

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS



12.23

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.- zzgl. MwSt. · 29. Jahrgang · Dezember 2023

© Milan - stock.adobe.com | © Valenty - stock.adobe.com | © Sensvector - stock.adobe.com

WIRTSCHAFT

Potenzial von Google Maps-Profilen richtig ausschöpfen

/// 12

PRAXISHYGIENE | QM

Ein QMS von der „Stange“ macht keinen Sinn!

/// 40

PLUS

Drei Fragen an ...

8

ZWP spezial Endodontie

Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT Praxishygiene | Qualitätsmanagement /// 36

Video

Das Herbst-Seminar 2023

Anhalten, wiederholen, vertiefen und das nach der ersten Aktivierung ganze 10 Tage lang – das geht nur mit dem **DAISY Streaming-Video!**

- **Perfekte Dokumentation:** Das Fundament für betriebswirtschaftlich stimmige Honorare
- **Raus aus den Klauen von Budget und HVM:** Mehr GOZ und weniger Bema!
- **Aktuelle Handlungsoptionen** bei Konservierenden Leistungen, Zahnersatz ...

... und viele weitere aktuelle Themen. Sie werden sehen, anschauen lohnt sich!

Exklusiv für ZWP-Leser/-innen

33 % Rabatt*

Aktionscode: **zwp&daisy**

* Gültig für Ihre Buchung bis spätestens 15.12.2023 auf daisy.de





Stefanie Tiede
Präsidentin der Zahnärztekammer
Mecklenburg-Vorpommern

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 8 Drei Fragen an ...
Gesundheitsministerin Heike Werner
- 10 Das war 2023 – ZWP im Schnelldurchlauf
- 12 Potenzial von Google Maps-Profilen
richtig ausschöpfen
- 16 Cyberattacke auf die Praxis: Was nun?
- 20 Wann sagen wir uns wieder,
was wir wirklich meinen?
- 22 Trotz Wirtschaftskrise handlungsfähig
und erfolgreich bleiben

TIPPS

- 26 Rebranding: Zwischen Tradition und Neustart
- 28 Die Einlagensicherung –
Wie gut ist Ihr Geld geschützt? (Teil 2)

ÜBERREGULIERUNG EINHALT GEBIETEN UND Verhältnismäßigkeit wahren

Der Schutz von Patienten und Mitarbeitern durch die Einhaltung von Hygienemaßnahmen gehört zum allgemeinen Verständnis der Kollegenschaft und ist wesentlicher Aspekt der medizinischen Ethik. Auch das Vorhalten eines Qualitätsmanagementsystems wird jeder, der sich damit einmal auseinandergesetzt hat, als sinnvoll erachten, da es alle erforderlichen Maßnahmen transparent macht und steuert.

Strapaziert wird dieses Verständnis allerdings durch scheinbar aus dem Nichts kommende, nur schwer nachvollziehbare Anforderungen, bei denen der Bezug zu einer möglichen Gefährdung in der Zahnarztpraxis weder nachgewiesen noch erkennbar ist. Wenn solche

- 30 Nutzen Sie unsere Freiberuflichkeit
und werden Sie kreativ!
- 32 Wir nehmen den 3,5-fachen Satz!
- 34 Notfallpatienten mit Atemstörungen:
Wie erkennen und handeln?

PRAXISHYGIENE | QUALITÄTSMANAGEMENT

- 36 Fokus
- 40 Ein QMS von der „Stange“ macht keinen Sinn!
- 44 Kompromisslose Hygiene und Sicherheit
- 46 Gefährliche Abfälle fachgerecht und zuverlässig
entsorgen

PRAXIS

- 50 Fokus
- 54 Jetzt sichern: Rundum-sorglos-Garantiepaket
für Implantate



Anforderungen dann auch noch dazu führen, dass eine Anwendung bis dato nie in Zweifel gezogener, für die Zahnarztpraxis aber essenzieller und alternativloser Systeme nicht mehr erlaubt ist, ringe ich ehrlicherweise um Fassung. Die Folgen sind nicht nur Vertrauensverlust, sondern, was weitaus dramatischer ist, die Existenzbedrohung vieler Praxen. Und das zu einem Zeitpunkt, an dem wir ohnehin händelringend nach Lösungen suchen, die zahnmedizinische Versorgung insbesondere in ländlichen Regionen auch künftig aufrechterhalten zu können.

Die zahnärztliche Selbstverwaltung muss alle Register ziehen, um die Praxen zu unterstützen und vor Schlimmerem zu bewahren. Das ist mühselig, kleinteilig, nervenaufreibend und wenig freudbetont, aber wir tun es – sowohl auf Landes-, Bundes- sowie internationaler Ebene. Es gilt, dieser Form der Überregulierung Einhalt zu gebieten und die Verhältnismäßigkeit zu wahren. Die Politik muss erkennen, dass aktuell etwas, das jahrzehntelang gut funktioniert hat, ins Wanken gerät und entsprechend gegensteuern. Hoffen wir, dass es uns gelingen wird, die Situation wieder zu stabilisieren – denn daran hängt das Wohl unserer Patienten.



Infos zur Autorin

Stefanie Tiede

Präsidentin der Zahnärztekammer
Mecklenburg-Vorpommern

INHALT

- 56 Effektive Materialbereitstellung am Behandlungsstuhl
- 58 „Die Durchzugskraft dieser Turbine hat meine Erwartungen deutlich übertroffen“
- 60 Gashybrid- und Nano Hybrid-Komposit mit vergleichbar guten klinischen Ergebnissen
- 62 Probiotika für den Mund und damit für die Allgemeingesundheit
- 66 Zwei Jahre DENTYTHING: Wo steht das Warenwirtschaftssystem?

DENTALWELT

- 70 Fokus
- 76 PANAVIA™ 40 Jahre Erfolg in der adhäsiven Befestigung
- 80 Instrumenten-Helden für Kronen
- 81 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 90 Impressum/Inserenten

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt
Wirtschaft Praxis befindet sich das
ZWP speziell Endodontie

ZWP **SPEZIAL**
Endodontie 12.23

iRoot Pro
Der kabellose Endo-Motor mit integriertem Apex Locator

Bondent

NSK
Create it



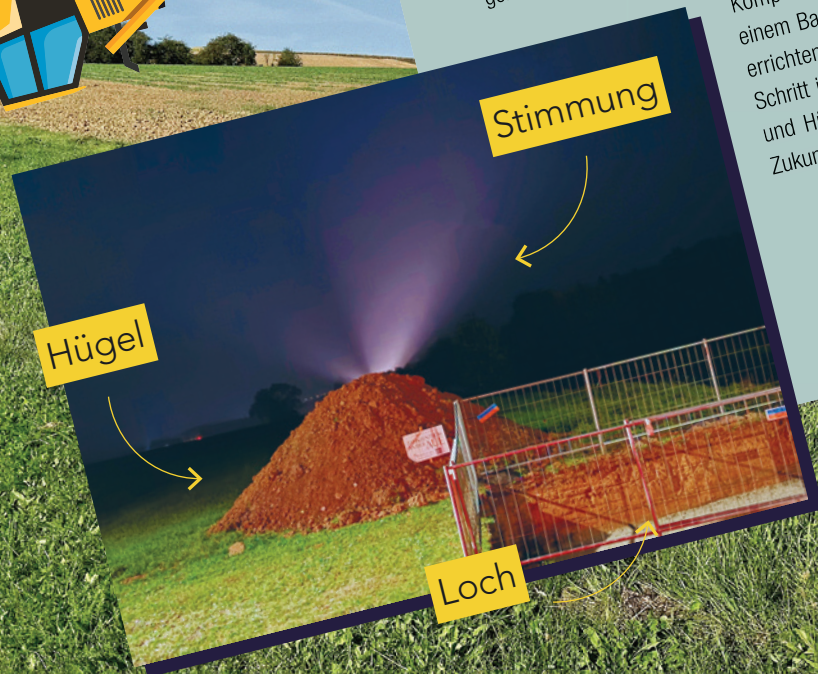
Die sanfte Lösung.

Neu SOFT pearl Prophylaxepulver für die supragingivale Anwendung

Wir wissen, wie sehr Ihnen Ihre Patienten am Herzen liegen, egal ob jung oder alt. Mit SOFT pearl haben wir ein schonendes, wasserlösliches Prophylaxepulver auf Glycinbasis entwickelt, das Sie auf sanfte Art und Weise, aber höchst effizient anwenden können – auch bei Kindern mit Milchzähnen sowie Patienten mit Allergien. SOFT pearl bringt alles mit, was Sie von einem fortschrittlichen Prophylaxepulver erwarten: Es ist effizient, vegan und nicht kariogen.

Kleines Loch mit großer Wirkung

Im Oktober haben wir das große Bauprojekt der beiden Zahnärzte Dres. Alexandra und Torsten Wassmann in Ebergötzen erstmals vorgestellt – in unregelmäßigen Abständen geben wir in der ZWP immer wieder Updates vom Baugeschehen. Bis 2025 soll auf dem bisher noch leeren Acker ein hochmodernes zahnärztliches Kompetenzzentrum entstehen. Jetzt wurde der Acker mit einem Bagger befahren und das erste große Loch für die zu errichtende Trafostation gegraben. Da jeder noch so kleine Schritt in die Summe des großen Ganzen einzahlt, sind Loch und Hügel ein wichtiges Ereignis hin zur Zahnmedizin der Zukunft. Weitere Updates folgen!



Hier geht's zum
ersten Beitrag von
ZWP Live vom Acker.

Frisch vom Metzger



FACHKRÄFTEMANGEL

Statistik schlägt Alarm: Engpass bei ZFAs

Die Statistik der Bundesagentur für Arbeit bewertet einmal jährlich die Fachkräftesituation am Arbeitsmarkt. Anhand von sechs statistischen Indikatoren wird dabei für alle Berufsgattungen (Deutschland) bzw. Berufsgruppen (Länder) der Klassifikation der Berufe ein Punktwert ermittelt. Ist dieser größer gleich 2,0 handelt es sich um einen Engpassberuf. Für das Berichtsjahr 2022 erreicht das Berufsbild der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) einen **Gesamtwert von 2,8 Punkten** und liegt damit an oberster Engpassstelle, zusammen unter anderem mit Pflegeberufen und Berufen im Tiefbau und der Baustoffherstellung.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, statistik.arbeitsagentur.de

Schwierige Fachkräftesuche



ANZEIGE

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



DER Kommentar



Abrechnung? Mit Tiefgang!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

Gesundheitsstationen mit **24/7-Verfügbarkeit**

Moderne Medizin im ländlichen Raum kann zukünftig viele Gesichter haben – wie das neue Projekt des Fraunhofer-Zentrums für Digitale Diagnostik ZDD zeigt: Mit „Neighborhood Diagnostics“ sollen in der Landschaft aufgestellte, unbemannte Gesundheitsstationen zum Einsatz kommen, die eine patientennahe Versorgung fernab von Ballungszentren sicherstellen. Das Konzept der Stationen sieht ein vollautomatisiertes Labor vor, das medizinische Tests und Diagnosen rund um die Uhr ermöglichen würde.

Weitere Informationen dazu gibt es auf: www.zdd.fraunhofer.de

Quelle:
Fraunhofer-Zentrum für Digitale Diagnostik ZDD

DREI FRAGEN AN ...

HEIKE WERNER

Thüringer Ministerin für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie



© Thüringer Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie

EINS

Frau Ministerin Werner, am 1. November fand in Erfurt eine große Protestaktion von Ärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten und Apothekern gegen den Abbau der ambulanten Versorgung statt. Wie sieht Ihrer Kenntnis nach die ambulante Situation aus und können Sie die Forderung der Verbände nachvollziehen?

Wenn wir die ambulante Versorgung im Freistaat betrachten, sind hier mehrere Faktoren von Bedeutung. So nehmen im gesamten ambulanten Sektor die Anforderungen zu, während gleichzeitig finanzielle Ressourcen und personelle Kapazitäten knapp sind. Dies wird durch die Auswirkungen des demografischen Wandels verstärkt, der wiederum den bestehenden Fachkräftemangel verschärft. Zahlreiche Praxen und Einrichtungen in der ambulanten Versorgung arbeiten bereits an ihrer Belastungsgrenze. Neben den schon ergriffenen und weiterhin angestrebten Maßnahmen in Thüringen ist eine angemessene Finanzierung wichtig. Das ist eine wesentliche Forderung im Rahmen der Protestaktion gewesen. Hier sind bundesgesetzliche Veränderungen nötig, um die Niederlassung von Ärzten in ländlichen und strukturschwachen Gebieten wirklich attraktiv und auskömmlich zu gestalten. Daher setzen wir uns auf Bundesebene für eine Überarbeitung der Finanzierung ein, einschließlich der Abschaffung der Budgetierung im ambulanten Bereich.

ZWEI

Kritikpunkte der Heilberufler an der derzeitigen Situation sind unter anderem eine verschachtelte Bürokratie und ineffiziente Digitalisierung – was bedingt diese zwei „Baustellen“ und warum hat man das Gefühl, dass die Herausforderungen größer statt kleiner werden?

Entscheidungen zum Bürokratieabbau und zur Durchführung der Digitalisierung werden auf Bundesebene getroffen. Klar ist, dass es auch hier dringenden Handlungsbedarf gibt. Wichtig ist, dass entsprechende Regelungen machbar sein und wirklich zu Vereinfachungen führen müssen. Der Entwurf eines Gesetzes zur Beschleunigung der Digitalisierung des Gesundheitswesens (Digital-Gesetz – DigiG) wurde kürzlich als Beschlussvorschlag ins Bundeskabinett eingebracht. Sollten die Vorschläge in eine Gesetzesänderung münden, werden die Länder im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens beteiligt. Erst, wenn wir die konkreten Vorhaben kennen, werden wir sie im Detail bewerten können.

DREI

Eine wohnortnahe ambulante (zahn)medizinische Versorgung ist Teil einer wichtigen Infrastruktur, vor allem in Randregionen – was kann die Gesundheitspolitik, in Ihrem Fall vor Ort in Thüringen, konkret tun, um sie zu sichern und zu stärken?

Als Land ergreifen wir verschiedene Maßnahmen, um die Versorgung in Thüringen zu sichern. Dazu gehören beispielsweise das Hausärztesicherstellungsgesetz und die Niederlassungsförderung. Kurzfristig soll sich durch die Anhebung der Niederlassungsförderung auf maximal 40.000 Euro die Anzahl der niedergelassenen Ärzte vor allem in den ländlichen Regionen Thüringens erhöhen. Zusätzlich ist die Erweiterung der Nieder-

lassungsförderung auf Zahnarztpraxen und Apotheken geplant. Ab dem Wintersemester 2024/25 ist mit dem Thüringer Hausärztesicherstellungsgesetz die Einführung einer sogenannten „Landarztquote“ an der Friedrich-Schiller-Universität Jena beabsichtigt. Das heißt, über eine Vorabquote werden unabhängig vom Numerus clausus Medizinstudienplätze an junge Leute vergeben, die sich dafür im Gegenzug verpflichten, sich nach dem Abschluss in einem sogenannten Bedarfsgebiet niederzulassen. Über die gemeinsame Stiftung des Landes zusammen mit der Kassenärztlichen Vereinigung Thüringen werden zusätzlich Stiftungspraxen, Famulaturen, Blockpraktika im ländlichen Raum und Mentorenprojekte gefördert.

Dr. Knut Karst

Vorsitzender Kassenzahnärztliche
Vereinigung Thüringen

Dr. Christian Junge

Präsident Landeszahnärztekammer
Thüringen

mehr nur um wohnortnahe Versorgung in ländlichen Gebieten handelt. Das Praxissterben wird auch in den Städten ankommen. Zusätzlich schwächt das verantwortungslose Kaputtsparen sogar bei dringend notwendigen Behandlungen die Thüringer Zahnarztpraxen. Aber nur wenn unsere Praxen attraktive Arbeitgeber bleiben, hat unser gut ausgebildetes und motiviertes Assistenzpersonal eine sichere Zukunftsperspektive hier im Land.“

Quelle: LZKTh

Das sagen KZV und LZK Thüringen

„In Thüringen ist die flächendeckende zahnärztliche Versorgung ernsthaft gefährdet. Jährlich gehen 50 bis 70 Zahnärzte ohne Nachfolger aus der Versorgung. Bei einem Betreuungsschlüssel von 1.600 Patienten pro Zahnarzt betrifft dies bis zu 100.000 Patienten jedes Jahr, welche plötzlich keinen Zahnarzt mehr haben. Dies stellt kein einmaliges Ereignis dar, da schon mehr als 500 unserer 1.500 Kollegen das 60. Lebensjahr überschritten haben. Demgegenüber stehen weniger als 600 unter 55 Jahren, welche die Versorgung in Zukunft allein stemmen sollen? Damit ist klar, dass es sich nicht

ANZEIGE

POP UP YOUR STYLE.

www.euronda.de

Euronda®
Monoart

NEU

Monoart® Mundspülbecher

GRAFFITI

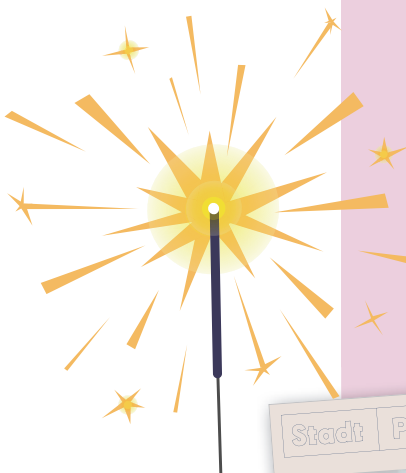
Einzigartiges Design und nachhaltige Produktion machen diese Becher zu etwas ganz Besonderem. Die Kombination der Motive aus der Zahnarztpraxis und dem Graffiti-Stil fügt sich elegant in das Design der Monoart® Farbwelten ein.

DAS WAR

2023

Ein Beitrag von Marlene Hartinger und Lilli Bernitzki

ZWP-HIGHLIGHTS 2023 /// Was fällt uns zur ZWP 2023 ein? Wahnsinnig viel! Zu viel, um im Rückblick auf alles eingehen zu können. Deshalb haben wir uns auf diesen beiden Seiten auf unsere wichtigsten Highlights beschränkt.



HIGHLIGHT #1

Praxis Backstage, #reingehört, Zahnbekenntnisse und LandZahnWirtschaft

Alle unsere hauseigenen Formate greifen wertvolle Erfahrungen aus der Praxis auf und bilden Herausforderungen, Learnings sowie Erfolgsgeheimnisse ab. Die Zusammenarbeit mit den Mitwirkenden hat uns auch in diesem Jahr wieder beflügelt und zugleich die Relevanz der ZWP herausgestellt. Unsere redaktionelle Kompetenz trifft hier auf authentische Inhalte des Praxisalltags und führte auch 2023 zu Interviews und Artikeln, die vielfach gelesen und geteilt wurden.



HIGHLIGHT
#2

ZWP + Industriekunden

Auch die Zusammenarbeit mit der Industrie war 2023 mit vielen neuen Stimmen und Impulsen verbunden – unser Anspruch dabei: Zwar mag vieles zu Produkten, Workflows und Services schon bekannt sein, wir aber zeigen es noch mal anders! Dabei nehmen wir unsere Kunden mit auf die ZWP-Reise, stellen ihre Stärken heraus und sind gemeinsam kreativ.



Fachliches aus erster Hand

Jedes Magazin braucht Akteure und Autoren – die ZWP erfreut sich einer Vielzahl an mitwirkenden Experten, die trotz ihres Praxisalltags Ressourcen freimachen, um uns in Fachinterviews Rede und Antwort zu stehen oder ihr Wissen in Fachbeiträgen, Fallberichten und Anwenderartikeln für andere zugänglich zu machen. Wir sind ausgesprochen dankbar für die vertrauensvolle Bereitstellung aller fachlichen Inhalte durch unsere Autoren in diesem Jahr und schon gespannt auf die Themenvielfalt in 2024!

HIGHLIGHT
#3



KLICKEN, POSTEN, LIKEN **ZWP ONLINE**

Und natürlich hat die ZWP 2023 nicht nur im Print stattgefunden, sondern bespielt 365 Tage im Jahr auch **ZWP online** und unsere **Social-Media-Kanäle**. Durch die crossmediale Vernetzung gewinnen die Beiträge eine zweite Reichweite, die den tages- wie themenaktuellen Wissensaustausch der Dentalbranche aktiv unterstützt und mitgestaltet.

www.zwp-online.info

Hier geht's auf
ZWP online.



POTENZIAL

von Google-Maps-Profilen richtig ausschöpfen

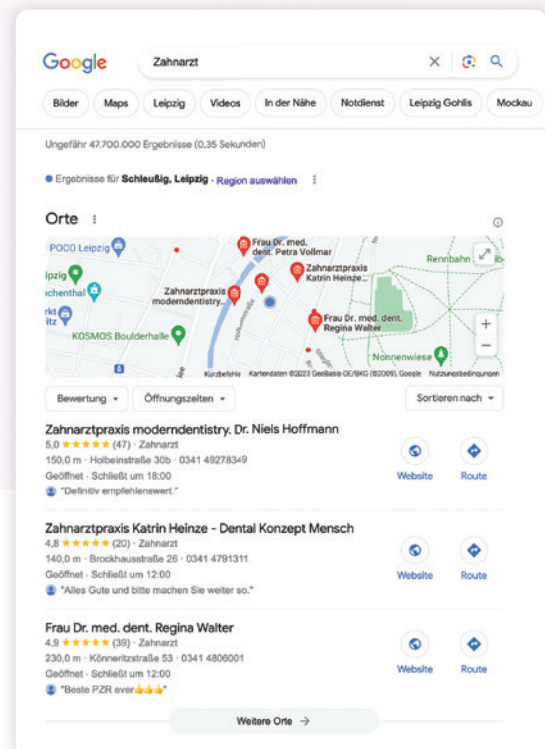
Ein Beitrag von David Glaser



PRAXISMARKETING /// Während die klassische Suchmaschinenoptimierung (SEO) für die meisten Zahnärzte ein Begriff ist, wird Google Maps zur Neupatientengewinnung trotz des riesigen Potenzials noch nicht flächendeckend ernst genommen. Der folgende Beitrag gibt einen kleinen Einblick in das Thema, im kommenden Jahr folgt in der *ZWP* eine Expertentipp-Reihe dazu.

Was ist ein Google Maps-Profil?

Ein Google Maps-Profil wird in der normalen Google-Suche über das sogenannte „Local Snack Pack“ (auch „3-Pack“ genannt) zu Suchanfragen mit lokaler Intention ausgespielt. Ein Beispiel dazu ist die nebenstehende Abbildung mit der Google-Suche nach dem Begriff „Zahnarzt“. Google Maps-Profile werden ebenfalls bei Google Maps (in der App oder der Suchkategorie im Browser) angezeigt. Sie verwalten die Inhalte Ihres Google Maps-Profiles über das kostenlose Tool Google Unternehmensprofil (früher Google My Business). Das Google Unternehmensprofil ist somit der Bereich, in dem Sie zum Beispiel die dargestellten Öffnungszeiten, die Telefonnummer etc. Ihres Google Maps-Profiles ändern können.



Screen: © Google, LLC

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

© Atlantik – stock.adobe.com

ANALYSE-KERNERKENNTNISSE

Wir haben 12.257 Google Maps-Profile von Zahnarztpraxen – das entspricht etwa einem Viertel der Zahnarztpraxen in Deutschland – analysiert.¹ Dies sind einige der Kernergebnisse:

! 31 Prozent der Profile auf Google Maps werden nicht „aktiv“ verwaltet.

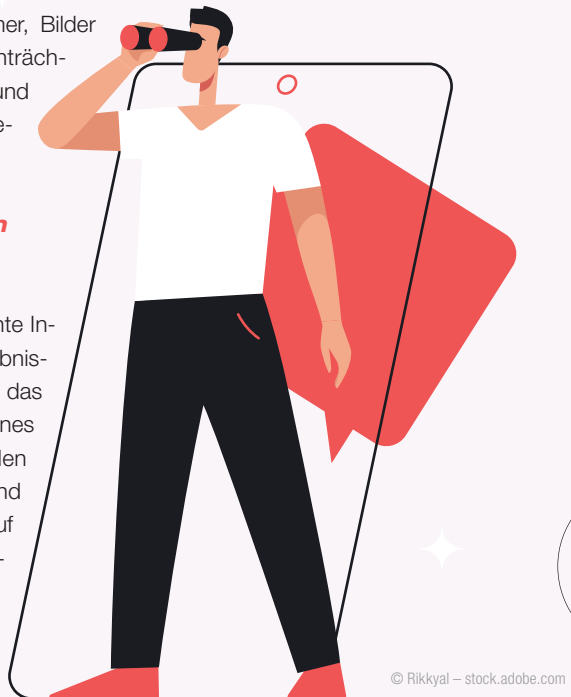
30,55 Prozent der Google Maps-Profile sind nicht vom Inhaber bestätigt worden. Stattdessen wurden sie von Google automatisch oder manuell von Nutzern erstellt, haben aber keinen Inhaber. Automatisch erstellte Profile verfügen in der Regel über deutlich weniger hinterlegte Daten und beinhalten oft falsche/veraltete Daten, z.B. falsche Öffnungszeiten. Die Erfahrung von Patienten mit Ihrer Praxis fängt jedoch deutlich vor der Behandlung an. Wenn Sie veraltete Informationen (z.B. Öffnungszeiten, Telefonnummer, Bilder etc.) bei Google Maps hinterlegt haben, beeinträchtigt das den ersten Eindruck von der Praxis und kann die weitere Kontaktaufnahme negativ beeinflussen.

! 80 Prozent der Praxen nutzen nur die primäre Kategorie.

Ein Ziel von Google ist es, dem Nutzer relevante Inhalte zu seiner Suchanfrage in den Suchergebnissen auszuliefern. Um beurteilen zu können, ob das Angebot einer Praxis mit der Suchintention eines Nutzers übereinstimmt, werden in der lokalen Suche vorrangig die Daten von der Website und dem Google Unternehmensprofil der Praxis auf Übereinstimmung geprüft. Die inhaltliche Relevanz wird im Google Unternehmensprofil vorrangig über die Wahl der richtigen Kategorien hergestellt. Es können insgesamt bis zu zehn Kategorien zur Beschreibung des Unternehmens verwendet werden. Je nach gewählter Kategorie werden sie zu bestimmten Suchbegriffen wie „Kinderzahnarzt in der Nähe“ bei Google angezeigt oder nicht.

! 79,55 Prozent der Zahnarztpraxen nutzen nur die primäre Kategorie, um ihr Leistungsspektrum im Google Unternehmensprofil zu beschreiben.

Es werden also neun weitere Kategorien zur Unternehmensbeschreibung nicht genutzt und somit Potenzial verschwendet. Zu den meistgenutzten „weiteren Kategorien“ von Zahnarztpraxen im Google Unternehmensprofil gehören unter anderem Zahnästhetische Praxis (11,19 Prozent), Parodontologie für Zahn-



HIER GEHT ES ZUM KOSTENLOSEN

GOOGLE MAPS RANKING CHECKER.



¹ Genaue Informationen zur Analyse können bei BookedOutDentist – SEO für Zahnärzte (www.bookedoutdentist.de) angefordert werden.

implantate (7,87 Prozent), Kinderzahnarzt (5,77 Prozent) und Parodontologe (5,09 Prozent). Zahnarztpraxen werden bei Google größtenteils entweder über den Suchbegriff „Zahnarzt“ oder über die Kombination aus Zahnarzt + Ort (also z. B. „Zahnarzt Potsdam“) gesucht. Es gibt allerdings auch gezieltere Anfragen nach Kinderzahnärzten, Bleaching, Oralchirurgen etc. Wenn Sie diese Leistungen als Zahnarzt anbieten, aber nicht im Google Unternehmensprofil hinterlegt haben, werden Sie nicht bzw. nicht optimal zu diesen Suchanfragen erscheinen.

Wenn Sie Ihren Google Maps-Eintrag nicht aktiv managen, schenken Sie Ihrem wichtigsten Kommunikations- und Marketingkanal zur Gewinnung von Neupatienten keinerlei Beachtung. **Sorgen Sie als Zahnarzt dafür, dass SIE direkten Zugriff auf Ihre wichtigsten Marketingkanäle haben. Diese Assets haben einen Wert und sind entscheidend für Ihren Praxiserfolg.**



41 Prozent der Praxen haben zu wenige Bewertungen.

Im Kern gibt es zwei Maßstäbe dafür, wie viele Bewertungen Sie mindestens bei Google Maps haben sollten.

1. Maßstab: GLAUBWÜRDIGKEIT

Ab wie vielen Bewertungen erscheint ein Angebot aus der Sicht eines Patienten vertrauenswürdig? Speziell für Zahnärzte gibt es dazu leider keine aktuelle Studie, allerdings gibt es Auswertungen für lokale Dienstleister generell.

Daraus geht hervor, dass Nutzer im Durchschnitt zehn Bewertungen lesen, um sich danach weiter über den Anbieter zu informieren.²

41,49 Prozent der Zahnarztpraxen haben weniger als zehn Bewertungen bei Google Maps. Wir empfehlen, auf mindestens zehn Bewertungen bei Google Maps zu kommen, um für potenzielle Patienten vertrauenswürdig zu wirken. Am einfachsten bitten Sie oder Ihr Team Patienten direkt nach der Behandlung um eine Bewertung.

2. Maßstab: KONKURRENZFÄHIGKEIT

Welche Bewertungen hat Ihre direkte lokale Konkurrenz?

Wenn Ihre lokale Konkurrenz über wesentlich mehr und/oder bessere Bewertungen verfügt als Sie, werden Sie trotz guter Auffindbarkeit deutlich weniger Neupatienten über Google Maps generieren als potenziell möglich. 94,27 Prozent der Zahnarztpraxen haben bei Google Maps eine durchschnittliche Bewertung von vier bis fünf Sternen. Verglichen mit anderen Branchen im Gesundheitssektor ist das überdurchschnittlich. Vergessen Sie allerdings nicht, dass Sie sich auch hier vor allem mit Ihren Kollegen messen müssen, die ebenfalls zwischen vier und fünf Sternen bei Google Maps haben. Bedenken Sie auch,



© Rikkyal – stock.adobe.com

dass eine durchschnittliche Bewertung von 5,0 auch unrealistisch wirken kann. Die Chance, dass Sie bei 50+ Bewertungen wenigstens einige mittelmäßige oder schlechte Bewertungen haben, ist absolut natürlich. Die Zahnärzte mit einer Bewertung von 5,0 haben im Durchschnitt nur 10,26 Bewertungen, Zahnarztpraxen mit einer durchschnittlichen Bewertung von 4,9 hingegen 30,60 Bewertungen.

! 16 Prozent der Praxen haben keine Website hinterlegt.

16,11 Prozent der Zahnarztpraxen haben bei Google Maps keine Website hinterlegt. Selbst in einer Kleinstadt existieren in der Regel mehrere Zahnärzte im direkten Einzugsgebiet der Stadt. Die Chance ist hoch, dass Ihre Mitbewerber eine Website haben und diese auch bei Google Maps hinterlegt ist. Ohne Website ist Ihre Sichtbarkeit bei Google Maps nach oben stark gedeckelt. Das liegt daran, dass Google unter anderem Performancedaten Ihrer Website bei der Bestimmung Ihrer Sichtbarkeit bei Google Maps mit einbezieht. Über Ihre Website können Sie sich deutlich besser von der Konkurrenz abheben als nur über das Google Maps-Profil. Hinzu kommt, dass Neupatienten Sie in der Regel nicht direkt über Ihr Google Maps-Profil kontaktieren werden. Google Maps ist vielmehr nur die Einstiegsstufe zu Ihrer Website, wo sich der potenzielle Neupatient dann weiter informiert.

Fazit

Zahnarztpraxen, die dem klassischen, oftmals agenturangebotenem SEO vertrauen, sind bei Google Maps nicht sichtbar. Das ist leider keine Seltenheit, sondern eher die Regel. Dabei gilt: Wenn Sie nur einen Onlinemarketing-Kanal bedienen dürften, dann sollten Sie sich für Google Maps entscheiden. Die Tatsache, dass 80 Prozent der Zahnärzte keine weiteren Kategorien im Google Unternehmensprofil hinterlegt und 30 Prozent ihren Eintrag nicht bestätigt haben, zeigt, dass hier noch massiv Aufklärungsbedarf besteht.

Weitere Information zu dem Thema Google Maps sowie eine **kostenlose Sichtbarkeitsanalyse** Ihrer Zahnarztpraxis erhalten Sie unter:

www.bookedoutdentist.de

ANZEIGE

Ab sofort Technischer Kundendienst über NETdental

So einfach ist das.

NETdental bietet Ihnen ab sofort technischen Kundendienst ohne Verpflichtungen

Jetzt mehr erfahren: netdental.de/technik

NETdental bietet Ihnen über unseren Technik-Partner Plandent ab sofort einen unabhängigen technischen Kundendienst – damit Ihre Geräte reibungslos funktionieren und Ihr Betrieb ohne Unterbrechungen läuft! Das Beste daran: Sie können unseren technischen Service nach Bedarf in Anspruch nehmen – ohne langfristige Verträge oder Verpflichtungen.

**OHNE
ANFAHRTSKOSTEN
BEI IHREM ERSTEM
TECHNIK-AUFTRAG**

**MATERIAL
ONLINE
+
KUNDEN-
DIENST
VOR ORT**



NETdental

So einfach ist das.

netdental.de

C:\>DEL
YOU HAVE BEEN HACKED_

HI!

CYBER- ATTACKER

auf die Praxis: WAS NUN?

Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte

F#:Q!

RECHT /// Die Vorweihnachtszeit mag ein friedvolles Miteinander aller suggerieren, Gefahren aber bleiben Gefahren: Für viele Praxisinhaber scheint das Thema IT-Sicherheit im Alltag nicht ganz oben auf der Agenda zu stehen. Spätestens jedoch, wenn Hacker sich Zugriff auf die Praxis-IT verschaffen und die Patientenkartei kapern, wird das Thema blitzartig real.

Mithilfe sogenannter Ransomware (Erpressersoftware) kann es digitalen Kriminellen gelingen, die wertvollen Patientendaten gleichsam zu entführen: Diese werden verschlüsselt, der Praxisinhaber hat plötzlich keinen Zugriff mehr, die Hacker sehr wohl. Was folgt, ist eine waschechte Erpressung: Die Hacker verlangen teils horrenden Lösegeldzahlungen und drohen an, im Falle der Nichtzahlung oder beim Einschalten der Polizei die Daten nicht wieder freizugeben oder diese sogar im Darknet gewinnbringend zu verkaufen oder dort öffentlich zu machen.



Infos zum Autor

PATIENTENKARTEI



Reales Gefahrenpotenzial

Hackerangriffe auf (Zahn-)Arztpraxen treten immer häufiger auf und werden stets gefährlicher. Davon betroffen sind jedoch nicht nur Großunternehmen, auch kleinere Praxen können zur Zielscheibe eines solchen Cyberangriffs werden. Eine Studie des Branchenverbands Bitkom beziffert den Schaden für die deutsche Wirtschaft durch Cyberkriminalität auf jährlich 223 Milliarden Euro. Ist das Erbeuten von Daten an sich stets für die betroffenen Unternehmen ein großes Problem, so verschärft sich dies im Gesundheitswesen nochmals aufgrund der besonderen Sensibilität von Gesundheitsdaten vor dem Hintergrund der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie der zahnärztlichen Schweigepflicht und des zahnärztlichen Berufsrechts.

Die wichtigsten Sofortmaßnahmen im Überblick

Daher bietet es sich für Praxisinhaber an, sich bereits frühzeitig mit einer solchen potenziellen Situation auseinanderzusetzen und einen Notfallplan zu haben, um im Ernstfall vorbereitet zu sein und den Schaden minimieren zu können. Es gibt bestimmte Maßnahmen, die Betroffene nach einem Hackerangriff durchführen (lassen) sollten:

Schadensbegrenzung_Zuerst ist die eigene IT-Abteilung bzw. der IT-Dienstleister, falls vorhanden, zu kontaktieren und auf den Ernst der Lage hinzuweisen. Sie sollten sich am Anfang darauf konzentrieren, dass durch den Cyberangriff kein weiterer Schaden entstehen kann. Sind Internetaccounts betroffen, vor allem E-Mail-Clients, so sind schnellstmöglich die kompromittierten Passwörter zu ändern, falls technisch noch möglich. Insbesondere bei kompromittierten E-Mail-Accounts ist Vorsicht geboten. Diese fungieren oft als zentrale Schaltstelle, um Passwörter anderer Dienste per E-Mail zurückzusetzen. Überprüfen Sie bzw. lassen Sie überprüfen, ob möglicherweise neue Passwörter für verknüpfte Konten beantragt wurden. Diese sollten vorsichtshalber in jedem Fall geändert werden, denn der Hacker könnte diese E-Mails bereits gelöscht haben. Ein neues Passwort sollte jeweils gewissen Qualitätsanforderungen genügen, es sollte möglichst lang sein und aus einer Kombination von

HAFTUNGSKLAUSEL

Sicher. Saubere. ALPRO.



Alpron und Bilpron

für die zuverlässige Betriebswasserentkeimung

- Verhinderung von Biofilmbildung
- Schutz vor Kalkablagerungen
- Kein Verstopfen der Instrumentenschläuche und Übertragungsinstrumente
- Minimierung der Reparaturkosten
- Funktionssicherheit wird erhöht
- Spraywassermenge bleibt konstant
- Breites Wirkungsspektrum (Bakterien und Pilze)



Bilpron

Gebrauchsfertige Lösung zur Entkeimung und Verhinderung der Bildung von Biofilm in Betriebswasserwegen ärztlicher und zahnärztlicher Behandlungseinheiten

Bilpron ist eine gebrauchsfertige Lösung zum mindestens einmal wöchentlichen Einsatz im Week-End-System II (ALPRO) bzw. ALPRO-BCS. Bilpron dient zur Entkeimung und Verhinderung der Bildung von Biofilm in wasserführenden Leitungen (einschließlich Instrumentenschläuchen und Becherfüller) von ärztlichen und zahnärztlichen Behandlungseinheiten.

Wirkungsspektrum:

- bakterizid / fungizid
- beseitigt und verhindert Kalk- und Algenbildung

Bilpron beseitigt und schützt wirksam vor Algen- und Kalkablagerungen nach längerem Stanzenden oder Entkeimung des Betriebswassers.

Anwendung: Vor Beginn der Anwendung (Wochenende, Urlaub oder über Nacht) den Vorratsbehälter (Tank) bis zur Markierung mit Bilpron füllen. Hierfür ist der Messbecher Bilpron vorgesehen.

Übertragungsinstrumente von den Instrumentenschläuchen entfernen. Entkeimungssystem gem. Bedienungsanleitung aktivieren. Jeden Wasserweg (alle Instrumentenschläuche einschließlich Becherfüller) mit Bilpron füllen, bis es (deutlich) sichtbar an der Blaufärbung am Handlungsbereich bzw. Becherfüller austritt. Danach Behandlungseinheit ausschalten. Bilpron verbleibt bis zur Wiederaufnahme der Praxistätigkeit (mindestens 12 Stunden) in den Betriebswasserleitungen.

Bei Wiedernbetriebnahme der Behandlungseinheit das Entkeimungssystem deaktivieren (ausschalten) und alle Instrumentenschläuche einschließlich Becherfüller 30 lange spülen, bis klares Wasser austritt.

Nähere Instruktionen siehe Bedienungsanleitung des Entkeimungssystems.

Enthält eine Phenolkomponente

Gutachten:
- Institut W. Niedermann, Überlingen, Screening Test, 2014-05
- Prof. Dr. H.-P. Werner, Schwyz, Zytotoxizität DIN EN ISO 10993-12:2012

Zusammensetzung:
Ethyldiamintetraacetat
p-Hydroxymethylphenol
Polyhexamethylen
REF 3179-N Bil
REF 3181. 6
REF 3081

ALPRO
ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-m.com
78125

Groß- und Kleinbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen bestehen. Selbiges gilt für Serverzugänge und sonstige Log-ins.

Bewusst offline gehen – und löschen_ Die Rechner bzw. Server mit der Patientenkartei sollten Sie sofort ausschalten und vom Internet trennen. Dadurch kann zunächst vermieden werden, dass das Schadprogramm weiterarbeiten kann und zusätzliche Daten übertragen werden. Dies dient der Schadensbegrenzung. Daraufhin ist es ratsam, alle auf diesem Gerät verwendeten Passwörter zu ändern, diese könnten bereits vom Angreifer abgefragt worden sein. Anschließend kann die Festplatte des Geräts nach einer fachmännischen Begutachtung gelöscht und das System neu installiert werden. Da Sie nicht wissen, ob der Angriff weiter gestreut ist bzw. in welchem Umfang sich der Angriff ereignet hat, ist es wichtig, die Festplatte vollständig zu löschen. Davor kann versucht werden, etwaige wichtige Daten zu retten, allerdings birgt dies die Gefahr der weiteren Verbreitung der Schadsoftware. Hier kann nur ein IT-Fachmann helfen. Es wird anschließend ganz elementar auf – hoffentlich in jeder Praxis vorhandene – Back-ups ankommen.

Meldepflichten beachten_ Der erfolgte Angriff kann erhebliche rechtliche Auswirkungen auf Ihre Compliance-Vorgaben mit sich bringen. Höchstwahrscheinlich müssen datenschutzrechtliche Meldepflichten eingehalten werden. Diese sind in einer solchen Situation zweigeteilt: Es gibt zum einen die Meldepflicht an die Datenschutz-Aufsichtsbehörde nach Art. 33 DSGVO mit dem Inhalt, möglichst unverzüglich, spätestens aber binnen 72 Stunden nach Kenntnis von der Attacke, die Behörde zu informieren. Zum anderen gibt es eine Benachrichtigungspflicht gegenüber den betroffenen Dritten nach Art. 34 DSGVO – also den Patienten. Hier wird es für Praxisinhaber höchst schmerzhaft: Das Gesetz verpflichtet dazu, die Patienten in so einem Fall unverzüglich über das Datenleck zu informieren. In diesem Bereich entstehen sodann komplexe Folgeprobleme, etwa aufgrund der Frage, wie man ein Rundschreiben an alle betroffenen Patienten aus der Praxis umsetzen soll, wenn die Patientendaten gekapert wurden und ein Zugriff im schlimmsten Fall auch auf Back-ups nicht mehr möglich ist. Hier gilt es, sich möglichst schnell fachkundig rechtlich

beraten zu lassen. Bei beiden Meldepflichten existieren darüber hinaus gesetzliche Vorgaben an den genauen Inhalt der zu meldenden Informationen. Ein Verstoß entgegen dieser Meldepflichten ist bußgeldbewehrt.

Lösegeld zahlen?_ Wenn sich die Patientendaten technisch durch Ihre IT-Abteilung oder aber externe Dienstleister, die auf Fälle wie diese spezialisiert sind, nicht entschlüsseln lassen, dann stellt sich die Frage: Soll man das Lösegeld zahlen? Dazu ist keine generelle Empfehlung abzugeben, es kommt auf die konkreten Umstände des Einzelfalls an. Sehr hilfreich können hier aber sogenannte Cyber-Versicherungen sein: Je nach Ausgestaltung und Police decken diese die unterschiedlichsten Schäden, die mit einer solchen Ransomware-Attacke einhergehen, konsequent ab. Dies kann die IT-Kosten für die Wiederherstellung des Systems, die Anwaltskosten im Zusammenhang mit der Rechtsverfolgung und sogar das Lösegeld selbst umfassen. Ist eine solche Versicherung vorhanden, ist diese ebenfalls schnellstmöglich nach Bekanntwerden der Attacke zu informieren. Lösegeldzahlungen in derartigen Ransomware-Fällen sind ferner sogar steuerlich absetzbar.

Strafanzeige erstatten_ Es ist im Einzelfall durchaus empfehlenswert, Anzeige bei der Polizei oder Staatsanwaltschaft zu erstatten. Manche Versicherungen setzen eine solche Anzeige für die Deckungsteilung der Schäden voraus.

Ursachenforschung und Fehlerbehebung_ Im Nachgang der hoffentlich glimpflich verlaufenen Cyberattacke gilt es, nach den Ursachen des Problems zu suchen, Schwachstellen in der IT auszumachen und daraus zu lernen. Dabei sollte der eigene Datenschutzbeauftragte, falls vorhanden, ebenso miteinbezogen werden wie die interne oder extern IT-Abteilung. Höchstwahrscheinlich müssen im Nachlauf der Attacke die technischen und organisatorischen Maßnahmen der Praxis – wie Passwortmanagement, Back-ups, Firewall, Virenschutz, Mitarbeitersensibilisierung, Verschlüsselung und vieles mehr – überarbeitet werden. Häufig entstehen Sicherheitslücken aus Unachtsamkeit des Personals, sodass in vielen Fällen eine Schulung für die Mitarbeiter sinnvoll ist.

DATEN LÖSCHEN?

CHECKLISTE

■ CYBERATTACKE

Und die Moral von der Geschichte ...

... am falschen Ende sparen lohnt sich nicht: Gut beraten ist, wer jetzt, falls noch nicht geschehen, in seine IT-Sicherheit investiert. Im Jahr 2024 wird das Thema mit der Umsetzung der EU-Cybersicherheitsrichtlinie NIS2 ohnehin für viele Praxen nochmals an Bedeutung gewinnen.

Häufig sind die Kosten dafür weniger hoch, als man denkt, da bereits mit einfachen Mitteln wie Firewall, Virenschutz und vernünftigem Passwortmanagement viel gewonnen ist. Dies betrifft auch die angesprochenen Cyber-Versicherungen, die vor einem Hackerangriff ein gutes Gefühl der Sicherheit vermitteln und danach bares Geld sparen helfen.

Damit Sie im Falle einer Cyberattacke auf die Praxis schnell die richtigen Entscheidungen treffen können, haben wir die wichtigsten To-dos in unserer Checkliste zusammengefasst.

INFORMATION ///

Dr. Tobias Witte

Rechtsanwalt & Partner
 Fachanwalt für Medizinrecht
 Fachanwalt für IT-Recht
 Justiziar | Datenschutzbeauftragter
www.kwm-law.de

Betroffene Geräte in der Praxis ausschalten, **physisch vom Netzwerk und vom Internet trennen.**

IT-Dienstleister informieren und diesem jedwede technische Arbeit vor Ort umgehend ermöglichen (Datensicherung, Back-ups, Wiederherstellung etc.).

In Betracht kommende **Passwörter in Absprache mit IT-Dienstleister ändern** – E-Mail-Accounts, Log-ins der Praxis-EDV, Social Media usw.

Versicherung und Rechtsanwalt informieren.

Prüfen, ob von der Praxis aus E-Mails im Namen des Inhabers an Dritte verschickt wurden (**Identitätsdiebstahl**).

Lösegeldzahlung?

Prüfung und Umsetzung der Meldepflicht **an die Behörde** (unter Einbeziehung des Rechtsanwalts).

Prüfung und Umsetzung der Meldepflicht **an die Patienten** (unter Einbeziehung des Rechtsanwalts).

Strafanzeige erstatten.

Das eigene IT-System in der Praxis auf Schwachstellen **überprüfen und verbessern.**

ANZEIGE

MEINE **ZA?**
 IST **LEISTUNGSSTARK**
 UND **SCHNELL**

DEINE **ZA!**
 UNSER **FACTORING**
 ERLEICHTERT DEINEN
 PRAXISALLTAG



WEIL JEDE
 PRAXIS ZÄHLT!



Dr. Harm Blazejak
 Zahnarzt
 Düsseldorf

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!

ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf, AG
 Werftstraße 21 | 40549 Düsseldorf | www.die-za.de



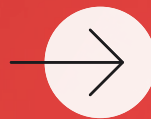
„VOLL
GERNE
nicht mehr
machen!“

Wann sagen wir uns wieder, was wir wirklich meinen?

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

KOMMUNIKATION /// Das nahende Jahresende dient immer auch einem kritischen Blick auf Phänomene und Befindlichkeiten, die uns derzeit prägen und bewegen. Angeregt durch den Online-Artikel einer Wochenzeitung¹ resümiert die Redaktion den aktuellen Sprachgebrauch und plädiert für den guten alten Klartext.

Was zählt heutzutage im Umgang miteinander zu den größten Herausforderungen schlechthin? Wir behaupten: das vom Aussterben bedrohte Sagen, was man wirklich meint! Wann haben Sie das letzte Mal ein Anliegen, eine Bitte oder auch eine Einschätzung geäußert, die geradeaus das vermittelt hat, worauf Sie hinauswollten. Ohne Watte, Weichspüler oder Disclaimer? Wir befinden uns 2023 in einer Sprachgebrauchszone, die vor allem dadurch gekennzeichnet ist, dass das, was man zum Ausdruck bringen möchte – gegenüber Bekannten, Kollegen, Angestellten etc. –, derart eingepackt, mit Schleife verbunden und verziert wird, dass der eigentliche Sinn verloren geht oder nur mit Mühe vom Adressaten decodiert werden kann. Gesetzt den Fall, dass dieser überhaupt dazu bereit oder in der Lage ist. Bleibt die Frage: Wann sagen wir uns wieder, was wir wirklich meinen?



Sandwich-verpackt und Nettigkeitswolke

Ein kürzlich auf ZEIT ONLINE erschienener Kommentar von Martin Hogger mit dem wunderbaren Titel „Grundsätzlich ist alles erst einmal ganz toll“ fasst mit zwei Begriffen das aktuelle Problem am Schopf: „Sandwich-Methode“ und „Bullshit-Netiquette“. In seinem Kommentar reflektiert Hogger unter anderem das Feedback einer ehemaligen Chefin als benannte Sandwich-Methode – unten und oben Lob, in der Mitte Kritik – die ihn irritiert zurückließ. War seine Arbeit nun gut, ausreichend oder verbesserungsbedürftig? Schwer zu sagen. Auch andere Beispiele, die Hogger heranzieht, zeigen auf, dass dort, wo früher Klartext gesprochen und Hierarchien oder Standpunkte auch sprachlich gelebt wurden, heute Sprache und Habitus in eine rosarote Welt abbiegen, auf deren Oberfläche wir uns alle gernhaben und das, was wir und andere tun, toll finden – ergo Bullshit-Netiquette –, unten drunter aber sammelt sich der Schmutz oder verstaubt zumindest das eigentlich Gemeinte. Scheinbar trauen wir uns und anderen nicht mehr zu, mit „geraden“ Aussagen, mit Klartext, Direktiven, Gegenmeinung oder sogar Kritik umzugehen, und verfallen in eine Vorsicht und Pseudo-Sanftheit, die auf Dauer ermüdend, irritierend und absolut kontraproduktiv ist.

Statt Anweisung heißt es heute „Möchtest du das VIELLEICHT bitte machen?“ und aus einem klaren „Nein“ ist „Wir drehen darauf noch mal eine Runde“ geworden. _____ (Martin Hogger, Autor ZEIT ONLINE)

Klare Kommunikation braucht Übung und Vertrauen

Dabei ist Klartext als konstruktive Ansage, Hinweis oder Aufforderung ein für alle Seiten produktives Tool, das Orientierung bietet, Missverständnisse vermeidet und Ziele einlösen lässt. Klartext muss aushaltbar sein und von allen Seiten wie ein Muskel trainiert werden, damit er so gesprochen und verstanden wird, wie er eben gemeint ist. Klartext setzt jedoch voraus, dass die Gesprächspartner sozial-kommunikative Grundregeln kennen, sich respektieren (und keine anderweitige Vermutung im Raum steht), alle grundsätzlich bereit sind, wohlwollend, sachlich und zielführend miteinander zu interagieren, sich nicht von vornherein angegriffen fühlen und jedes Wort auf die Befindlichkeits-Waagschale legen. Sind diese Voraussetzungen gegeben, wird klare und direkte Kommunikation endlich wieder zur Normalität und zum absoluten Performance-Treiber.

Fazit

Vielleicht nutzen Sie gleich das neue Jahr 2024 dazu, in Ihrer Praxis ein Kommunikations-Overhaul vorzunehmen und sich und Ihr Team in einem belastbaren Sprachgebrauch zu trainieren, der ohne Extras auskommt und dadurch eine vertrauensvolle Klarheit auf ganzer Linie erzeugt. Auch wir als Redaktion setzen uns diese Challenge!

¹ Hogger, Martin. „Grundsätzlich ist alles erst einmal ganz toll.“, ZEITCAMPUS, 30. Oktober 2023
www.zeit.de/campus/2023-10/klare-kommunikation-anweisungen-kritik-sprache

Für leichtes Modellieren



EASE-IT™ Komposit-Erwärmer ist eine vielseitiges System zur leichten Erwärmung von Verbundwerkstoffen.

- Verbessert die Fließfähigkeit und erleichtert die Adaption in dünnen Schichten
- Gibt sogar körnigeren Materialien eine glatte und gleichmäßige Konsistenz
- Reduziert das Risiko des Entstehens von Zwischenräumen, sowie des Einlagerns von Luftblasen beim füllen von Kavitäten

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.ronvig.com



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
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com

TROTZ WIRTSCHAFTSKRISE

handlungsfähig und erfolgreich bleiben

DER ZAHNARZT ALS UNTERNEHMER _____ TEIL 4

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

Infos zum Autor



Marc Deka ist Experte für Patientenfinanzierungen bei dent.apart. Mit dem Format „Frag Marc“ beantwortet er alle Fragen rund um Zahnkredit als Finanzierungsmöglichkeit.

LIQUIDITÄT /// Jeder Praxisinhaber kennt die ernste Situation: Der Kostenvoranschlag ist nach zeit- und kostenaufwendiger Anamnese erstellt – und erst jetzt offenbart der Patient, dass er sich die Behandlung nicht leisten kann. Oder die Factoringgesellschaft lehnt nach erfolgter Bonitätsprüfung den Ankauf ab. Noch schlimmer: Der Zahnarzt ist in Vorleistung gegangen, die Arbeit getan, die Rechnung erstellt – und der Patient ist zahlungsunfähig! Ein finanziell erheblicher Schaden für die Praxis, der in Zeiten der Umsatzflaute besonders schmerzt. Dabei kommt es gerade jetzt, angesichts von Inflation, Wirtschaftskrise und Kaufangst, darauf an, nach Möglichkeit jeden Kostenvoranschlag in einen finanziellen Praxiserfolg umzumünzen!

calm
down
— and —
dent.apart

Herr Deka, Sie sind bei dent.apart Experte für Patientenfinanzierungen. Wie kann der Praxisinhaber finanzielle Risiken, die mit der Durchführung der Behandlung verbunden sind, vermeiden?

Indem er von Rot auf Grün umschaltet, und zwar mithilfe des dent.apart-Zahnkredits!

Wie funktioniert dieser Switch genau und in welchen Fällen?

Ganz grundsätzlich gilt, dass der Zahnarzt angesichts der herrschenden Konsumflaute erst einmal die Kauflust seines Patienten wecken sollte, indem er ihm hilft, den Zuzahlungsbetrag durch bequeme Monatsraten bezahlbar zu machen! Dafür bietet sich als vorteilhafte und einfache Lösung für beide Parteien der dent.apart-Zahnkredit zur Behandlungsfinanzierung an, mit dem das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf dem

Praxiskonto bereitgestellt wird. Denn dann ist der Zahnarzt finanziell von vornherein zu einhundert Prozent auf der sicheren Seite und der Praxiserfolg ist nachhaltig abgesichert!

Was passiert, wenn der Patient die „rote Karte“ bekommt, weil er nicht die erforderliche Bonität aufweist, um den Kredit abzuschließen?

In solchen Fällen ist es sinnvoll, aus der roten eine grüne Karte zu machen. Das heißt: Wir von dent.apart empfehlen dem Patienten zu überlegen, ob nicht ein Familienmitglied oder eine Person aus dem Freundeskreis als Antragsteller auftreten kann – und tatsächlich machen wir häufig die Erfahrung, dass das funktioniert! Denn für die Kreditgewährung ist die Bonität eines Antragstellers entscheidend und nicht, dass der Patient auch tatsächlich der Antragsteller sein muss.

Aber dann landet der Geldbetrag ja weder beim Patienten noch beim Zahnarzt, sondern auf dem Konto der dritten Person. Welche Lösung gibt es, dass der Praxisinhaber auch in diesem Fall direkt an sein Geld kommt, und zwar ebenfalls bereits vor Behandlungsbeginn?

Der Antragsteller, egal ob es sich um den Patienten selber oder um eine ihm bekannte dritte Person handelt, trägt einfach die Bankverbindung der Praxis als Empfängerkonto ein. Dafür gibt es im Kreditantrag eine eigene Rubrik. Dort sind die Praxisdaten im Antragsystem hinterlegt und der Antragsteller braucht nur den Praxisnamen aufzurufen und anzuklicken, dann werden die Praxisbankdaten automatisch eingesetzt. Fazit: Die Auszahlung des Kreditbetrages erfolgt direkt auf das Praxiskonto und der Zahnarzt ist finanziell auf der sicheren Seite!

Vorteile Zahnarzt

Sicherheit durch HONORAR-VORAUSZAHLUNG

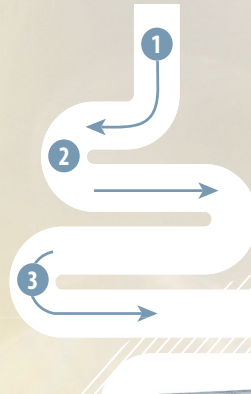
Der Selbstzahlerbetrag wird nach der Kreditzusage sofort auf das Praxiskonto überwiesen.

Das bedeutet 100%ige finanzielle Sicherheit von Behandlungsbeginn an. Mahnungen gehören ab sofort der Vergangenheit an – das Honorar steht ja bereits auf dem Praxiskonto zur Verfügung.

hypo-A
Premium Orthomolekularia

Darmgesundheit¹ für Ihre Liebsten

Ob als Geschenk zu Weihnachten oder als Pflegeplus zum Start ins neue Jahr: Mit der Darmpflege von hypo-A vertrauen Sie wie zahlreiche Ihrer Kollegen auf ein seit 25 Jahren bewährtes Konzept.



Darmpflege in 3 Phasen:

1. **Allgemeiner Zellschutz²** mit REHA 1
2. **Dünndarmpflege¹** mit ODS 1A
3. **Dickdarmpflege³** mit ODS 2



416,80 €

ab **234,34 €⁴**

Sparen Sie über 180 € gegenüber der UVP.⁴

Weihnachts-Angebot: shop.hypo-a.de

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

1 Vitamin A trägt zur Erhaltung normaler Schleimhäute bei. 2 Vitamin E trägt dazu bei, die Zellen vor oxidativem Stress zu schützen. 3 Calcium trägt zur normalen Funktion von Verdauungsenzymen bei. 4 Rabatt gültig vom 01.12.2023-31.01.2024 im hypo-A Onlineshop. Aktionsware ist vom Umtausch ausgeschlossen. Bei Vorkasse oder Bankeinzug im hypo-A Onlineshop.

STEIGERUNG VON Umsatz und Gewinn

Günstige Finanzierungsangebote steigern die Nachfrage nach hochwertigen bzw. teuren Behandlungen, da sich Patienten diese dann auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten leisten können.

WEDER VERTRAG noch Factoringgebühren

Der Finanzierungsvertrag besteht ausschließlich zwischen Patient und dent.apart. Da der Zahnarzt kein Vertragspartner ist, entfallen die teuren Factoringkosten.

ENTLASTUNG des Praxisteam

Die gesamte Abwicklung des Kredits verläuft unabhängig vom Zahnarzt. So entsteht für das Praxisteam keinerlei bürokratischer Aufwand.

Vorteile Patient

Behandlungswünsche BEZAHLBAR MACHEN

Der dent.apart-Zahnkredit bietet Patienten eine schnelle und unkomplizierte Finanzierung für hochwertige Selbstzahler-Behandlungen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten schieben Patienten hochwertige Behandlungen auf. Mithilfe der günstigen dent.apart-Raten wird die Wunschbehandlung Wirklichkeit.

GÜNSTIGE Finanzierungskosten

Der Patient kann seine Behandlung mittels günstiger Zinssätze und ohne versteckte Kosten finanzieren und spart gegenüber Factoring-Ratenzahlung bis zu 61 Prozent an Zinskosten.

FLEXIBLE Kreditlaufzeit

Während der gesamten Laufzeit des dent.apart-Zahnkredits sind sowohl Teiltilgungen als auch eine vollständige Tilgung jederzeit kostenfrei möglich.

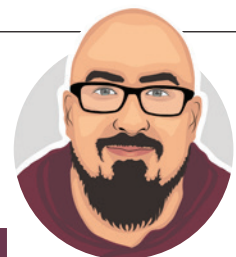
dent.apart als ANSPRECHPARTNER

Dem Patienten steht bei dent.apart telefonisch, per Chat und per Mail immer ein direkter Ansprechpartner zur Verfügung.

EIN RECHENBEISPIEL

Bei einem Zuzahlungsbetrag von 6.000 Euro zahlt der Patient bei einer Laufzeit von 72 Monaten statt der marktüblichen Zinshöhe von bis zu 15 Prozent einer Factoringteilstahlung nur 5,99 Prozent. Damit sinkt die Monatsrate bei einer Laufzeit von 72 Monaten von 123 auf 98 Euro und die Zinsen betragen statt 2.915 lediglich 1.125 Euro. Dadurch ergibt sich eine Zinsersparnis von fast 1.800 Euro bzw. 61 Prozent! Letztlich sinken die Gesamtkosten für Behandlung/Zinsen von 8.915 auf 7.125 Euro. Diese Anreize verstärken die Kaufbereitschaft des Patienten und damit den Praxiserfolg erheblich.

Informationen auf: www.dentapart.de/zahnkredit und www.dentapart.de/zahnarzt



Auf dentapart.de/frag-marc werden
21 häufige Zahnarztfragen zum dent.apart-
Zahnkredit kurz beantwortet.

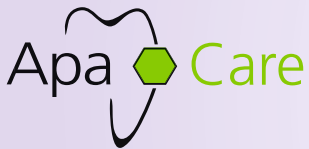
INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de

OraLactin

NEU

BEI



OraLactin

Zahnpasta und Mundspülung.

Stabilisiert und regeneriert das
Orale Mikrobiom.

Hemmt selektiv Pathobionten.

Rebranding: Zwischen Tradition und Neustart

Die Marke einer Zahnarztpraxis ist nicht nur ein Schild an der Tür, sie ist ein Versprechen an die Patienten und symbolisiert Vertrauen, Fürsorge und Qualität. Das Rebranding ist entscheidend für eine moderne Patientenkommunikation und die Stärkung der Patientenbindung und lebt insbesondere vom Logo-Redesign sowie der Entwicklung eines kohärenten Corporate Designs.

Why Rebranding?

Ein ansprechendes Logo und einheitliches Corporate Design sind nicht nur ästhetische Entscheidungen. Sie transportieren die Identität Ihrer Praxis und die Werte, die Sie vermitteln möchten. Ein modernes und ansprechendes Design kann den Unterschied zwischen einem neuen Patienten und einem, der weiterzieht, bedeuten. Es ist die visuelle Stimme Ihrer Praxis, die vor dem ersten Kontakt spricht.

Logo-Redesign – Das Aushängeschild erneuern

Das Logo ist häufig der erste Berührungspunkt mit Ihrer Praxis. Ein überholtes Logo kann den Eindruck erwecken, auch die Praxis wäre nicht zeitgemäß ausgestattet. Ein Logo-Redesign sollte daher sorgfältig erwogen werden, um Aktualität zu signalisieren, ohne jedoch die Wiedererkennung zu verlieren. Die Geschichte der Praxis soll fortgezählt werden, während gleichzeitig ein neues Kapitel aufgeschlagen wird.

Corporate Design – Die Sprache der Marke definieren

Ein stimmiges Corporate Design geht über das Logo hinaus. Es umfasst die gesamte visuelle Kommunikation – von der Gestaltung der Website über Visitenkarten bis hin zu Praxisbroschüren. Einheitliche Farben, Designelemente und Schriftarten schaffen eine vertraute Umgebung, die Patienten Sicherheit gibt und die Praxis als Marke stärkt.

Effekt von Rebranding auf das Employer Branding

Der Fokus dieses Tipps liegt nicht auf dem Employer Branding. Dennoch ist es erwähnenswert, dass ein erfolgreiches Rebranding auch die Arbeitgeberattraktivität steigern kann. Eine starke Praxismarke zieht eben nicht nur Patienten, sondern auch Talente an.

Stolpersteine beim Rebranding

Beim Rebranding gilt es, typische Fehler zu vermeiden. Ein radikaler Wechsel kann bestehende Patienten verwirren. So kann ein Mangel an Marktforschung oder ein Design, das nicht die Zielgruppe anspricht, das Rebranding scheitern lassen. Das Bewahren der Tradition bei der Umarmung des Fortschritts ist ein Balanceakt.

Fazit

Ein durchdachtes Rebranding ist eine Investition in die Zukunft Ihrer Praxis. Es verbessert nicht nur die Kommunikation mit Ihren Patienten und deren Bindung an Ihre Praxis, sondern unterstützt indirekt auch Ihr Employer Branding.

Ein effektives Rebranding erfordert Fachkenntnis. Agenturen können Ihnen helfen, Ihre Markenidentität zu definieren und sicherzustellen, dass jede Veränderung strategisch durchdacht ist.



Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



Christoph Sander

Geschäftsführer Sander Concept GmbH • Recruiting, Beratung & Marketing für Zahnärzte • www.sander-concept.de



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 STATIM® 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



Die Einlagensicherung – Wie gut ist Ihr Geld geschützt? (Teil 2)

Unter dem Kopfkissen, als physisches Gold, in Aktien und Fonds angelegt, oder einfach auf dem Konto – wo ist nun mein Geld „sicher“? Klar, dass da Gänsefüßchen hinmüssen, denn Sicherheit in Bezug auf Geld hat verschiedene Aspekte. Unterm sagenumwobenen Kissen ist Geld nicht geschützt – die Inflation sorgt schließlich dafür, dass es an Kaufkraft verliert. Physisches Gold wird gerne als Beimischung zu den anderen Werten genutzt. In Form von Goldmünzen oder Goldbarren dient es als relativ stabile Sicherheit, schließlich schwanken auch Goldkurse (und nicht jede Bank tauscht Gold in Bares um). Aktien und Fonds unterliegen natürlich auch Marktschwankungen, gelten aber als Sondervermögen und sind dadurch geschützt. Lieber auf dem Girokonto oder Sparbuch lassen? Da ist das Geld nur bis zu 100.000 Euro gesichert. Alles darüber wäre verloren, sollte es eine Bankenpleite geben.

Fazit

Wenn Ihre Bank pleitegeht, ist Ihr Geld bis zum Betrag von 100.000 Euro geschützt. Diese Einlagensicherung greift – auf unterschiedliche Weise – bei Banken innerhalb der Europäischen Union. Die Sicherung gilt zum Beispiel für Tagesgeld-, Festgeld- und Girokonten, für das Sparbuch und das Verrechnungskonto eines Depots. Für ETFs, Aktien, Anleihen und andere Wertpapiere gilt die Einlagensicherung nicht. Im Krisenfall gibt es aber einen anderen Schutz für Ihr Depot. Achten Sie darauf, ob für Ihr Konto die deutsche oder eine ausländische Einlagensicherung zuständig ist. Seien Sie außerdem vorsichtig: Bei zusammengehörenden Banken wie Deutsche Bank und Postbank wird Ihr Schutzbetrag aufgeteilt.

Tipps

Wenn Sie mehr als 100.000 Euro auf Ihrem Konto haben, kann es schon helfen, das Geld auf andere Konten bei anderen Banken aufzuteilen, damit es bei allen unter der Grenze liegt.



Infos zur Autorin

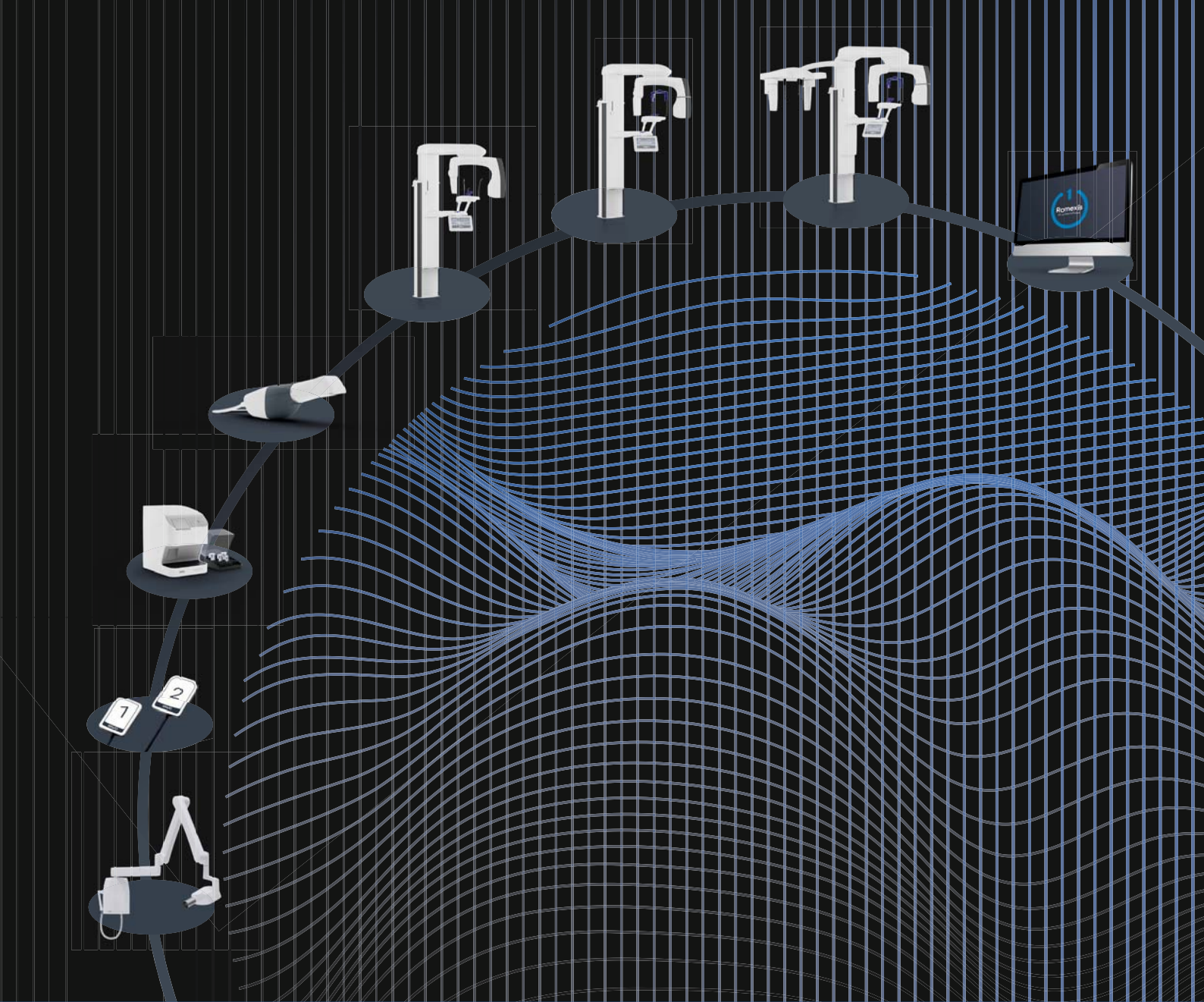
Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Hintergrund: © Jude Infantri – unsplash.com

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de • Instagram: @sabine.nemec





KaVo ProXam

Ein Portfolio – viele Möglichkeiten.

Sich für das KaVo ProXam Konzept zu entscheiden, bedeutet Premium-Qualität mit erprobten, zuverlässigen Technologien zu erhalten - egal ob in der intra- und extraoralen Bildgebung oder im Bereich des intraoralen Scannens.

Erfahren Sie mehr: www.kavo.com/de/imaging

Nutzen Sie unsere Freiberuflichkeit und werden Sie kreativ!

Mein letzter Tipp dieses Jahres beschäftigt sich nicht mit einem wissenschaftlichen Artikel. Auf der Grundlage vieler Gespräche mit Kollegen im zurückliegenden Jahr erscheint es mir ausgesprochen wichtig, die besondere Rolle Ihrer mentalen Haltung in Bezug auf Ihre Zufriedenheit im (Berufs-)Leben hervorzuheben. Ich höre vielerorts von zunehmender Unzufriedenheit und Frustration innerhalb der Zahnärzteschaft. Während Sie diese Zeilen überfliegen, wird Ihnen vielleicht selbst gerade wieder ins Bewusstsein gerufen, was Sie beruflich 2023 besonders gestört und besorgt hat. Ich könnte mir vorstellen, dass zwei Themen hier hervorstechen: der Fachkräftemangel und das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz. „Was soll meine mentale Haltung an diesen Problemen ändern?“, werden Sie sich vielleicht fragen, und ich entgegne: VIELES!

Zunächst kommt es darauf an, wie Sie mit den Herausforderungen, die das Leben für uns bereithält, umgehen. Und es beginnt schon mit der einfachen Formulierung: Ist es ein „Problem“ oder eine „Herausforderung“?

Verlassen Sie die „Opferrolle“, nutzen Sie unsere Freiberuflichkeit und werden Sie kreativ! Die Möglichkeiten sind grenzenlos, Sie sollten sich jedoch zunächst darüber im Klaren sein, WAS Sie wirklich wollen und WIE Sie es am besten erreichen können. Während die einen Social Media nutzen, um besonders viel Sichtbarkeit zu generieren, freuen sich die anderen über ein Absaugsystem aus Amerika, was das Behandeln ohne Assistenz ermöglicht. Nehmen Sie sich Zeit, um die folgenden Aufgaben zu bearbeiten.

DO NOT SLIP OVER ON
YOUR OWN NONSENSE!



Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin • Mitglied der Fakultät Gesundheit • Department Zahnmedizin, Universität Witten/Herdecke • info@tigertanz.com

1. Wie würde Ihre Traumpraxis aussehen, was würde sie charakterisieren?

Für diese Frage sollten Sie sich erlauben, zu träumen und nicht zurückhaltend in der Formulierung Ihrer Vorstellungen und Wünsche sein.

2. Betrachten Sie nun Ihren Traum aus einer besonders kritischen Perspektive.

Lassen Sie alles an Kritik und Zweifel heraus. Dies tun Sie nicht, um sich zu demotivieren, sondern dazu, um sich von bremsenden Glaubenssätzen zu lösen. Es gibt genügend Beispiele in der Welt der Zahnärzteschaft, die uns beweisen, dass scheinbar Unmögliches möglich ist – es ist Ihre Entscheidung!

3. Setzen Sie sich daraufhin mit der realistischen Umsetzung auseinander.

Was genau müssen Sie tun und in Bewegung setzen, um Ihre Ziele zu erreichen?

Suchen Sie nicht die Verantwortlichen für Ihre Zufriedenheit im Außen! Der amerikanische Professor für Marketing Scott Gallo way beschäftigt sich in seinem Buch *The Algebra of Happiness* mit dem menschlichen Streben nach Erfolg, Glück und Sinn. Er sagt: „Leben bedeutet nicht, was Ihnen geschieht. Leben bedeutet, wie Sie auf das reagieren, was Ihnen geschieht.“ Dieses Re-agieren kann unter Umständen wirklich harte Arbeit bedeuten. Haben Sie sich zuvor jedoch für das Wofür entschieden, kann Sie Ihre eigene bewusste mentale Haltung auch durch schwierige Passagen tragen. In diesem Sinne: Auf ein gelungenes 2024!

Infos zur Autorin



Ein perfektes Team für Ihre Praxis. Hygoclave 50 & Hygopac View.



Alles im Blick und dokumentiert dank Anbindung an VistaSoft Monitor



+ Versiegelung und Sterilisation aus einer Hand



Perfekte Teamarbeit mit dem Hygoclave 50 und dem Hygopac View

Der leistungsstarke Dampf-Sterilisator Hygoclave 50 bietet Ihnen ein durchdachtes Bedienkonzept für maximale Effizienz und höchsten Komfort. Der Hygopac View mit automatisierter Durchlaufversiegelungstechnologie macht das Einschweißen kinderleicht und sorgt für eine gleichbleibend hohe Qualität. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)



Wir nehmen den
3,5-fachen Satz!

Bei meinen Online-Seminaren zu Zahnersatzreparaturen werden von den Teilnehmern Fragen gestellt, die von allgemeinem Interesse sind und deren Antwort ich Ihnen nicht vorenthalten möchte. So kam bei der Besprechung von Reparaturen bei Interimsprothesen folgender Einwand:

„Was, bitte? Eine Unterfütterung/Bruchreparatur der Interimsprothese ist doch eine private Leistung beim Kassenpatienten. Wegen der Garantieverpflichtung kann ich doch solche Reparaturen zwei Jahre lang nicht zulasten der Kasse durchführen!“

Zur Klärung dieses Sachverhalts nachfolgend ein Auszug aus dem SGBV § 136a Absatz 4: *„Der Zahnarzt übernimmt für Füllungen und die Versorgung mit Zahnersatz eine zweijährige Gewähr. Identische und Teilwiederholungen von Füllungen sowie die Erneuerung und Wiederherstellung von Zahnersatz einschließlich Zahnkronen sind in diesem Zeitraum vom Zahnarzt kostenfrei vorzunehmen.“*

Hier ist festgelegt, dass der Zahnarzt für Mängel haftet, die er zu verantworten hat, nicht jedoch für Schäden am Zahnersatz, die durch neue Befunde oder Kieferveränderungen verursacht wurden. Eine genaue Dokumentation und Beschreibung der beauftragten Reparatur (eventuell mit Foto) ist in einem solchen Fall besonders wichtig, um die Abgrenzung zwischen Gewährleistung und Reparaturfall nachweisen zu können. Bei der Wiederherstellung von Interimsprothesen ist es sinnvoll, im Bemerkungsfeld des Antrags auf die nicht abgeschlossene Wundheilung hinzuweisen, die erforderliche Reparatur detailliert zu beschreiben und eine voraussichtliche Tragedauer anzugeben.

In diesem Fall stehen dem Patienten also für die Unterfütterung und die Bruchreparatur der Interimsprothese die Festzuschüsse 6.1 und 6.6 zu. Da Unterfütterung und Reparatur im einzeitigen Verfahren durchgeführt werden, kann die Praxis allein die Unterfütterungsleistung nach BEMA-Nr. 100d in Rechnung stellen. Und auch das Labor erbringt keine Kulanleistung – wie es von den Praxen in solchen Fällen oft verlangt wird –, sondern berechnet die Reparatur nach den Bestimmungen des BEL. Wichtig ist natürlich im Vorfeld die Patientenaufklärung, bei der im Aufklärungsgespräch der Patient auf die Risiken eines Bruchs und einer eventuell notwendig werdenden Unterfütterung hingewiesen wird.

Und wie sieht dieser Fall bei einem Privatpatienten aus?

Beim einzeitigen Verfahren (Bruch/Unterfütterung) kommt die GOZ-Nr. 5280 zum Ansatz. Laut einer Auswertung der Statista.com wurden im Jahr 2021 49,94 Prozent aller GOZ-Leistungen in Deutschland zum sogenannten Regelhöchstsatz – also 2,3-fach – abgerechnet. Das ergibt für die GOZ-Nr. 5280 dann 34,93 EUR, während die BEMA-Nr. 100d derzeit mit 57,14 EUR bewertet ist.

Weise ich Praxen auf den Umstand hin, dass das Honorar bei der Abrechnung nach GOZ oft geringer ausfällt als das Kassenhonorar, so bekomme ich manchmal als Antwort: „Wir nehmen den 3,5-fachen Satz!“. Ja – der 3,5-fach-Satz bei der GOZ-Nr. 5280 ergibt mit 53,15 EUR immer noch weniger als das Kassenhonorar, und die Differenz vergrößert sich mit jeder Erhöhung des Zahnersatzpunktwerts ...

Ich empfehle denen, die sich in dieser Thematik weiterbilden möchten, den Besuch meiner Online-Seminare zur Abrechnung von Reparaturen, in denen auch schwierige Fälle vorgestellt werden. Weitere Informationen finden Sie unter www.synadoc.ch



Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen



Synadoc AG • Gabi Schäfer • Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch • www.synadoc.ch

Foto: © Armandis Photography – stock.adobe.com

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



CITOJECT®

Seit 40 Jahren ein Synonym
für die intraligamentäre Anästhesie



SOPIRA® CITOJECT® N SPRITZE

Auch nach vier Jahrzehnten überzeugt die Edelstahl-Spritze für die Einzelzahn-Anästhesie weiterhin durch ein funktionales, innovatives und zeitloses Design.

Kulzer bietet damit seit jeher eine Alternative, wenn Infiltrations- und Leitungsanästhesie an ihre Grenzen stoßen.

Jubiläumsangebote unter: [KULZER.DE/CITOJECT40](https://www.kulzer.de/CITOJECT40)

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Notfallpatienten mit Atemstörungen: Wie erkennen und handeln?

1. Asthmaanfall

Asthma ist eine chronische Atemwegserkrankung, bei der die Atemwege empfindlich auf verschiedene Reize (Allergene, Infektionen, körperliche Anstrengung, kalte Luft, Rauch oder Luftverschmutzung) reagieren und sich lebensgefährlich verengen können.

ERKENNUNGSZEICHEN:

- Schwierigkeiten beim Ein- und Ausatmen (Atemnot)
- Anhaltender zunehmender Husten
- Pfeifendes oder quietschendes Atemgeräusch
- Engegefühl in der Brust

MASSNAHMEN:

- ⊗ Ruhe bewahren, die betroffene Person beruhigen und Notruf 112
- ⊗ Reizzufuhr nach Möglichkeit stoppen
- ⊗ Lagerung: Oberkörper leicht nach vorne lehnen und Ellenbogen auf Oberschenkel aufstützen (Kutschersitz)
- ⊗ Bei Einnahme von Asthmaspray oder -inhalator unterstützen (maximal zwei Hübe)
- ⊗ Einengende Kleidung lösen
- ⊗ Keine Flüssigkeiten geben, da dies Symptome verschlimmern kann

2. Anatmung von/Erstickung durch Fremdkörper

Die Erstickung durch einen Fremdkörper, auch als Fremdkörperaspiration oder Verschlucken bezeichnet, tritt auf, wenn ein Gegenstand oder Fremdkörper in die Atemwege gelangt und die Luft-/Sauerstoffzufuhr blockiert.

ERKENNUNGSZEICHEN:

- Plötzlicher, heftiger Hustenreiz
- Atemnot aufgrund Blockade in den Atemwegen
- Röchelnde oder pfeifende Atemgeräusche
- Blässe oder Zyanose (Sauerstoffmangel)

MASSNAHMEN:

- ⊗ So schnell wie möglich Notruf 112 und betroffene Person ermutigen zu husten
- ⊗ Wenn das Husten nicht hilft: Person nach vorne beugen lassen und fünf kräftige Schläge mit der flachen Hand zwischen die Schulterblätter ausführen
- ⊗ Wenn der Fremdkörper immer noch nicht entfernt ist: Heimlich-Handgriff
 - a_Hinter die Person stellen und die Arme um die Taille legen
 - b_Faust mit einer Hand bilden und diese knapp über dem Nabel und unterhalb des Brustbeins platzieren
 - c_Mit der anderen Hand fest um die geballte Faust greifen
 - d_Fünf kräftige Aufwärtsstöße in Richtung des Kopfes der betroffenen Person ausführen
- ⊗ Maßnahmen im Wechsel fortführen, bis der Fremdkörper herauskommt oder die Person das Bewusstsein verliert

3. Schwere allergische Reaktion

Eine schwere allergische Reaktion, auch als anaphylaktischer Schock bezeichnet, ist eine lebensbedrohliche Reaktion auf ein Allergen. Die Symptome einer schweren allergischen Reaktion können innerhalb von Sekunden bis Minuten auftreten.

ERKENNUNGSZEICHEN:

- Akute Atemnot
- Schwellung des Gesichts, insbesondere der Augen und des Mundes, sowie Schwellung der Zunge und des Rachens
- Juckende Hautausschläge, Nesselsucht oder rote Haut
- Blutdruckabfall und beschleunigter Herzschlag
- Übelkeit und Erbrechen
- Verwirrung bis zu Bewusstseinsverlust

MASSNAHMEN:

- ⊗ Sofortiger Notruf 112
- ⊗ Ruhe bewahren und die Person beruhigen
- ⊗ Adrenalin-Injektor (EpiPen oder ein ähnliches Produkt) verwenden (wenn verfügbar)



Doctolib

Praxis, Patient:innen & Termine

Einfach organisiert mit Doctolib

Mit der digitalen Komplettlösung von Doctolib steuern Sie sowohl Ihre Terminvergabe als auch Ihre Patienten- und Praxiskommunikation strukturiert, sicher und genau nach Ihren Anforderungen. So bleibt mehr Zeit fürs Wesentliche: die bestmögliche Patientenbetreuung und ein zufriedenes Praxisteam.



Einfache Online-Terminbuchung



Individualisierbarer Kalender



Intelligente Nachrückerliste



Neu:

Jetzt auch Rezept- und Überweisungsanfragen strukturiert mit Doctolib verwalten!

- ⊙ Schwellungen (Hals-/Rachenraum) kühlen
- ⊙ Schocklage gegebenenfalls herstellen
- ⊙ Sofortige Wiederbelebensmaßnahmen bei Atemstillstand

4. Hyperventilation

Die Hyperventilation kann aufgrund von Stress, Angst, körperlicher Anstrengung, Hitze oder bestimmten medizinischen Bedingungen ausgelöst werden, wodurch die betroffene Person schneller und tiefer atmet als normal. Dies führt zu einer übermäßigen Belüftung der Lungen und kann ein Ungleichgewicht von Sauerstoff und Kohlendioxid im Blut erzeugen.

ERKENNUNGSZEICHEN:

- Schnelle Atmung, Schwindel oder Benommenheit
- Taubheit/Kribbeln in den Händen und Füßen
- Herzklopfen/Brustschmerzen
- Schweißausbrüche, Angst oder Panik

MASSNAHMEN:

- ⊙ Ruhe bewahren und die Person beruhigen
- ⊙ Atemanweisungen geben: langsam und tief durch die Nase einzuatmen, langsam durch den Mund auszuatmen
- ⊙ Person in eigene Handflächen ein- und ausatmen lassen = Rückführung Kohlendioxid
- ⊙ Notruf 112, wenn sich Beschwerden nicht bessern



Infos zum Autor

Nico Raab

Flight Paramedic, Rettungsassistent, Fachausbilder
heartcom UG (haftungsbeschränkt) • www.heartcom.de



Mehr erfahren?

Einfach den QR-Code mit dem Smartphone scannen oder die Website aufrufen:

doctolib.info/zwp-1223



EIN QMS VON DER „STANGE“
macht keinen Sinn!



© W&H Deutschland GmbH

Seite **44**

KOMPROMISSLOSE
Hygiene und Sicherheit



© Enviro GmbH & Co. KG

Seite **46**

GEFÄHRLICHE ABFÄLLE
fachgerecht und zuverlässig
entsorgen

Robert Koch-Institut mit neuem Präsidenten

Seit Oktober 2023 ist Prof. Dr. Lars Schaade neuer RKI-Präsident. Schaade kam 2010 als Leiter des Zentrums für Biologische Sicherheit an das Robert Koch-Institut und war seit 2011 als Vizepräsident Teil der Institutsleitung. Während der Pandemie leitete er den internen Krisenstab des RKI und vertrat das RKI regelmäßig bei Pressebriefings und Bundespressekonferenzen. Das von Lars Schaade mehr als zehn Jahre geleitete Zentrum für Biologische Gefahren und Spezielle Pathogene hat die Aufgabe, biologische Gefahrenlagen bzw. Ausbrüche durch hochpathogene und bioterroristisch relevante Agenzien zu erkennen, die gesundheitlichen Folgen für die Bevölkerung zu bewerten und Konzepte zur Vermeidung bzw. Bekämpfung von Infektionen oder Vergiftungen durch diese Agenzien zu entwickeln. Diese aus sieben Fachgebieten bestehende Abteilung verfügt über Sicherheitslaboratorien bis zur höchsten Schutzstufe, um besonders bioterroristisch relevante Agenzien frühzeitig identifizieren und charakterisieren zu können. Unter seiner Leitung wurde in den vergangenen Jahren auch die Fähigkeit des RKI zur Beratung und Unterstützung der Bundesländer, unter anderem durch operative Einheiten vor Ort, im Ereignisfall deutlich gestärkt.



Quelle: www.rki.de

Auch interessant ist das Interview mit Lars Schaade bei ZEIT ONLINE unter dem Titel „Über das Wort Erkältung kann man streiten“.



Agenda Qualitätsförderung

BZÄK und KZBV bieten mit ihrer *Agenda Qualitätsförderung* einen Überblick über aktuelle Grundsätze und praxisnahe Handlungsempfehlungen der Qualitätsförderung in der zahnmedizinischen Versorgung.

Quelle: BZÄK



Hier geht's zur
Agenda.



Gemeinsam eine Qualitätskultur leben!

Zahnärztliches Qualitätsmanagement (QM) ist – digital unterstützt – flächendeckend verbreitet. Es bietet Chancen für eine erfolgreiche Praxisführung. Richtig verstanden und angewandt, unterstützt QM die Praxisführung und das Team dabei, Prozesse und Abläufe in der Praxis zu optimieren, unerwünschte Ereignisse auszuschalten und alle Leistungen konsequent auf die Bedürfnisse der Patienten hin auszurichten. Im Ergebnis heißt das: zufriedene Patienten, die gerne wiederkommen, sowie ein gutes Arbeitsklima im Praxisteam.

QM ist auch ein strategisches Instrument, das die Praxisführung nutzen kann, um ihre Ziele zu erreichen. Ein nach den eigenen Vorstellungen gestaltetes Praxiskonzept bildet die Grundlage für die zielgerichtete Weiterentwicklung der Praxis und den Aufbau einer Qualitätskultur. Das Team muss das Konzept und die Ziele kennen, um diese erfolgreich und effizient im Praxisalltag verwirklichen zu können. Somit haben Kommunikation und Teamarbeit, unter anderem in regelmäßigen Teamsitzungen, höchste Priorität und gehören zur Basis des QM.

Zu einer explizit am Patientenwohl orientierten Qualitätskultur gehören auch die Bereiche Risikomanagement und Sicherheit. BZÄK und KZBV haben das gemeinsame Berichts- und Lernsystem „CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“ entwickelt, das als Bestandteil des einrichtungsinternen Qualitätsmanagements die Anforderungen des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) erfüllt. So lässt sich die Minimierung von Risiken für die Praxis und die Patientensicherheit erreichen.

Ein QM-System unterstützt Sie bei der systematischen und proaktiven Gestaltung der Zusammenarbeit im Team, der Patientenkommunikation sowie von Prozessen und Abläufen. Die QM-Systeme der Kammern werden regelmäßig auf den neuesten Stand gebracht. Die Zahnärztekammern unterstützen Sie bei konkreten Fragestellungen und in allen Handlungsfeldern.

Dr. Regine Chenot

Referentin Versorgung und Qualität
Bundeszahnärztekammer – Arbeitsgemeinschaft der deutschen
Zahnärztekammern e.V.



STATEMENT

enviro

Vollentsorger
für die Zahnmedizin

Nachhaltige Vollentsorgung für Ihre Zahnpraxis.

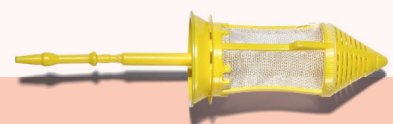


Wir nehmen alles mit,
was entsorgt werden muss.

**Durchdacht, systematisch,
unkompliziert** – mit Garantie
für einen sicheren und nach-
haltigen Ressourcenkreislauf.

Was wollen Sie entsorgen?
Jetzt online anfragen:
enviro-entsorgung.de

- ✓ **Einfach.**
- ✓ **Sicher.**
- ✓ **Systematisch.**
- ✓ **Umweltschonend.**



+49 2389 52 85-11

info@enviro-entsorgung.de

Enviro GmbH & Co. KG
Südring 15, 59368 Werne



Hier erfahren sie mehr
über unsere Leistungen
**enviro-entsorgung.de/
unsere-leistungen**

#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 shop.wh.com





syneq FUSION

Ein

QMS

von der „Stange“
macht keinen Sinn!



Dr. Thomas Spielau

Mein Wunsch:

Unsere normengebenden Gremien, wie zum Beispiel der DIN e.V., müssen lernen, dass wir verständliche und anwenderfreundliche Normen brauchen, die im Alltag unterstützen. Das ist leider bisher nicht der Fall.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Was macht ein belastbares QM-System im Praxisalltag aus? Hier gelten für jede Praxis eigene Parameter, denn jede Praxis ist anders. Auch noch so kleine Unterschiede kommen in einem QM-System zum Tragen. Deshalb gilt es, so betont unser Interviewpartner, Qualitätsmanagementberater und Auditor Dr. Thomas Spielau, das Qualitätsmanagement genau auf die Gegebenheiten und Bedarfe der eigenen Praxis zuzuschneiden. Alles andere führt am Ziel vorbei.

Herr Dr. Spielau, worauf kommt es beim Qualitätsmanagement in (Zahn-)Arztpraxen an?

Beim Aufbau eines QM-Systems (QMS) ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Gegebenheiten vor Ort angeschaut werden. Wie Menschen sind auch Zahnarztpraxen unterschiedlich, und genau darauf muss man eingehen. Ein QMS von der „Stange“ macht keinen Sinn. Solche Systeme sind genau das Gegenteil von dem, was eine Praxis braucht, ein System, das den Praxisalltag entspannter macht und Ressourcen und Nerven schont. Wichtig ist auch zu verstehen, dass nicht alles, was machbar ist, umgesetzt werden muss, nur um zum Beispiel eine ISO-Norm zu erfüllen. Eine Norm bietet nur einen Rahmen und ist als Leitlinie zu verstehen.

Natürlich wird die Qualitätsmanagement-Richtlinie/QM-RL des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) stetig überarbeitet und an die aktuellen Bedingungen angepasst. In diesem Jahr bezogen sich die Anpassungen auf einige gesetzliche Aktualisierungen und sprachliche Konkretisierungen. Im Beschluss des G-BA wurde auch der Fragebogen veröffentlicht, den Praxen zugestellt bekommen, wenn sie für eine Überprüfung ausgewählt wurden. Man kann sich also im Vorfeld einer Begehung schon sehr genau mit den zur Prüfung stehenden Themen auseinandersetzen.

Was sind die Must-haves eines erfolgreichen QM-Systems in der Zahnarztpraxis?

Natürlich steht im Zentrum der zahnärztlichen Tätigkeit das Patientenwohl. Neben diesem wichtigen Punkt sollten aber nicht die Mitarbeiter vergessen werden. Ohne motivierte und zufriedene Mitarbeiter ist ein reibungsloser Betrieb nicht möglich. Aus diesem Grund ist immer darauf zu achten, dass die Mitarbeiter bei der Einführung eines QMS gesehen und mitgenommen werden. Nur so kann in einer Zahnarztpraxis ein erfolgreiches QMS eingeführt und aufrechterhalten werden. Der G-BA gibt vor, was ein QMS beinhaltet. Dazu gehören unter anderem:

1. Verantwortung und Führung

Die Verantwortung für die Einführung, Aufrechterhaltung und Umsetzung eines QMS liegt immer beim Praxisinhaber. Nur durch gute Führung aller Mitarbeiter kann ein QMS funktionieren.

2. Patientenorientierung einschließlich Patientensicherheit

Das System soll auf die Patienten ausgerichtet sein und damit die Behandlung unterstützen und nicht behindern.

ANZEIGE

100% MADE IN GERMANY.
KRONEN UND BRÜCKEN
FÜR DAS KLEINE BUDGET!

Sie möchten jeden Ihrer Patienten optimal versorgen, auch wenn das Budget knapp ist?

Kronen und Brücken aus unserer Produktion bieten Ihnen die Möglichkeit, nahezu jede Planung umsetzen zu können.

Neben der etablierten Frästechnik setzen wir hierbei seit vielen Jahren auf 3D-Druck, auch in der Metallverarbeitung. Mit unseren modernen Laser-Sinter-Anlagen gewährleisten wir neben einer hoch effizienten Produktion, auch höchste Materialreinheit und somit auch Produktsicherheit für Sie und Ihre Patienten.

Langlebiger Zahnersatz für mehr Lebensqualität.

Informieren Sie sich gerne unter:

02191-929629 0 | <https://maxident.de>



MAXIDENT
ZAHNERSATZ MADE IN GERMANY

Ein Labor der **DELABO.GROUP**

Unser Angebot:
**3-gliedrige
Multicolor-
Vollzirkonbrücke
für 296,93€**
(Endpreis)

| inkl. MwSt. und Versand

3. Mitarbeiterorientierung einschließlich Mitarbeitersicherheit

Die Mitarbeiter stehen, wie schon erwähnt, ebenso wie die Patienten im Mittelpunkt eines gut funktionierenden QMS. Die Mitarbeiter wenden das QMS an, halten es aufrecht und entwickeln es weiter. Also müssen sie sich damit auch wohlfühlen.

4. Prozessorientierung

In den letzten Jahren hat die Prozessorientierung immer mehr an Bedeutung gewonnen. Das macht in den Praxen vieles einfacher. Mit gut funktionierenden, robusten und verständlichen Prozessen geht weniger schief und alle sind zufriedener.

5. Kommunikation und Kooperation

Wie findet die Kommunikation statt? Wer kommuniziert was und wie mit den Patienten oder Kooperationspartnern? Das sollte klar geregelt werden, um Missverständnisse in der Praxis zu vermeiden.

6. Informationssicherheit und Datenschutz

In Zahnarztpraxen wird mit hochsensiblen Daten gearbeitet. Regelungen zum Umgang und dem Schutz dieser Daten sind essenziell.

7. Hygiene

Natürlich ist auch dieser Bereich sehr wichtig. Bei der Arbeit im Gesundheitswesen muss die Hygiene passen. Kein Patient möchte in einer unhygienischen Umgebung behandelt werden. Es gibt noch weitere Vorgaben des Gemeinsamen Bundesausschusses. Aber diese Beispiele zeigen bereits, dass wir alle Vorgänge/Prozesse in der Praxis durchdenken müssen.

Team versus Einzelplayer: Wie funktioniert ein QM am besten und wo sollten die Kernverantwortlichkeiten liegen?

Die Nutzung, Aufrechterhaltung und stetige Verbesserung eines erfolgreichen QMS ist nur im Team möglich. Hier müssen alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen. Wichtig ist, dass man Verantwortlichkeiten klar und verbindlich festlegt. Wer ist z. B. für die Bestellungen verantwortlich? Wichtig ist, und das wird leider häufig vernachlässigt: Wer ist die Vertretung? Mitarbeiter sind auch einmal krank oder haben Urlaub. Deren Aufgaben sollten aber nicht liegen bleiben. Immer zu bedenken ist, dass der Praxisinhaber für alles verantwortlich bleibt, er kann die Aufgabe delegieren, nicht aber die Verantwortung.

QM und Digitalisierung: Welche Rolle spielt heute schon KI beim QMS?

Das QMS ist in den letzten Jahren digitaler geworden. In den meisten Praxen ist ein elektronisches QMS im Einsatz. Damit sind Anpassungen schnell umsetzbar und alle Mitarbeiter können auf neue Dokumente zugreifen. Bei der Nutzung von KI im QM gibt es bereits einige Ansätze. Bisher ist der Erfolg aber recht überschaubar. Es ist meiner Meinung nach auch nicht so schnell machbar, dass eine KI das Praxis-QM erfolgreich managt. Wenn eine KI ein System erstellt, erhalten wir genau das, was wir nicht wollen, ein System von der „Stange“. Hier werden nicht alle Praxisgegebenheiten beachtet. Und wir haben ein unflexibles System, das uns behindert. Oft muss gerade im Gesundheitsbereich schnell und flexibel reagiert werden. Hier ist bei der KI noch Luft nach oben.

ANZEIGE

#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%

SPEIKO

Hypochlorit-SPEIKO %
Natriumhypochlo
100 ml Flüssigkeit

info

Dr. Thomas Spielau ist Qualitätsmanagementberater und Auditor. Er bietet seine langjährige Fachexpertise in verschiedenen Formaten an. Weitere Informationen zu seinen vielfältigen Kursen und Beratungsangeboten finden Sie auf: www.din-institut.de

Füllungsherausforderungen **schnell, einfach und sicher** meistern

Für jede Indikation. Für jede Technik.

Die Ecosite Familie von DMG bietet alles, was Sie brauchen:

- Ein innovatives Composite-System für höchste ästhetische Ansprüche
- Ein Bulk-Fill-Material für Seitenzahnfüllungen in einem Schritt
- Ein modernes Adhäsiv mit allen Freiheiten
- Vrstl. ab Q4 2023 ein innovatives Seitenzahn-Schicht-Composite mit One-Shade-Farbkonzept



Entdecken Sie die moderne Kunst der Composite. Mit den hochwertigen Materialien der Ecosite Familie. Composite? Ecosite.

Mehr Infos auf:
www.dmg-dental.com/composite



KOMPROMISSLOSE

Hygiene und Sicherheit

Ein Beitrag von Christin Hiller

PRAXISMANAGEMENT /// Clean and clear – mit diesem Slogan betont das Medizintechnikunternehmen W&H die Synergien zwischen seinen Übertragungsinstrumenten und Aufbereitungsgeräten. Die W&H Turbinen und Hand- und Winkelstücke weisen zahlreiche Eigenschaften auf, die sie besonders robust und hygienisch in der Anwendung machen. Mit den dazugehörigen Aufbereitungs- und Sterilisationsgeräten wird die zuverlässige Funktion sowie der hygienische Einsatz für Patienten und das Praxispersonal sichergestellt.

Elegantes Design, zukunftsweisende Technik und eine zuverlässige Performance: Die W&H Turbinen und Hand- und Winkelstücke der Marken Synea und Alegra sind ein Synonym für Top-Qualität. Sie sorgen mit ihren technischen und funktionellen Besonderheiten für optimale Bedingungen während der Behandlung. „Ärzte können sich dank der innovativen Eigenschaften der W&H Übertragungsinstrumente voll und ganz auf die Behandlung der Patienten konzentrieren“, so Patrick Lang, Produktmanager bei W&H.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Innovative Technik für sichere Behandlungen

Die Übertragungsinstrumente des Medizintechnikunternehmens werden höchsten Ansprüchen gerecht und ermöglichen mit ihrer High-End-Technologie sichere und schonende Behandlungen.

Neben dem W&H HeatBlocker, der das Heißwerden des Druckknopfs verhindert, sorgt das Spray für eine gleichmäßige Kühlung und optimale Reinigung der Behandlungsstelle. Darüber hinaus wird mit dem patentierten Hygienekopfsystem das Ansaugen von Aerosolpartikeln beim Auslaufen des Rotors stark reduziert. Für exzellente Präparationsergebnisse und hohe Laufzeit sorgen Keramikgugellager.

Perfekt aufbereitet und gepflegt

Die sachgemäße Pflege von Übertragungsinstrumenten ist Voraussetzung für den Werterhalt und eine lange Lebensdauer. W&H stellt daher perfekt darauf abgestimmte Aufbereitungsgeräte der Assistina-Familie zur Verfügung, die für eine einwandfreie Funktion der Übertragungsinstrumente sorgen.

Sie gewährleisten beispielsweise die hohe Laufzeit und minimieren die Ausfallwahrscheinlichkeit durch vorzeitigen Verschleiß. „Durch die regelmäßige Aufbereitung der Turbinen und Hand- und Winkelstücke wird deren Lebensdauer verlängert. Für Zahnärzte hat das wirtschaftliche Vorteile“, erklärt Patrick Lang. Die langlebigen Qualitätsprodukte von W&H schonen also wertvolle Ressourcen und werden damit auch dem Anspruch des Medizintechnikunternehmens – nachhaltige Produktlösungen zu entwickeln – ausnahmslos gerecht.

Hygienemanagement par excellence

Das Wohlergehen der Patienten und des Behandlungsteams steht stets im Vordergrund. Die Sterilisatoren und Reinigungs- und Desinfektionsgeräte von W&H sind daher unverzichtbar im sachgerechten Hygienemanagement und unterstützen bestmöglichen Infektionsschutz in der zahnärztlichen Praxis. W&H Turbinen und Hand- und Winkelstücke weisen Eigenschaften auf, die sie besonders pflegeleicht machen. Die ScratchBlocker-Beschichtung schützt vor Kratzern und sorgt in Kombination mit dem eleganten Monobloc-Design für hervorragende hygienische Rahmenbedingungen. Das umfangreiche W&H Produktportfolio ermöglicht somit als Gesamtlösung einen professionellen Wiederaufbereitungsworkflow. Die Produkte des Medizintechnikunternehmens sind dabei optimal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich – kompromisslos, hygienisch und sicher.

Weitere Informationen auf: www.wh.com



Infos zum Unternehmen



Komplettes W&H Hygieneportfolio für maximale Sicherheit

Auf der IDS 2023 präsentierte W&H erstmalig das neue Hygieneportfolio „BePro – Professional Protection“. Damit deckt das Unternehmen den gesamten Praxisbedarf an Desinfektions- und Reinigungsmitteln ab und ermöglicht mit der vielseitigen Gesamtlösung höchste Hygienestandards. BePro von W&H bietet für jeden Anwendungsfall das passende Produkt und begeistert in der Einfachheit der Anwendung: Die Produkte sind schnell wirksam und ermöglichen eine sichere und materialschonende Reinigung.

Das BePro-Portfolio besteht aus insgesamt 18 Reinigungs- und Desinfektionsmitteln für fünf verschiedene Anwendungsbereiche. Je nach Einsatzbereich sind die Produkte in Farben gegliedert, was deren Nutzung für Anwender einfacher gestalten soll. Mit BePro bietet W&H Desinfektions- und Reinigungsmittel für die Bereiche Oberflächen, Instrumente, Absaugsysteme, Automatisierte Wiederaufbereitung und Handpflege.

ANZEIGE



GEFÄHRLICHE.. ABFÄLLE

fachgerecht und
zuverlässig entsorgen

Ein Beitrag von Nadine Buik



ABFALLMANAGEMENT /// Zertifiziert, professionell, nachhaltig, unkompliziert – wer sich als Praxisinhaber für Enviro entscheidet, kann sich auf einen kompetenten Partner bei der fachgerechten Entsorgung verlassen. Gefährliche Abfälle gehören zum Alltag des Unternehmens.

Amalgamreste, Chemikalien, Filtersiebe, Röntgenfilme, Spritzen, Zähne – allein an einem Tag in der Praxis fallen ganz unterschiedliche Abfälle an. Darunter befinden sich einige, die in die Kategorie „gefährliche Abfälle“ gehören. Für sie gelten entsprechende Auflagen, die Sie als Praxisinhaber einhalten müssen. Keine einfache Aufgabe.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

„Was für Praxisinhaber Pflicht ist, gehört bei uns zum Tagesgeschäft. Wir sind Experten für die fachgerechte Entsorgung von Praxisabfällen“, sagt Dr. Oliver Lehmkuhler, Geschäftsführer der Enviro GmbH & Co. KG. „Dabei achten wir nicht nur auf die gesetzeskonforme und sichere Abwicklung, sondern auch auf eine umweltschonende Entsorgung. Zugleich haben wir die Zusammenarbeit für Sie als Praxisinhaber einfach und verständlich gestaltet.“

Die drei häufigsten gefährlichen Abfälle

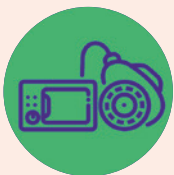
Zu den drei am häufigsten anfallenden gefährlichen Abfällen in einer Zahnarztpraxis gehören:



- Quecksilberhaltige Rückstände aller Art, darunter Zähne mit Amalgamfüllungen, Siebe mit Amalgamresten

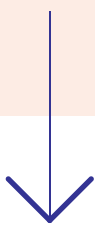


- Chemikalien jeglicher Art, zum Beispiel Desinfektionsmittel, Entwickler und Aktivatoren, Fixierbäder



- Elektrogeräte und solche mit gefährlichen Anhaftungen, dazu zählen Behandlungsstühle, Schläuche, Abscheidevorrichtungen.

All diese Stoffe müssen fachgerecht entsorgt werden.



Kompetenter Partner bei der Entsorgung

Indem Sie auf einen Betrieb setzen, der Sie kompetent bei der Entsorgung unterstützt und dabei alle Zertifizierungen nachweisen kann, können Sie sich ganz auf Ihren Praxisbetrieb sowie Ihre Patienten konzentrieren. Enviro kümmert sich um die fachgerechte Entsorgung und hat dazu eine clevere Transportlogistik entwickelt, die unnötige Kilometer vermeidet und so den CO₂-Ausstoß reduziert.

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys

perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!







jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de



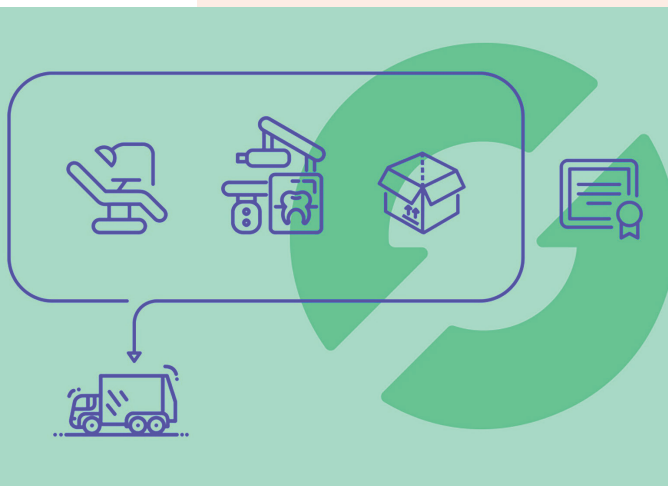
Quecksilber entsorgen – inklusive Nachweisverfahren

Amalgam gehört zu dem Abfall, der in einer Zahnarztpraxis an den unterschiedlichsten Stellen vorkommt: Als Füllungsmaterial steckt es nicht nur in Zähnen, sondern es finden sich Rückstände in Sieben, Amalgamabscheidern, Schläuchen. Ganz gleich, ob es extrahierte Zähne sind oder die Siebe und Abscheider, Sie müssen alle quecksilberhaltigen Teile separat aufbewahren, damit diese fachgerecht entsorgt werden können. Wir unterstützen Sie dabei, indem wir Ihnen die passenden Behältnisse bereitstellen und die notwendigen Nachweise für den fachgerechten Abtransport und die Entsorgung ausstellen können. Die fordert zum Beispiel die untere Wasserbehörde, die sich um den Schutz der Gewässer kümmert, regelmäßig ein.

Chemikalien gehören nicht in den Hausmüll

Auch ohne Chemikalien geht es in einem Praxisbetrieb nicht. Umso wichtiger sind der richtige Umgang und eine fachgerechte Entsorgung. Bedeutet im Umkehrschluss: Im Abfluss, Hausmüll oder in der Toilette haben Chemikalien nichts zu suchen. Auch eine Vermischung gilt es zu vermeiden, da sonst chemische Reaktionen wie Explosionen entstehen können. Eine fachgerechte Lagerung bis zur Entsorgung ist extrem wichtig.

Wir stellen Ihnen für Ihre Praxis die passenden Behälter zur Verfügung, damit Sie Säuren, Laugen, Lösemittel, Entwickler- und Fixierbäder ohne Gesundheitsrisiko lagern können. Diese sind entsprechend gekennzeichnet, sodass auf den ersten Blick erkennbar ist, um welche Inhalte es sich handelt. Am besten schaffen Sie innerhalb der Praxis einen separaten Raum für die Lagerung der Stoffe. Unbefugte sollten keinen Zugang zu diesen Chemikalien haben.



Gefährliche Stoffe haften auch an Elektrogeräten

Dass Elektrogeräte separat entsorgt werden müssen, gilt nicht nur in Zahnarztpraxen, sondern auch für solche, die im Haushalt im Einsatz waren. Im Praxisbetrieb kommt allerdings noch ein entscheidendes Detail hinzu: Einige der Geräte sind mit Stoffen, zum Beispiel Quecksilber, in Kontakt gekommen. In solchen Fällen ist es Vorschrift, auch diese Geräte gesondert und fachgerecht zu entsorgen. Ein Beispiel: Manche Behandlungsstühle beinhalten Schläuche, Siebe und Abscheider oder sind mit diesem System verbunden. Dann ist klar: Es haben sich auf jeden Fall Amalgamkrusten angesammelt. Damit werden Teile des Behandlungsstuhls zum „Sondermüll“. „Wir arbeiten für solche Fälle mit einem darauf spezialisierten Betrieb zusammen. Die Experten bauen den Stuhl auseinander, sodass wir die gefährlichen Stoffe separat entsorgen können“, erklärt Dr. Oliver Lehmkuhler.

INFORMATION ///

Enviro GmbH & Co. KG • Tel.: +49 2389 5285-11 • info@enviro-entsorgung.de • www.enviro-entsorgung.de

DOCma®. EINFACH. UNKOMPLIZIERT.

MANAGEMENT-SOFTWARE FÜR PRAXIS & LABOR

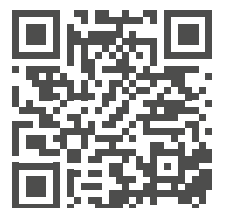
Individuell konfigurierbar nach
Ihren Anforderungen



DAS MACHT DOCma® SO BESONDERS!

- MDR einfach & konform umsetzen
- Einfache Erstellung von Konformitätserklärungen
- Schnittstelle zu Ihrer Abrechnungssoftware
- Patientenspezifische Dokumentation aller Material- & Hygieneprozesse
- Scanprozess mittels Herstellercode (UDI-konform)

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL



Erfahren Sie mehr unter:
<https://docma.henryschein-dental.de>
oder unter FreeTel: 0800-140 00 44



Dental Arctic Rallye 8000: Jetzt Plätze für 2024 sichern!

Schnee, soweit das Auge reicht, Minusgrade, vor denen das Thermometer zittert, Natur ohnegleichen und extreme Herausforderungen – das und mehr bietet das einmalige Fortbildungsformat Dental Arctic Rallye 8000 auf seiner Route durch Skandinavien und Nordeuropa. Dabei legen Teilnehmende in ihren eigenen Autos 8.000 Kilometer über 13 Tage zurück, bei stellenweise minus 40 Grad Celsius. Nach atemberaubenden Touren der vergangenen Jahre geht die Rallye im März 2024 erneut an den Start. Die Plätze sind beliebt, melden Sie sich daher jetzt an!

Natur pur und gegenseitige Fortbildung

Das exklusive Fortbildungsevent startet in Kiel, von hier aus geht es entspannt mit der Fähre in die norwegische Hauptstadt Oslo. Auf dieser ersten Etappe können sich die teilnehmenden Teams kennenlernen und erste Fortbildungsinhalte erleben. Weitere Stationen sind unter anderem der norwegische Olympiapark Lillehammer und Fahrten entlang der legendären Atlantic Road, welche zu den zehn schönsten Autostrecken der Welt zählt. Die Fortbildungseinlagen finden an den jeweiligen Übernachtungsstätten statt. Die Vorträge kommen von den Teilnehmenden selbst, sodass der Wissenstransfer auf Gegenseitigkeit beruht. Die wissenschaftliche Leitung der Fortbildungsinhalte unterliegt, wie in den Jahren zuvor auch, dem österreichischen Implantologen Dr. Harald Fahrenholz. Gründer und Organisator der Dental Arctic Rallye 8000 ist Horst Weber (Mehrwert GmbH).

Quelle: Mehrwert GmbH

FAIRNESS
STATT
TEMPO

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

START
7. März 2024 • Kiel

ZIEL
19. März 2024 • Danzig

Eigenes oder gemietetes Auto muss verkehrssicher sein.

Eine ADAC Plus-Mitgliedschaft muss vorliegen.

www.rallye-8000.de

Sponsoren der Dental Arctic Rallye 8000:

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis
medical

Weitere Informationen und Anmeldung auf: www.rallye-8000.de



Inflation und Budget: Erfolg trotz trister Zeiten

Wir erleben es im privaten Bereich, die Inflation galoppiert: Waren und Dienstleistungen aller Art erfahren Preissteigerungen, die bis vor nicht allzu langer Zeit noch unvorstellbar erschienen. Die zahnärztliche Praxis bleibt davon selbstverständlich nicht verschont. Notwendige Gehaltsanpassungen beim Praxispersonal, steigende Kosten für den Praxisbedarf, sich verteuernde Dienstleistungen des Dentaldepots und nicht zuletzt exorbitant angestiegene Energiekosten schmälern den Ertrag von Praxisinhabern merklich.

Und wie reagiert Karl Lauterbach? Er verordnet als Bundesminister für Gesundheit der gesetzlichen Krankenversicherung mit dem GKV-Finanzstabilisierungsgesetz eine Ausgabenbremse, die den zahnärztlichen Leistungserbringern unabhängig von der Mengenentwicklung für die Jahre 2023 und 2024 nur einen begrenzten Honorarzuwachs zugesteht, der die inflationäre Kostenentwicklung bei den Leistungsträgern in keiner Weise berücksichtigt. Ausgenommen von der Budgetierung im zahnärztlichen Bereich wurde lediglich die Betreuung von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung sowie Aufwendungen für Zahnersatz. DIE ZA unterstützt Praxisinhaber in diesen schwierigen Zeiten und zeigt Wege auf, wie man trotz Inflation und Budget eine erfolgreiche Praxis führen kann.

Hier geht's zum Fachbeitrag von
Dr. Striebe „Inflation und Budget:
Wege aus dem Dilemma“.



DIE ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG
Infos zum Unternehmen

Quelle: DIE ZA/Dr. med. dent. Michael Striebe, GOZ-Berater der ZA

ANZEIGE

Ein gesundes Lächeln braucht auch Frieden, Sicherheit und Wohlbefinden!

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

rund 110 Millionen Menschen sind aufgrund von Krieg und Gewalt auf der Flucht. Wenn Menschen in lebensbedrohliche Not geraten, erleben sie meist Entwurzelung, Hilflosigkeit und Ohnmacht. Gerade Kinder und Jugendliche sollten dies nicht erfahren müssen. Doch wenn wir es schon nicht verhindern können, möchten wir sie mit unserer professionellen psychosozialen Beratung dabei unterstützen Traumatisches zu verarbeiten. Die Regelversorgung ist leider für Geflüchtete meist nicht zugänglich. Der Mosaik Leipzig e.V. schließt diese Versorgungslücke: Er bietet in Leipzig und den umliegenden Landkreisen die einzige Anlaufstelle psychologischer Beratung und Therapie für geflüchtete Kinder, Jugendliche und Erwachsene. Mehr als 1000 Menschen und ihre Familien konnten im Jahr 2022 unsere Angebote nutzen. Jedoch überschreitet der hohe Bedarf derzeit bei weitem unsere Kapazitäten. Menschen in Not abweisen zu müssen, lässt uns unsere Grenzen spüren. Bitte unterstützen Sie unsere Beratungsarbeit mit Ihrer Spende!

Selbstverständlich erhalten Sie eine Spendenbescheinigung.

Bei Interesse an unserer Arbeit, melden Sie sich gern:
vorstand@mosaik-leipzig.de oder auf www.mosaik-leipzig.de

Herzlichst, Hanna-Sophie Ulrich und Ina Habt (Vorstand)



Fortbildung 2024: Permamental lädt ein zu THINK DIGITAL



Weitere Informationen, wie Themen, Kosten, eine Reisebeschreibung und eine digitale Anmelde-möglichkeit finden Sie auf www.permamental.de/event

Think Digital



Permamental GmbH
www.permamental.de

Hongkong und Dongguan – das sind die Bühnen, auf denen Permamental und die Modern Dental Group die Topthemen der Digitalen Zahnheilkunde in einem neuen Fortbildungsformat unter dem Motto „Think Digital“ präsentieren. Eingebettet ist das beeindruckende dentale Programm in eine insgesamt siebentägige Reise vom 20. bis 27. April 2024. Praxisrelevante Workshops mit Wissenstransfer auf höchstem Niveau wechseln sich ab mit ausreichend Zeit für die magischen Seiten dieser Fortbildungs- und Erlebnisreise.

„Ich freue mich sehr, unseren Kunden dieses außergewöhnliche und in jeder Hinsicht faszinierende Fortbildungs-Event mit einem erfreulichen Anteil an Sightseeing-Elementen vorstellen zu können“, so Klaus Spitznagel, Geschäftsführer bei Permamental. Da für jedes teilnehmende europäische Land nur ein begrenztes Kontingent zur Verfügung steht, empfiehlt sich eine möglichst schnelle Entscheidung.

Einige Fakten zum Fortbildungsprogramm: Drei Tage dentaler Wissenstransfer, zehn international renommierte Referenten, fünf Keynote-Vorträge, sechs verschiedene praxisnahe Workshops zur optionalen Wahl und Zahnarzt-Kollegen zum Gedankenaustausch und Fachsimpeln aus elf europäischen Ländern.

Validierung leicht gemacht!

Ganz easy validieren – dieses Versprechen spiegelt sich schon im Namen des Unternehmens wider und steht damit ganz klar im Fokus der Valisy GmbH. Die Valisy-Profis prüfen, validieren, checken zuverlässig und gesetzeskonform und gewährleisten so scheinbar spielend eine garantierte Begehungssicherheit. Diese kann vorab gemeinsam mit den Valisy-Experten bei einem Hygo-Check simuliert werden. Ohne Störung des Behandlungsalltags werden alle Hygieneprozesse in der Praxis geprüft und es wird ein dezidierter Abschlussbericht erstellt. Ein solcher Validierungsprozess ist dabei zyklisch für eine erneute Leistungsqualifikation vorgeschrieben. Die Valisy-Experten führen die Validierungsprozesse gemäß RKI durch und stehen dem Praxisteam darüber hinaus coachend und beratend bei allen Hygienefragen zur Seite. Das Vali-Deal-Basispaket ist die beste Gelegenheit, die Validierung mit Valisy zu testen: Dieses Paket beinhaltet drei Geräte sowie einen ValiCHECK und kostet monatlich nur 99 Euro (netto) – also alles easy mit Valisy!

Valisy GmbH • Tel.: 0800 0060-987 • www.valisy.de



Die Validierungsexperten von Valisy stehen Dental-Praxen jederzeit unterstützend zur Seite.

Erfolgreiche Strategien in der Zahnarztpraxis zu Zeiten der Budgetierung

Ein Beitrag von Stefanie Kurzschenkel

Prävention und Zahnerhaltung spielen heute in der Zahnarztpraxis eine entscheidende Rolle. In Zeiten der Budgetierung ist es daher von großer Bedeutung, erfolgreiche Strategien zu entwickeln, um die Mundgesundheit Ihrer Patienten zu gewährleisten und gleichzeitig wirtschaftlich zu arbeiten. Eine effektive Möglichkeit, dieses Ziel zu erreichen, ist, die passende Zahnzusatzversicherung im täglichen Workflow zu integrieren. Dabei ist es wichtig zu wissen, dass diese Zahnzusatzversicherung das gesamte Spektrum der Zahnerhaltung bis GOZ Steigerungsfaktor 5,0 abdecken kann! Hierzu gehören:

Hochwertige Kunststofffüllungen

Moderne Kunststofffüllungen sind eine großartige Option, um Karies effektiv zu behandeln und gleichzeitig das ästhetische Erscheinungsbild der Zähne zu bewahren. Mit der richtigen Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten Zugang zu dieser hochwertigen Versorgung haben.

Parodontalbehandlungen

Die Gesundheit des Zahnfleisches ist entscheidend für den langfristigen Zahnerhalt. Mit einer Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten parodontale Behandlungen erhalten, um die chronischen Zahnfleischerkrankungen zu behandeln und den Zustand in der Nachsorge langfristig zu stabilisieren.

Endodontische Behandlungen

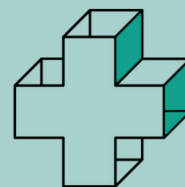
Erfolgreiche Wurzelkanalbehandlungen sind von den entsprechenden Therapiemaßnahmen oft entscheidend, um einen stark beschädigten Zahn langfristig zu erhalten. Für diese kostenintensiven Therapiemaßnahmen braucht es eine passende Zahnzusatzversicherung, die es Ihren Patienten ermöglicht, diese Eingriffe ohne finanzielle Belastung durchzuführen.

Aufbissschienen inklusive Funktionsanalyse

Bei Patienten, die unter Zähneknirschen leiden, sind individuell angepasste Schienen mit einer Funktionsanalyse unerlässlich. Mit der richtigen Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten Zugang zu diesen wichtigen Maßnahmen haben.

Zusätzlich zu diesen umfangreichen Leistungen gibt es oft noch den „Bleaching Bonus“.

Das bedeutet, dass Ihre Patienten auch von professionellem Bleaching profitieren können, um ihre Zähne aufzuhellen und ein strahlendes Lächeln zu erzielen. Es ist wichtig, Ihre Patienten über diese Möglichkeiten aufzuklären und ihnen die Vorteile einer passenden Zahnzusatzversicherung für die Zahnerhaltung zu verdeutlichen. In einer beratungsorientierten und hochwertigen Prophylaxesprechstunde findet sich ein guter Einstieg zum Thema. Auf diese Weise können Sie nicht nur die Gesundheit Ihrer Patienten sicherstellen, sondern auch Ihre Praxis langfristig auf Erfolgskurs halten.



Infos zur
Autorin

privadent GmbH

Tel.: +49 8121 7609500

www.zahn-direkt.de

www.zahn-direkt.de

GOLDwert.

JETZT SICHERN:

**Rundum-sorglos-
Garantiepaket für
Implantate**



Ein Beitrag von Lars Holscher

PRODUKTGARANTIE /// Grund zur Freude gibt es bei BEGO in Bremen. Der deutsche Hersteller von Qualitätsimplantaten hat das einmillionste Implantat der RSX-Reihe verkauft. Eine Zahl, die für sich spricht und zeigt, dass der USP „made in Germany“ als Qualitätssiegel heute wichtiger denn je ist. Das Familienunternehmen bedankt sich bei seinen Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen mit dem neuen Garantieprogramm BEGO Security Plus.

Mit mehr als 135 Jahren Dentalexpertise hat sich BEGO als mittelständisches Unternehmen zu einem der führenden Spezialisten für innovative Implantatgelösungen entwickelt. Am Hauptstandort in Bremen werden Produkte und Dienstleistungen für die ästhetische Einzelzahnversorgung bis hin zu Versorgungskonzepten für zahnlose Patienten entwickelt und gefertigt. Große Erfolge und Bekanntheit verzeichnete zuletzt die Implantatreihe BEGO Semados®, die es mit Spezifikationen für alle gängigen Indikationen gibt. Das Implantatensystem ist wissenschaftlich fundiert, klinisch bewährt und zeichnet sich durch eine sichere Anwendung aus.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

für schmerzfreie Injektionen

NEU: Das BEGO SecurityPlus-Programm erweitert die implantologische Versorgung mit BEGO Semados® Implantaten um eine umfassende 5-Jahres-Garantie ab dem Tag der Implantation. Diese Garantie bietet Chirurgen, Implantologen und implantologisch tätigen Zahnärzten eine optimale Absicherung. Im Falle eines Implantatverlusts geht die Unterstützung durch BEGO weit über die Bereitstellung kostenfreier Ersatzimplantate hinaus. Es werden auch die Zahnarzhonorare sowie die Kosten für prothetische Neuversorgungen abgedeckt, und das weitgehend unabhängig von der Ursache des Verlusts. Diese umfassende Abdeckung verleiht hochwertigem Zahnersatz einen bedeutenden Mehrwert und bietet den Patienten zusätzliche Sicherheit und Vertrauen in ihre Behandlung.

Fairplay – für Behandler und Patient

Fest steht, dass ein Implantat keine geringfügige Investition ist und Patienten gegenwärtig mit Blick auf die wirtschaftliche Gesamtlage noch kritischer abwägen, ob sich diese Investition in die eigene Gesundheit lohnt oder nicht. Sicherheit erhalten diese durch das Garantieprogramm BEGO Security Plus. Praxisinhabern ist es dadurch möglich, eine verlängerte Garantie auf fünf Jahre anbieten zu können, statt der regulären gesetzlichen Gewährleistung von nur zwei Jahren. Dies unterstützt das Patientenvertrauen in die eigene klinische Leistung und verschafft gleichzeitig auch Behandlern ein relevantes wirtschaftliches Back-up im Falle eines Implantatverlusts.

Ein wesentliches Kriterium für die Inanspruchnahme der BEGO Security Plus-Garantie ist die Verpflichtung des Patienten zu regelmäßigen Kontroll- und Prophylaxeterminen in der Praxis. Mindestens einmal jährlich sollte eine Kontrolle stattfinden, optimalerweise jedoch zweimal, um den bestmöglichen Zustand und die Funktionalität des Implantats sicherzustellen. Diese regelmäßigen Termine stärken nicht nur die langfristige Gesundheit des Patienten, sondern etablieren BEGO Security Plus auch als ein effektives Instrument zur Patientenbindung und -pflege.

Bilder: © BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG



Infos zum Unternehmen

Neugierig auf die Rundum-sorglos-Garantie für Sie und Ihre Patienten? **Alle Details zum neuen Programm finden Sie hier.**



60 Monate Garantie ab Implantation.



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.

Mehr Lesen

QR Code scannen oder besuchen Sie www.calaject.de



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
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com



Trolleys sind Stauraumwunder,
wendig, leicht, lassen sich hervor-
ragend säubern und sind eigentlich
überall einsetzbar.

Effektive Material- bereitstellung am Behandlungsstuhl

© Trolley Dolly

Ein Beitrag von Silke Assmann

ANWENDERINTERVIEW /// Trolley Dollys in der Zahnarztpraxis erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Es handelt sich dabei um original Flugzeugtrolleys, also Rollwagen, deren Konstruktion in vielfältigen Anwendungsbereichen zum Einsatz kommen kann. Was macht sie so praktisch und welche Vorteile bringen sie für den tagtäglichen Behandlungsbetrieb? Eine Praxis, die bereits begeistert Trolley Dollys einsetzt, ist die Gemeinschaftspraxis Dr. Bernd und Volker Krämer in Heilbronn. Die Hygiene- und QM-Beauftragte der Praxis, Andrea Krämer, gibt hier über den Einsatz der Rollwagen Auskunft.

Frau Krämer, wofür benutzen Sie den Trolley Dolly in Ihrer Praxis?

Wir verwenden den Trolley Dolly bisher bei der Endo-Behandlung. Die Geräte zur maschinellen Aufbereitung und zur elektronischen Längenmessung sind auf dem Trolley Dolly platziert, abgedeckt unter einer Kunststoffbox und somit kontaminationsgeschützt. Alle Materialien und Wurzelkanalinstrumente sowie weiteres Zubehör finden im Inneren, in den Kunststoffschubladen ausreichend Platz. Zur Übersicht verwenden wir in den Schubladen Mehrfacheinteilungen. Die einzelnen Schubladen wurden von uns zusätzlich beschriftet.

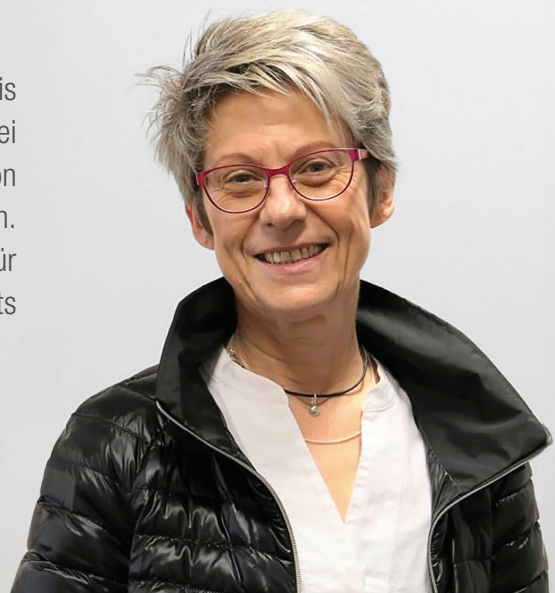
Wie sind Sie auf den Trolley Dolly aufmerksam geworden?

Wir sind 2022 per Zufall darauf gestoßen, über die Anzeigenwerbung in der ZWP. Das Konzept schien uns sehr interessant für unsere Praxis und wir wollten es ausprobieren.



www.trolley-dolly.de

Die Aufgabenbereiche von Andrea Krämer erstrecken sich vom Qualitäts- und Hygienemanagement über die Organisation von Abläufen bis hin zur Koordination der technisch notwendigen Wartungs- und Validierungsprozesse.



Was begeistert Sie am Trolley Dolly?

Um in den Behandlungsräumen Platz zu sparen und um zu vermeiden, alles für alle Behandlungen in den Räumen zu lagern, haben wir einige Gerätschaften, Zubehör und Materialien außerhalb zentral gelagert. Damit war aber auch ein erhöhter Zeitaufwand für die Behandlungsvorbereitung verbunden. Die jetzige mobile Bereitstellung ist eine absolute Erleichterung und Zeitersparnis. Nachdem sich der Trolley Dolly für die Endo-Behandlung in unserer Praxis so gut bewährt hat, werden wir als nächsten Schritt einen „Prothetik-Trolley Dolly“ bestücken und unseren „Fuhrpark“ erweitern. Wir hatten bisher keinen auf unsere Bedürfnisse abgestimmten Lager- und Transportwagen gefunden. Entweder waren diese unserer Meinung nach zu ausladend oder boten zu wenig Platz bzw. Einteilungsmöglichkeiten.

Die Praxis von Dr. Bernd und Volker Krämer besteht seit 39 Jahren und bietet ein breites Spektrum der allgemeinen Zahnheilkunde außer KFO. Aus der Einbehandlerpraxis wurde über die Jahre hinweg eine Mehrbehandlerpraxis mit zwei Inhabern und einer angestellten Zahnärztin. Der Großteil der Behandlungen betrifft die Prothetik, Endodontie, Prophylaxe und die Füllungstherapie.

Weitere Informationen auf: www.trolley-dolly.de
oder per Mailanfrage an info@trolley-dolly.de

Welche konkreten Features unterstützen Ihre Arbeitsabläufe?

Die schmale, kompakte Größe und damit der geringe Platzbedarf des Trolley Dolly ist von großem Vorteil. Der Trolley Dolly ist wendig und leicht zu bewegen. Es besteht die Möglichkeit, zwischen tiefen und flachen Schubladen zu wählen oder auch nur Ablageböden zu verwenden. So kann der Rollwagen ganz individuell bestückt werden.



ANZEIGE

**Validierung.
Fix & Easy.**



Hol dir deinen ValiDEAL!
☎ 0800 0060 987
valisy.de/valideal



Die Durchzugskraft dieser Turbine hat meine Erwartungen deutlich übertroffen



Ein Beitrag von Melanie Brendgens

ANWENDERINTERVIEW /// Als Zahnarzt sowie Fachzahnarzt für Oralchirurgie ist Dr. Felix Roth in der väterlichen Zahnarztpraxis Dr. Roth im bayerischen Neustadt an der Waldnaab tätig. