind alles Optionen und Wege, über die wir reden können und die wir unterstützen. Wir produzieren seit 100 Jahren in Deutschland und verfügen über eigene Entwicklungs-, Fertigungs- und Marketingabteilungen, die den kompletten Prozess von der Idee bis zur Markteinführung begleiten. Kreative Köpfe schaffen gemeinsam Innovationen!



Praxisneugründern stehen alle Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Komet Dental offen: von online, über den Komet-Store, telefonisch oder persönlich. Am Ende stehen immer Menschen dahinter, die sich kümmern!

WWW.KOMETDENTAL.DE

Zum

STRAHLEN- SCHUTZ

für Röntgenräume in Zahnarztpraxen

Ein Beitrag von Tomma Theophil

PRAXISPLANUNG /// Der Umgang mit Röntgenstrahlung gehört zum Alltag von Praxispersonal, Zahnärzten sowie Kieferorthopäden und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen. Gerade deshalb ist es unerlässlich, auf Strahlenschutz zu achten. Der folgende Beitrag gibt praktische Hinweise zur Planung des Röntgenraums und der finalen Umsetzung.



Bedacht werden müssen beim Strahlenschutz auch „Schwachstellen“ wie Fenster, Tüzzargen oder Hohlwanddosen.

Schon bei der Planung der Praxis spielen Schutzmaßnahmen eine wichtige Rolle. Die gesetzlichen Bestimmungen geben den Rahmen vor – sowohl für den baulichen Strahlenschutz als auch für die Qualifizierung der Mitarbeitenden für das Bedienen des Röntgengeräts. Die Planungsprofis von NWD beraten Zahnärzte kompetent zum Strahlenschutz und haben dabei die Gesamtplanung der Praxis im Blick.

Planung des Röntgenraums beginnt mit baulichem Strahlenschutz

„Um alle Personen, die sich in oder vor der Praxis aufhalten, vor den Strahlen, die von den Röntgengeräten ausgehen, größtmöglich zu schützen, müssen Räume, in denen geröntgt wird, durch bauliche Maßnahmen strahlensicher abgeschirmt sein“, sagt Siegrun Eckart, Designerin und Praxisplanerin bei NWD in Hamburg. Der notwendige Strahlenschutz wird mit dem Bleigleichwert ausgedrückt, gemessen in Pb (lat. Plumbum). Der Wert errechnet sich durch die Röhrenspannung des verwendeten Röntgengeräts. Um die richtige Stärke der Bleieinlage zu bestimmen, erfolgt die Berechnung der Bleigleichwerte nach DIN 6812 durch den Strahlenschutz-Sachverständigen. Nicht immer ist für alle Wände der gleiche Bleigleichwert erforderlich. Die Position des Gerätes im Raum, die Nutzstrahlrichtung, die Abstände zur Wand und die Kategorisierung der angrenzenden Räume bestimmen maßgeblich die Höhe des erforderlichen Bleigleichwertes. Neben den Wänden ist auch die Tür bei der Berechnung mit zu berücksichtigen.



Ein verantwortungsbewusstes Röntgen ist an einen konsequenten Patienten- und Mitarbeiterschutz gebunden. Daher gilt: Patient müssen immer, wie im Bild, eine Strahlenschutzweste tragen.

sichtigen: Eine spezielle Strahlenschutztür kann erforderlich sein, die Sicht- und Sprechkontakt zu den Patienten ermöglicht. Der bauliche Strahlenschutz muss mindestens bis zu einer Höhe von 2,20 Meter vorhanden sein.

Strahlenschutz in Neubauten und Bestandspraxen

Da bei einem Neubau meist Leichtbauwände aus Gipskarton für den Röntgenraum verbaut werden, müssen hier entsprechend den ermittelten Bleigleichwerten Strahlenschutz-Bleieinlagen mit eingebaut werden. In Bestandsimmobilien finden sich häufig noch Betonwände oder gemauerte Wände. Bei diesen Wänden kann der bauliche Strahlenschutz durch das Material bereits gegeben sein. Allerdings ist auch hier eine Berechnung der Schutzwerte notwendig. Bedacht werden müssen dabei auch „Schwachstellen“ wie Fenster, Tüzzargen oder Hohlwanddosen.

Wenn in einen vorhandenen Raum ein neues Röntgengerät einziehen soll, muss auch hier der Schutzwert der Bestandswände erneut ermittelt und gegebenenfalls angepasst werden. Ausnahme: Es handelt sich bereits um einen abgenommenen Röntgenraum für die identische Geräteklasse. Gleiches gilt für die Tür: Soll eine vorhandene Strahlenschutztür wiederverwendet werden, so muss in vielen Fällen aufgrund des neuen Röntgengeräts errechnet werden, ob der Bleigleichwert der Tür noch ausreicht.

Umfangreiche Maßnahmen schützen Personal und Patienten

Im Sinne der Sicherheit dürfen nur Personen am Röntgengerät arbeiten, die über einen aktuellen Fach- und Sachkundenachweis für das Röntgen verfügen. Der Nachweis muss alle fünf Jahre erneuert werden. Die Bedienenden müssen außerdem bei Lieferung des Geräts eine Einweisung erhalten. Zum weiteren Schutz des Personals befindet sich der Auslöser immer außerhalb des Kontrollbereichs. Die Person, die röntgt, hat Sprechkontakt zum Patienten. Der Zugang zum Röntgen muss deutlich gekennzeichnet werden, beispielsweise durch ein Schild mit der Aufschrift *Kein Zutritt – Röntgen*. Während des Röntgens trägt der Patient eine Strahlenschutzweste.



Weitere Informationen zum Röntgenraum in der Zahnarztpraxis gibt es bei den Planungsexperten von NWD und unter: www.nwd.de/roentgenraum-zahnarztpraxis



fab2dent

Sinuslift Kurs 21. April 2023 / Wien

1-Tages Kurs am
Anatomischen Institut in Wien

Reelle Übungssituation
aufgrund **frischer** (nicht
fixierter!) **Präparate - ca. 5h
Hands-on Zeit!**

**Lateraler / transkrestaler
Sinuslift / Implantation
Piezotechnik, rotierende
Instrumente, Osteotome,
Magnetic Mallet, etc.**

*Prof. DDr. Christian Ulm
Prof. Dr. Andreas Stavropoulos, PhD, dr. odont.
Priv. Doz. Dr. Kristina Bertl, PhD, MBA, MSc*

Alle Informationen und
Anmeldungsmöglichkeiten
finden sie unter:

[https://
www.fab2dent.com/
scheduled-courses/](https://www.fab2dent.com/scheduled-courses/)

Mit Unterstützung durch





Ordnung halten digital

1. Situation

Ordnung ist das halbe Leben. Dieser Spruch lässt sich insbesondere bei Instrumenten in der Zahnarztpraxis oft nur schwer umsetzen. Warum ist das eigentlich so?

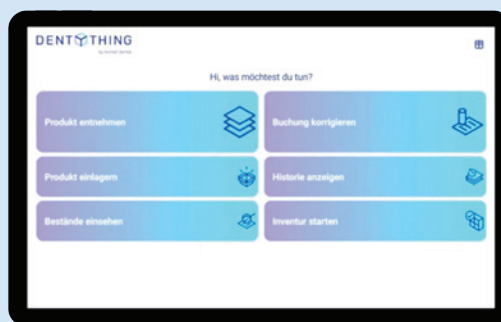
Es sind verschiedene Gründe, die es erschweren, unter Instrumenten Ordnung zu halten. Ganz oft ähneln sie sich sehr und sind in Größe und Form schwer zu unterscheiden. Entsprechend kompliziert oder sogar fehlerhaft kann die Nachbestellung sein. Üblicherweise sind sie außerdem in Blistern in einer Schublade hintereinander aufgereiht. Deshalb kennt fast jeder die Situation: Es wird ein bestimmter Bohrer am Behandlungsstuhl gefordert und genau dieser ist gerade nicht parat. Ein Lager, in dem immer alles vorhanden ist und sich selbst bevorratet, aber nur das bezahlt werden muss, was wirklich verbraucht wird, klingt da sehr verlockend.

2. Entlastung

Wie sorgt DENTYTHING, die Kombination aus Instrumentenschrank und digitalem Warenwirtschaftssystem, für Ordnung?

DENTYTHING hat den großartigen Effekt, dass nun alles fein säuberlich an seinem festen Platz und stets parat ist. Im Instrumentenschrank DENTY, der sich selbstständig bevorratet, hat jedes Produkt sein eigenes Fach, sodass ein gezielter Griff genügt. So werden in Zukunft keine unnötigen Bestellungen aufgrund von verschiedenen Lagerorten aufgegeben und Bestellfehler entfallen. DENTYTHING optimiert durch die digitale Bevorratung den Workflow. Das spart Zeit, Nerven und sichert reibungslose Behandlungsabläufe.

So geht's



Welche Auswirkungen hat DENTYTHING auf die Assistenz, die bisher die Instrumentenbevorratung verantwortete?

Plötzlich werden für die Assistenz Kapazitäten frei. Der DENTY erkennt selbst, wenn Vorräte zur Neige gehen, und bestellt selbstständig nach. Die Nachlieferung erfolgt ohne Rechnungsstellung. Entnahmen und Einbuchungen werden direkt am DENTY Tablet eingegeben. Indem der Bestellprozess entfällt, ist die Assistentin entlastet und findet Zeit für andere wichtige Aufgaben. Das sorgt für weniger Stress, schafft Zeitfenster und neue Spielräume im Team.

Netzkabel anschließen



DENTY einschalten

warten bis DENTY startklar ist

Tablet einschalten

App startet automatisch



3. Optimierung

Welche Instrumente werden in den DENTY einsortiert?

In den meisten Praxen werden Instrumente routinemäßig einfach nachbestellt. Dabei üben rotierende, reziproke und oszillierende Instrumente in der richtigen Mischung einen größeren Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit aus als gedacht. Wer sich für den DENTY entscheidet, stellt sein Instrumentenportfolio einmal gemeinsam mit dem persönlichen Komet Fachberater in Sachen Effizienz auf den Prüfstand. Der DENTY bildet von nun an das individuelle Produktportfolio der täglichen Arbeit am Behandlungsstuhl ab. Einmal bestückt, ist er sofort startklar. Einzelne Änderungen des Portfolios können bei Bedarf jederzeit vorgenommen werden. Durch eine kontinuierliche Bewertung der Behandlungssätze können Bereiche identifiziert werden, in denen sowohl die Effizienz weiter gesteigert als auch die Patienten besser bedient werden können.



Infos zum Unternehmen



Netzkabel anschließen



Von Ihrem Wissen kann man sich eine **Scheibe abschneiden?**



Werden Sie **Dentalautor!**

JETZT Kontakt aufnehmen unter
 **dentalautoren.de**





Sicheres und gründliches Pulverstrahlen

Ganz besonders in der aktuellen Zeit muss eine Zahnarztpraxis auf ein hygienisch einwandfreies, sicheres und infektionsprophylaktisches Arbeiten achten. Zunächst einmal, um für das Praxisteam selbst Sicherheit zu schaffen, aber auch, um diese Sicherheit für die Patienten zu gewährleisten. Gerade bei der professionellen Zahnreinigung mit Pulverstrahltechnologie ist es besonders wichtig, den Patienten während der Behandlung ein gutes und sicheres Gefühl zu vermitteln. Das Lunos® Prophylaxesystem unterstützt dabei mit vielen Produkten rund um die Prophylaxesitzung. Besonders hervorzuheben sind hier die Produkte, die zu einer angenehmen und gründlichen Pulverstrahlbehandlung beitragen: das MyLunos® Pulver-Wasser-Strahlgerät sowie die Lunos Prophylaxepulver Gentle Clean und Perio Combi.



Die **Lunos Prophylaxepulver Gentle Clean** sind in den Geschmacksrichtungen Neutral, Orange, Spearmint und Wild Berry erhältlich. Mit einer Korngröße von 65 µm eignet es sich für die supragingivale Reinigung und die Entfernung extrinsischer Verfärbungen.

Das **Lunos Prophylaxepulver Perio Combi** ist mit einer Korngröße von 30 µm das Eins-für-alles-Pulver und ist damit besonders gut im Recall einsetzbar. Es eignet sich zur subgingivalen Entfernung von Biofilm und zur supragingivalen Reinigung und Entfernung von leichten Verfärbungen. Als geschmacksneutrales Produkt kann dieses Pulver besonders gut bei Patienten angewendet werden, die empfindlich auf Aromen reagieren.

Das **MyLunos Pulver-Wasser-Strahlhandstück** ist in seine Einzelteile zerlegbar und vollständig manuell wie maschinell aufbereitbar. Somit wird durch dieses einzigartige Hygienekonzept bereits eine große hygienische Sicherheit geschaffen. Durch das ideal austarierete Handstück kann zudem besonders ergonomisch und ermüdungsarm gearbeitet werden. Für eine besondere Zeitersparnis und hohe Flexibilität sorgt das praktische Wechselkammer-Prinzip. Der Pulverbehälter lässt sich einfach direkt am Handstück austauschen, womit das umständliche Nachfüllen während der Anwendung am Patienten entfällt und die Behandlung nicht lange unterbrochen werden muss. Zudem ermöglicht es das Vorbereiten von befüllten Pulverbehältern für den ganzen Tag. Die Pulverbehälter gibt es in fünf verschiedenen Farben. Diese können bei der Organisation und Planung der Prophylaxesitzungen unterstützen. Sie können beispielsweise bestimmten Behandlungsräumen oder unterschiedlichen Pulvervarianten zugeordnet werden.

Bei den Lunos Prophylaxepulvern Gentle Clean und Perio Combi handelt es sich um eine neue Generation von niedrigabrasiven Prophylaxe-

pulvern. Sie bestehen hauptsächlich aus dem besonders wasserlöslichen Disaccharid Trehalose. Als Abrasivkörper ist Trehalose besonders schonend zur Oberfläche, dennoch gründlich in der Reinigung. Das erhöht nicht nur den Patientenkomfort, sondern steht auch für eine minimal-invasive Behandlung. Die besonders gute Wasserlöslichkeit von Trehalose schont zudem die Sauganlage und trägt zu deren Werterhalt bei. Jeder Geschmack ist anders und häufig zählen Allergiker zu den Prophylaxepatienten. Demnach trägt es zum allgemeinen Wohlfühlaspekt bei, wenn der Patient während einer Prophylaxesitzung zwischen unterschiedlichen Aromen oder auch aromafrei wählen kann, je nach persönlichem Geschmack.

DÜRR DENTAL SE
Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.com



Infos zum Unternehmen



Bilanzierte Diät fürs Parodontium

Was hat das Darmmikrobiom mit dem Zahnhalteapparat zu tun? Gar nicht so wenig! Eine gesunde Darmflora bietet Gingivitis und Parodontitis kaum Nährboden. Doch die heutige Ernährung fördert systemische Entzündungen, bei denen sich anaerobe Bakterien im Körper ausbreiten. Setzen sich diese gegenüber den gesundheitsfördernden Keimen im Mundraum durch, kommen selbst sorgfältige Mundhygiene und PZR nur kurzfristig dagegen an. Langfristig sind Zahnhalteapparat und Zähne in Gefahr. Um das Entzündungsgeschehen nachhaltig in den Griff zu bekommen, ist es sinnvoll, zusätzlich zu den zahnmedizinischen Maßnahmen das Problem bei der Wurzel zu packen. Und das ist in dem Fall nicht die Zahnwurzel. Die bilanzierte Diät Itis-Protect® I-IV zum Diätmanagement bei Parodontitis unterstützt den Körper dabei, die natürliche Bakterienflora wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Durch speziell abgestimmte Mikronährstoffe, also Vitamine, Mineralstoffe und Darmsymbionten, bauen sich Entzündungen ab und man beugt entzündungsbedingtem Zahnverlust vor.



Infos zum Unternehmen



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



ROOS Dental
Webshop

Sattelsitze für ein schmerzfreies Arbeiten



Besonders die Arbeit in der Zahnarztpraxis führt durch die ständig gleiche Haltung oft zu Rückenschmerzen. Langfristig empfiehlt es sich hier, vorsorglich zu handeln. Mit den Sattelsitzen von ROOS Dental wird dazu eine große Auswahl an Formen und Farben geboten. Dank der umfangreichen Optionen wie Rückenlehne, Armlehne und Balance-System lässt sich jeder Stuhl auf die eigenen Bedürfnisse optimal konfigurieren. Die Form des Sattelsitzes sorgt dafür, dass das Becken in die richtige Position gekippt wird. Dadurch erhält die Wirbelsäule ihre natürliche S-Form, was einen nicht nur angenehmer, sondern auch gesünder sitzen lässt. Gleichzeitig wird die Rückenmuskulatur trainiert und gekräftigt. Eine umfangreiche Beratung wird im persönlichen Gespräch angeboten, sodass sich der optimale Arbeitsstuhl für die Praxis finden lässt. Auf Wunsch kann außerdem ein Teststuhl zur Verfügung gestellt werden. Zudem unterstützen wechselnde Aktionsrabatte Interessierte bei der Anschaffung.

ROOS Dental GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2166 998980
www.roos-dental.de

Befestigungsfamilie mit starker Haftung und hervorragender Ästhetik

Das Phosphatmonomer MDP ist in den vergangenen vier Jahrzehnten zum festen Bestandteil der Restaurativen Zahnmedizin geworden. Dabei stellt der Inhaltsstoff einen starken und verlässlichen Haftverbund zwischen Zahnschmelze sowie Legierungen und Zirkonoxid her. Das Monomer ist wichtiger Teil der Flaggschiff-Befestigungsfamilie von Kuraray Noritake: PANAVIA™.

Im Einklang mit einer wachsenden Auswahl an indirekten Restaurationswerkstoffen haben sich die PANAVIA™-Materialien – von PANAVIA™ EX bis PANAVIA™ V5 – stetig weiterentwickelt, um Zahnärzten einen zuverlässigen Haftverbund, eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit und eine hohe Ästhetik zu bieten.



Dr. Troy Schmedding, USA

HOHER ANWENDUNGS-
KOMFORT UND
FLEXIBILITÄT

Kuraray Noritake hat einen unglaublich guten Ruf in der Adhäsiven Zahnheilkunde und bietet Zahnärzten einen hohen Anwendungskomfort sowie Flexibilität. Anwender haben nicht nur das gute Gefühl, mit einem anerkannten Unternehmen zusammenzuarbeiten, sondern wissen auch, dass dieses Unternehmen die eigenen Schlüsselprodukte kontinuierlich erforscht und weiterentwickelt.

Starker Haftverbund mit LCSi-Monomer

PANAVIA™ SA Cement Universal war eines der ersten echten universellen selbstadhäsiven Befestigungskomposite auf dem Markt. Zusätzlich zum ursprünglichen MDP-Monomer enthält dieses Befestigungskomposit das LCSi-Monomer, eine Kohlenstoffkette auf Silanbasis, welche eine chemische Bindung mit Silikat- und Oxidkeramiken eingeht. Einer der Hauptvorteile von PANAVIA™ SA Cement Universal besteht darin, dass die Verwirrung über die Vorbehandlung verschiedener Restaurationswerkstoffe beseitigt wird. PANAVIA™ SA Cement Universal haftet auf nahezu allen Materialien, ohne dass ein separater Primer erforderlich ist.

Ästhetik im Fokus

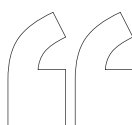
Kuraray Noritake betrachtet PANAVIA™ V5 als das ästhetischste Befestigungskomposit, das vom Unternehmen je entwickelt wurde. Erhältlich in den fünf Farbtönen *Weiß, Braun, Universal, Clear* und *Opaque* dauerte es mehr als zehn Jahre, bis Forscher einen Anime-freien Katalysator entwickelt haben, der eine überlegene Farbstabilität und eine verbesserte Haftfestigkeit auf Dentin ermöglicht. Und wie die Vorgänger bietet PANAVIA™ V5 ein einfaches Befestigungsverfahren, das mit allen Indikationen kompatibel ist – von Kronen-, Brücken- und Implantat-Abutments bis hin zu Keramik-Inlays und Laminat-Veneers.

Kuraray Europe GmbH

Tel.: +49 69 30535835

www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen





Mehr Infos zu
TrioClear



Mit Alignern erfolgreich ins neue Jahr

Das Aligner-System TrioClear™, das ausschließlich für den Einsatz in zahnmedizinischen und kieferorthopädischen Praxen entwickelt wurde, gilt heute als eines der weltweit erfolgreichsten Systeme. Mit TrioClear können selbst weniger erfahrene Nutzer schnell leichte und mittlere Zahnfehlstellungen korrigieren, aber auch erfahrene Anwender therapieren schwierige und besonders komplexe Patientenfälle. Das innovative Aligner-System basiert auf der Erfahrung zahlreicher Patientenfälle. In Deutschland wird TrioClear seit über zwei Jahren sehr erfolgreich von Permadental angeboten. Besonders attraktive Preise und ein umfanglicher Support haben die nahezu unsichtbaren Aligner längst zu einem wichtigen Behandlungstool werden lassen. Immer mehr Zahnärzte und Kieferorthopäden verlassen sich auf diese Möglichkeit, vorhersagbar und komfortabel Zahnbewegungen durchführen zu können.

Rundum-Service

Der hohe Anspruch an die Qualität eines Aligner-Systems ist auch Maßstab für die Permadental-Serviceleistungen. Ob telefonisch, im Chat oder optional sogar in der eigenen Praxis, die TrioClear-Produktspezialisten finden für fast jeden Wunsch schnell die beste Lösung. Weiterhin haben Kunden die Möglichkeit, online in einem geschützten Kundenbereich fast ausschließlich kostenlose TrioClear-Materialien zu bestellen: von TrioClear-Einweglöffeln, über Chewis und Entnahmehilfen bis hin zu Praxisaufstellern, Patientenflyern, Katalogen und Broschüren sowie Anleitungen für das Onlineportal oder die iDesign-Simulation ist alles dabei. Wenige Klicks genügen und die benötigten Hilfsmittel werden in die Praxis geliefert.

Nahezu komplett digitaler Workflow

Mit nur wenigen Klicks können sich Zahnmediziner in das innovative TrioClear-Onlineportal einloggen und sämtliche Optionen dieses intuitiv zu bedienenden Service-Tools nutzen. „Mittlerweile werden europaweit die meisten Patientenfälle digital übermittelt und direkt im Onlineportal eingestellt“, berichtet Frank Rolf, Zahntechnikermeister und Produktmanager für Aligner bei Permadental. „Nicht digital übermittelte Fälle werden von unserem Serviceteam bei Permadental digitalisiert – ein weiterer kostenloser Service. An die Möglichkeit, selbst online Patientenfälle zu managen, Fallprotokolle, Fotoanleitungen und klinische Simulationen einzusehen und die Online-Kommunikation mit dem deutschsprachigen TrioClear-Team und vieles mehr haben sich Praxisteams schnell gewöhnt und möchten diesen Service nicht mehr missen.“

Permadental GmbH • Tel.: +49 2822 7733-0 • www.permadental.de



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 Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner

 **RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

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

www.calaject.de



FORTBILDUNGSTERMINE Hands-on-Kurse ILA

- **Referent:** Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Peer Kämmerer, M.A.
- **Thema:** „Es hat ja gar nicht weh getan!“ – mit systemischer und lokaler Schmerzkontrolle den Patienten überraschen
- **Vier Termine 2023:**
 - 26. April (Heiligenstadt)
 - 05. Mai (Berlin)
 - 10. Mai (Nürnberg)
 - 24. Mai (Brühl)



Komplettsortiment im Bereich ILA

Alles aus einer Hand im Segment der intraligamentären Anästhesie, das bietet KULZER unter der Marke SOPIRA®. Von den Dentalkanülen, über das Lokalanästhetikum bis hin zur Spritze sind alle Produkte aufeinander abgestimmt und ermöglichen sicheres, präzises, komfortables Arbeiten. Dabei kommt der Citoject N Spritze eine besondere Rolle zu – diese ist seit fast 40 Jahren State of the Art, wenn es um die schnelle lokale Schmerzausschaltung mit minimalem Einstichschmerz geht. Nutzbar ist die Citoject N Spritze beispielsweise mit dem Lokalanästhetikum SOPIRA® Citocartin®. Die betäubende Wirkung setzt durch die Injektion in den Parodontalspalt sofort für etwa 20 bis 30 Minuten ein. Der Einstich ist bei den speziell geschliffenen SOPIRA® Carpule Dentalkanülen kaum zu spüren. Sie zeichnen sich durch einen extra kurzen Spezialanschliff der Kanülenspitze aus, der das Abknicken der Nadel während der Injektion verhindert. Die definierte Abgabe des Anästhetikums pro Hebeldruck ermöglicht eine sehr kontrollierte und dosierte Injektion. Das gesamte SOPIRA® Sortiment ist perfekt aufeinander abgestimmt. Interessierte sind herzlich eingeladen, die Hand-on-Kurse in 2023 zu besuchen.

Weitere Fortbildungstermine können Sie einsehen unter: www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen

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

Kulzer GmbH – Infos zum Unternehmen



Flugzeugtrolleys – perfekt für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz



Infos unter www.trolley-dolly.de oder per E-Mail an info@trolley-dolly.de

[trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)



Hier geht es zu einem
Testimonial von einem
Trolley Dolly-Anwender
im ZWP spezial 5/22.



Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more • Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de



Für jeden Anwendungsbereich das richtige Reinigungs- und Desinfektionstuch



Infos zum Unternehmen

Die Reinigung sowie Desinfektion von Oberflächen zählt zur Standardhygiene in Zahnarztpraxen. Die Produktfamilie von ALPRO MEDICAL unterstützt Praxisteams mit Schnelldesinfektionslösungen, gebrauchsfertig getränkten Wischtüchern sowie trockenen Wischtüchern zum Selbsttränken. Während die getränkten alkoholischen MinutenWipes (30 bzw. 50 g) zur schnellen Reinigung und Desinfektion von Medizinprodukten wie z. B. Übertragungsinstrumenten und Schwebetischen geeignet sind, dienen die alkoholfreien getränkten PlastiSept eco Wipes (30 bzw. 50 g) zur Aufbereitung von empfindlichen Oberflächen, wie Behandlungseinheiten (inklusive Sitzpolster) und Röntgengeräten mit Plexiglas- oder Metalloberflächen. Durch die spezielle Formulierung (mit Remanenzeffekt) sind alle Vliesstofftücher innerhalb kürzester Zeit bakterizid, levurozid, tuberkulozid sowie begrenzt viruzid wirksam und im

4-Felder-Test geprüft. Dank der praktischen Entnahme und sofortigen Nutzbarkeit entfallen zeitaufwendige Dosierungen oder Anwendungsfehler beim Ansetzen einer Lösung. Übrigens: Die „Cotton touch“-Qualität ist neben den bewährten 50 g-Tüchern jetzt auch in der 30 g-Tuchqualität erhältlich. Ob Jumbo oder Maxi – ALPRO MEDICAL sagt mit seinem Portfolio der mikrobiellen Kontamination von Flächen und Gegenständen im dentalen Behandlungsalltag den Kampf an.

ALPRO MEDICAL GMBH

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

Infektionsprävention: Smarte Autoklaven auf dem Vormarsch

Eine korrekte Sterilisation erfolgt im Idealfall effizient, nahezu automatisch und beinahe unsichtbar im Praxisablauf. Mit dem kompakten Vakuumautoklav STAT/M B G4+ knüpft die Firma SciCan der COLTENE-Unternehmensgruppe derzeit an die Erfolgsgeschichte seiner international bewährten STAT/M-Kassettenautoklaven an. Nach dem IDS-Debüt 2021 zieht der Hersteller nach einem Jahr eine erste Bilanz: In einem exklusiven Praxistest durften zwölf Zahnarztpraxen aus Europa den STAT/M B G4+ auf Herz und Nieren prüfen. Die Resonanz fällt durchweg positiv aus. Die Praxen lobten die zügige Sterilisation, die ihnen mehr Zeit für die Patienten verschafft sowie die zuverlässige Leistung und intuitive Bedienbarkeit. Mithilfe moderner G4+-Technologie und verschiedenster digitaler Funktionen ermöglicht der EN 13060-konforme Sterilisator eine souveräne Instrumentensterilisation im verpackten Programm von zwei großen IMS-Kassetten oder bis zu zwölf Sterilisationsbeutel in nur 27 Minuten – Trocknung inklusive. Technische Details zum Vakuumautoklaven und allen weiteren Geräten finden Interessierte unter www.scican.com/eu/statim-b

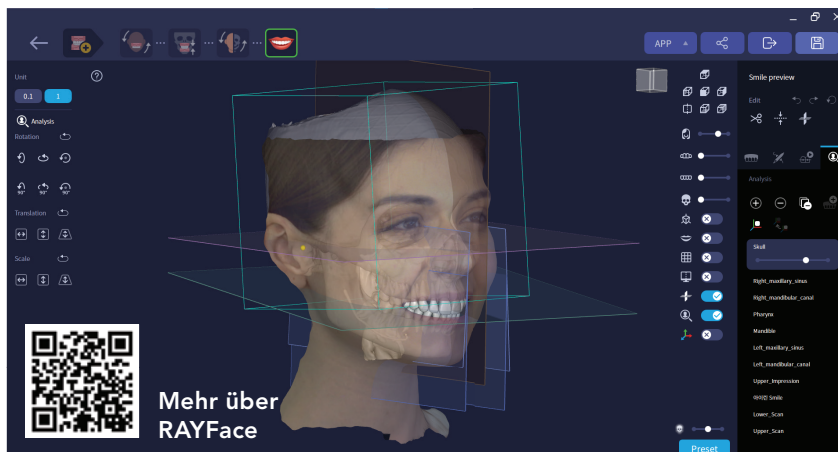


SciCan GmbH • Tel.: +49 7561 98343-0 • info.eu@scican.com

One-Shot-3D-Gesichtsscanner für eine präzisere kieferorthopädische Behandlung

RAYFace, einer der marktführenden Gesichtsscanner, erfasst das natürliche Lächeln des Patienten ohne Puder, Spray oder hin- und herbewegen des Mundes. Ähnlich der Geschwindigkeit eines Smartphones gelingen mit dem One-Shot-3D-Gesichtsscanner schnelle, präzise und lebendige Aufnahmen des Patienten. Diese werden in hochwertige 3D-Daten übertragen. Ein anschaulicher „dentaler Avatar“ bzw. virtueller Patient entsteht. Dabei arbeitet RAYFace als offenes System, das beliebige IOS- oder DVT-Daten importiert und automatisch zusammenführt. Das gelingt mit nur zwei Mausklicks und ohne irgendwelche Punkte zu setzen. Auch der eigene Intraoralscanner oder das eigene DVT-Gerät lassen sich dank KI leicht integrieren. Genau dieses automatische Datenmatch aus IOS und DVT erlaubt die Gestaltung patientengerechter Zähne und eine sehr genaue bildhafte Beratung und Planung. Mit nur einem Klick werden Orientierungspunkte, Ebenen und Linien sichtbar. Besonders wichtig für die voraussagbare und erfolgreiche KFO ist die Integration echter Wurzel-daten aus dem DVT für eine kontrollierte und erfolgreiche Behandlung.

Nutzbar ist RAYFace mit 3D-Imaging Softwares wie z. B. exocad, Dolphin und Invivo™ 6. Ebenso bietet der One-Shot-3D-Gesichtsscanner STL-, PLY- und OBJ-Formate und erleichtert die Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker. Damit schafft RAYFace die ideale Verbindung zwischen Patient, Praxis und Labor und eröffnet eine neue Welt der Digitalen Zahnheilkunde.



Infos zum Unternehmen



Ray Europe GmbH • Tel.: +49 6196 7656-102 • www.rayeurope.com

Gesundheit schützen mit Wassertechnologie

Mit dem SAFEWATER 4.2 Hygiene-Technologie-Konzept gehören Sorgen über die Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis der Vergangenheit an. Die zentrale Trinkwasseraufbereitungsanlage sorgt für keimarmes Wasser an sämtlichen Austrittsstellen. Dank der innovativen Technologie des Systems werden gesundheitsschädliche Biofilme abgetragen und die Neubildung dauerhaft verhindert. Einer mikrobiologischen Kontamination des Trinkwassers durch *Pseudomonas aeruginosa*, Legionellen und Co. kann so vorgebeugt werden.

Die Wasserexperten von BLUE SAFETY bieten eine umfassende, maßgeschneiderte Lösung für Zahnmediziner. Vom Einbau der Anlage über die rechtliche Absicherung der Wasserhygiene bis hin zu Marketingpaketen für die Website oder Social-Media-Kanäle: Das Full Service-Paket entlastet den gesamten Praxisalltag und hebt die Wasserhygiene auf ein neues Level.

Weit über 1.000 Zahnarztpraxen und Kliniken in ganz Deutschland profitieren schon heute von SAFEWATER 4.2 – ziehen Sie mit Ihnen gleich. Vereinbaren auch Sie jetzt Ihren kostenlosen Beratungstermin. Telefo-



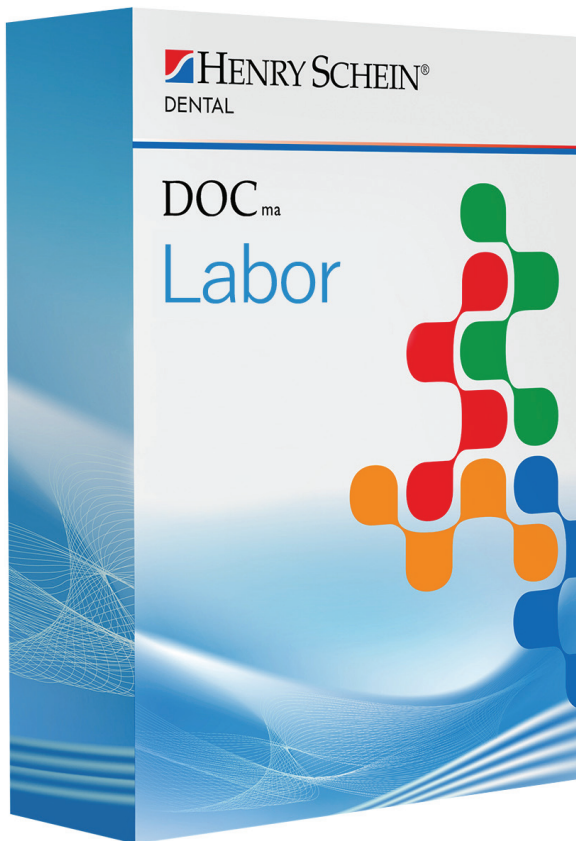
Infos zum Unternehmen

nisch unter 00800 88552288, per WhatsApp unter +49 171 9910018 oder auf www.bluesafety.com/Loesung

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden.

Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

BLUE SAFETY GmbH • Tel.: 00800 88552288 • www.bluesafety.com



MDR-Software für den Dentalbereich

Dentallabore und Zahnarztpraxen mit Eigenlabor müssen seit dem Inkrafttreten der Medical Device Regulation gestiegene Anforderungen an das Qualitäts- und Risikomanagement erfüllen. Unter anderem sind nun Lösungen zur Produktnachverfolgung erforderlich. Labore, die so effizient und sicher wie möglich arbeiten wollen, finden in DOCma Labor eine leistungsstarke Lösung zur MDR-konformen Produktdokumentation.

Im täglichen Einsatz bietet DOCma Labor gleich zwei Vorteile: Die Software ermöglicht ein effizientes Medizinprodukte-Management gemäß den Vorgaben der MDR und vereinfacht zugleich die Warenwirtschaft. Alle Produktinformationen werden zentral erfasst und sind lückenlos rückverfolgbar. Die Vorgaben der MDR zur Dokumentation und Chargenrückverfolgung im Labor oder Praxislabor können so digital, zeitsparend und rechtssicher umgesetzt werden. Die Daten werden dabei lokal auf dem Praxisserver gespeichert.

Mehr zu DOCma und DOCma Labor unter: docma.henryschein-dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de

Infos zum
Unternehmen



Schmerzfremde 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 Lokalbetäubungen, 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

kurtgoldstein@me.com

www.ronvig.com

www.calaject.de

Umfassendes Produktportfolio für Endo-Behandlung

SPEIKO, das familiengeführte Unternehmen mit 120-jähriger Erfahrung auf dem Dentalmarkt, bietet Produkte, die ausschließlich in Deutschland/Bielefeld produziert werden.

Als Experteur in zahlreiche Länder weltweit wird bei SPEIKO großer Wert auf die Qualität der Produkte gelegt. Gleichzeitig ist es SPEIKO als Spezialist in der Herstellung von Endodontieprodukten wichtig, das gesamte Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird eine gleichbleibend hohe Qualität aller Produkte über die gesamte Behandlung hindurch sichergestellt.

Bei dem Schritt der Wurzelkanalspülung ist NaOCl die Spüllösung der ersten Wahl. Durch die Spülung mit Hypochlorit werden nicht nur Dentinspäne entfernt, sondern auch Bakterien abgetötet. Es löst Reste des Pulpagewebes auf und entfernt diese. Die Konzentrationen des Hypochlorits werden in Literatur, in Studien und wissenschaftlichen Vorträgen zwischen 0,5 und 5 Prozent abgehandelt und referiert. Dabei erhöht sich die antimikrobielle Wirkung und die Auflösung des Pulpagewebes mit ansteigender Konzentration.

Hypochlorit-Lösungen sind mit verschiedenen Konzentrationen am Markt erhältlich. Die Verdünnung einer konzentrierten Lösung zu einem Produkt, welches zur Wurzelkanalspülung angewandt werden kann, ist für Apotheker wie auch den Zahnarzt möglich. Es stellt sich hier aber die Frage der Wirtschaftlichkeit. Die konzentrierte Lösung muss verdünnt und vor der Verdünnung der Chlorgehalt ermittelt werden. Der Chlorgehalt wird mit der Analysemethode des Titrierens festgestellt. Dies ist nicht nur zeitlich ein enormer Aufwand, auch die bei der Titration benötigten Gerätschaften müssen vor und nach jeder Analyse gründlich gereinigt werden.

SPEIKO stellt für den Dentalmarkt Hypochlorit-Lösungen in verschiedenen Konzentrationen her. Der von SPEIKO eingesetzte und hergestellte Rohstoff ist ein zertifizierter Wirkstoff für die Arzneimittelherstellung. Die Befähigung zur Herstellung von Wirkstoffen für Arzneimittel und zur Herstellung von Arzneimitteln wird von SPEIKO in regelmäßigen Intervallen



in Inspektionen der Bezirksregierung nachgewiesen und mit einer GMP-Herstellerlaubnis beurkundet.

SPEIKO stellt das Hypochlorit mit einer Konzentration von 5,25 Prozent als in Deutschland zugelassenes Arzneimittel her. Die Wurzelkanalspülung entspricht der in der Fachliteratur empfohlenen Konzentration und bewirkt durch die Freisetzung von Chlor eine antimikrobielle Wirkung. Hypochlorit – SPEIKO ist in der Lage, Endotoxine zu neutralisieren. Auch das Hypochlorit – SPEIKO 3 Prozent ist zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen geeignet. Es kann abwechselnd mit SPEIKO EDTA-Lösung gespült werden. Eine Erwärmung und Ultraschallaktivierung erhöhen die Wirkung. Neben dem Hypochlorit – SPEIKO 5,25 Prozent und Hypochlorit – SPEIKO 3 Prozent hat SPEIKO zur IDS 2019 ihr Endodontie-Produktportfolio mit Hypochlorit – SPEIKO 1 Prozent ergänzt. Auch diese Spüllösung ist zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen. Das einprozentige Hypochlorit – SPEIKO wird gerne bei ultraschallaktiven Spülungen verwendet.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0

www.speiko.de

Zum Wunschlächeln mit fachkompetenter Beratung

Schon immer strebte die Menschheit danach, sich zu optimieren – das schließt auch schöne und gerade Zähne mit ein.

Wichtig ist dabei allerdings, dass eine Zahnkorrektur individuell angepasst und professionell vom Zahnarzt begleitet wird.

Das perfekte Hollywoodlächeln versprechen viele Online-Anbieter. Fachkompetente Behandler hingegen gehen auf

ihre Patienten ein, finden heraus, was sich der Patient wünscht und was realistisch umsetzbar ist. Zusammen mit

dem erfahrenen Fachlabor Orthos, das über 40 Jahre Expertise verfügt, begleiten die Zahnmediziner ihre Pa-

tienten mit dem erprobten Aligner HarmonieSchiene® bei ihrer Zahnkorrektur. Damit wird das neue Lächeln

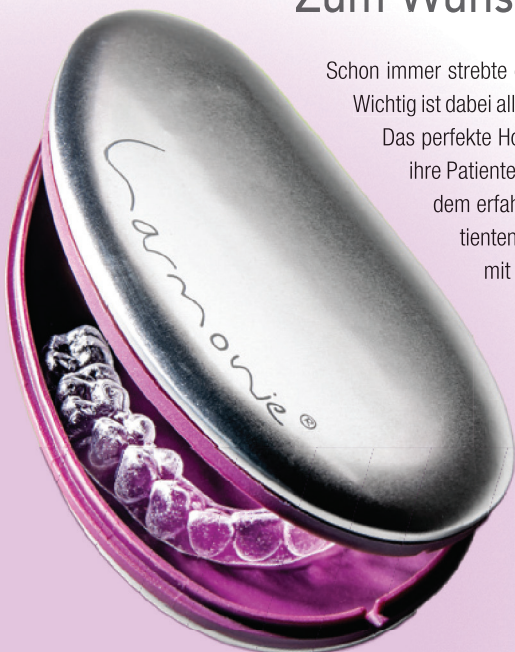
mit schönen, geraden Zähnen hollywoodreif – aber mit individuellem Charakter.

Infos für Patienten und Praxisteams gibt es auf:

www.harmonieschiene.de

Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. Gg

Tel.: +49 69 719100-0 • www.orthos.de



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.

PS! RUHE BITTE!

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

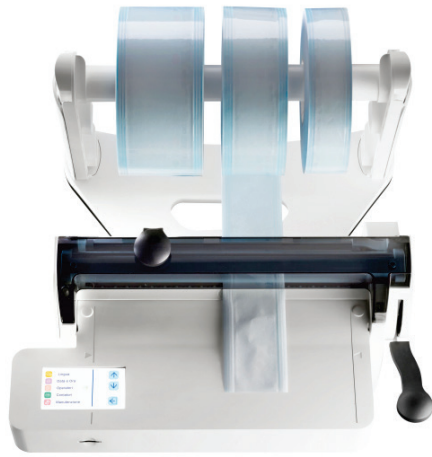
Iris Wälter-Bergob, IWB CONSULTING, www.iwb-consulting.info

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420

www.metasys.com





Display sowie die Menüauswahl wurden modernisiert und sorgen für einen flüssigen Bedienkomfort. Parallel sorgt die Software für eine schnellere Übertragung von Siegeldaten per LAN oder WLAN in das Praxisssystem. Einen weiteren Entwicklungsschritt hat das Heizsystem des Euroseal Valida genommen. Hierdurch konnte das notwendige Aufheizen um bis zu 70 Prozent beschleunigt werden. Ein patentierter Rollenhalter mit doppelter Kapazität, ein integrierter Arbeitstisch und ein übersichtliches Touchpanel sorgen für einen kompakten Aufbau und einfache Handhabung. Die Rollenhalterung lässt sich zudem vom Gerät trennen und separat platzieren. So passt sich das Siegelgerät variabel den Raumverhältnissen an. Damit Verpackungsprozesse bei der Aufbereitung von Medizinprodukten validierbar sind, speichert das Euroseal Valida alle wichtigen Siegelparameter wie bspw. Temperatur, Druck, Zeit, Charge, Benutzer und Freigabe ab. Das sichert die Dokumentation und Rückverfolgbarkeit und ermöglicht die normenkonforme Sterilgutverpackung gemäß DIN EN 11607-2, DIN EN 868-5 und RKI-Empfehlungen.

Einfache Validierung mit Foliensiegelgerät

Mit dem Foliensiegelgerät Euroseal Valida funktioniert das Verpacken, Versiegeln und Dokumentieren äußerst einfach und zuverlässig. Das Modell vom Aufbereitungsspezialisten Euronda arbeitet dabei stromsparend und kann ohne Pausen betrieben werden. Seit dem letzten Modell-Update ist die Nutzerführung nochmals vereinfacht worden.



Euronda Deutschland GmbH
Tel.: +49 2505 93890
www.euronda.de



Infos zum Unternehmen

Chirurgie-Winkelstücke mit kleinerem Kopf für optimale Sicht

Aufgrund der zunehmenden Anwendernachfrage nach chirurgischen Übertragungsinstrumenten mit niedrigerer Kopfhöhe hat der Dentalinstrumentehersteller NSK die Chirurgie-Winkelstücke X-SG20L und SG20 überarbeitet. Die neuen Chirurgie-Winkelstück-Versionen sind nun unter der Produktbezeichnung X-SG20ML und SG20M lieferbar. Die Modelle X-SG20L und SG20 bleiben jedoch weiterhin parallel im Sortiment und bleiben auch als Teil des Chirurgiemotoren-Komplettsets Surgic Pro2 (optic/non-optic) und Surgic Pro (optic/non-optic) erhalten. Die Kopfhöhe der neuen Modelle ist im Vergleich zu den Modellen X-SG20L und SG20 jeweils um zwei Millimeter kleiner. Somit wird das Sichtfeld für die Behandlung optimiert; ein verbesserter Zugang zur Mundhöhle erreicht. Speziell in Kombination mit den immer häufiger zur Anwendung kommenden Bohrschablonen zahlt sich dieser Vorteil aus. Selbstverständlich bietet die kleine Kopfgröße auch für den Patienten ergonomische Vorteile, da der Mund weniger weit geöffnet werden muss. Das Modell X-SG20ML ist mit der DURAGRIP-Beschichtung außerordentlich griffig und daher komfortabel und ergonomisch zu handhaben. Bei beiden Modellen kann der Sprayclip vom Anwender ausgetauscht werden. Dies hat den Vorteil, dass das Instrument nicht zur Reparatur eingeschickt werden muss, falls die Kühlmitteldüse verstopft oder verbogen ist. Die Winkelstücke bleiben somit in der Praxis verfügbar.



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

Infos zum Unternehmen

Vielseitiges Füllungsmaterial für jede Praxis

Die Restaurative Zahnmedizin ist eine Synthese von Kunst und Wissenschaft. Zu den wichtigsten Entscheidungen eines Zahnarztes gehört die Wahl des richtigen Füllungsmaterials. Es soll anwenderfreundlich sein, ästhetisch anspruchsvolle Patienten überzeugen – und sich stoisch über die Jahre bewähren. Welches Universalkomposit dabei gewählt wird, ist zentral für die kurz- wie langfristige Gesundheit und Zufriedenheit der Patienten. Ein innovatives Universalkomposit aus Australien hat das Potenzial, alle klinischen Anforderungen der Praxis zu erfüllen. Luna 2 (SDI Limited) ist ein neues, BPA-freies Universalkomposit, das vor allem gesundheitsbewusste Patienten anspricht. Bisphenol A (BPA) ist ein organischer Inhaltsstoff von Materialien, die in diversen Bereichen der Industrie und des Gesundheitswesens genutzt werden, inklusive vieler dentaler Komposite. Eine höhere Freisetzung von BPA kann zur Absorption durch orale und gastrointestinale Schleimhäute führen, mit hohem Risiko lokaler und systemischer Toxizität.¹ Luna 2 ist hier die Lösung für dieses Problem.

Vorteile: Von leichter Modellierbarkeit bis verlässliche mechanische Eigenschaften

BPA-frei zu sein, ist nur ein Vorteil des Komposits. Über 100 Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Prerelease“ von SDI klinisch angewandt. Dabei lobten sie das Handling, die Farbanpassung und die Polierbarkeit von Luna 2. Nach den Rückmeldungen dieser Praktiker zeichnet sich Luna 2 durch leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, exzellente Politur, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften aus. Die Farbanpassung gelingt bei Luna 2 mühelos. Die Wahl der richtigen Farbe ist mitunter ein komplexer Vorgang. Sie ist auch die größte Frustrationsquelle für Behandler und Patienten.² Meist ergibt sich eine falsche Farbe aus einer falsch gewählten Helligkeit.^{3,4} Für eine exaktere Farbauswahl bietet nun Luna 2 die „Logical Shade Matching Technology“ mit Chamäleon-Effekt. SDI entwickelte die Farben von Luna 2 mit Helligkeit als Priorität und arrangierte die Pigmente logisch ansteigend. So wurde das System optimiert und der Abgleich mit der VITA classical®-Farbskala vereinfacht und beschleunigt.

Daneben überzeugt die Formulierung von Luna 2 durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Luna 2 liefert durchgängig vorher-sagbare und exaktere ästhetische Resultate.

Und die mechanischen Eigenschaften? Luna 2 hält dank seiner hohen Druckfestigkeit von 360 MPa selbst starken Kaukräften stand und verringert dank seiner sehr hohen Biegefestigkeit von 130 MPa das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen durch den Abbau von Spannungen aus Druckkräften.⁵ Zudem ist Luna 2 mit seiner exzellenten Röntgenopazität von 250 Prozent Aluminium durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar und vereinfacht so Diagnosen.

Zwölf Farben in Spritzen und Complets

Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen), in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Darüber hinaus harmonisiert Luna 2 auch gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Universalkomposit von SDI.

Infos zum Unternehmen

Literatur



SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au/de-de

vorher



© Dr. Giovanna Neri – Brasilien

nachher



© Dr. Giovanna Neri – Brasilien



Luna 2 hält dank seiner hohen Druckfestigkeit von 360 MPa selbst starken Kaukräften stand und verringert dank seiner sehr hohen Biegefestigkeit von 130 MPa das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen durch den Abbau von Spannungen aus Druckkräften.⁵



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 Döbbcke
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

Melanie Herrmann

Tel. +49 341 48474-200 m.herrmann@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 Werbemarkt

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	11
AERA	69
ALPRO	43
Asgard	49
BLUE SAFETY	17
caprimed	47
CATTANI	63
dentisratio	65
Doctolib	73
Dürr Dental	21
Euronda	59
exocad	79
fab2dent	91
GC	85
Health AG	25
Henry Schein	55
hypo-A	15
KaVo	33
Komet Dental	13
Kulzer	35, 71, Titel-Postkarte
Kuraray	61
medentex	37
METASYS	41
minilu	27
NSK Europe	5
NWD	45
ORTHOS	19
Permadental	108
PVS dental	87
RAY Europe	29
ResMed	83
RÖNVIG	57, 97
ROOS Dental	Beilage
SAM Präzisionstechnik	2
SciCan	39
SPEIKO	28
Synadoc	75
Trolley Dolly	54
Ultradent Products	9
Valisy	31
Valitech	53
vWARDIS	77
W&H	50, 51

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.

ZWP DESIGNPREIS
DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

23



**JETZT BIS
ZUM 1.7.23
BEWERBEN**
[DESIGNPREIS.ORG](https://designpreis.org)



● ● ● Made in Germany

Ab sofort zu
DAUER-TIEFPREISEN

Totale Prothese
(1 Kiefer/14er): **219,- €***

Totale Prothesen
(2 Kiefer/28er): **419,- €***

*inkl. Modelle, Artikulation, Versand, Zähne,
Bisschablonen, indiv. Löffel und Try-In.
Zuzüglich MwSt.

EVO fusion – digital hergestellte Prothesen Jetzt für jede Praxis erhältlich!

Ohne Investitionen und Veränderungen im Praxisablauf ab sofort für jede Zahnarztpraxis möglich: EVO fusion – digitale Produktion meisterhaft kombiniert mit etablierten klinischen Protokollen. Nutzen Sie alle Vorteile für Ihre Patienten.

KLINISCHES PROTOKOLL:

- Konventioneller Abdruck oder IOS-Scan von konventionellem Abdruck oder Modell
- Einzelabdruck mit individuellem Löffel oder IOS-Scan von Einzelabdruck mit individuellem Löffel
- Konventionelle Bissregistrierung mit Bissplatte und Wachswall oder IOS-Scan von Bissplatte und Wachswall
- Gerne digitalisieren wir für Sie Ihre eingesendeten Abdrücke mit unseren Laborscannern



Zur Online-Anforderung
des EVO fusion-Kataloges
für Praxismitarbeiter

kurzelinks.de/EVO-fusion

36 Jahre
Erfahrung mit schönen Zähnen

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN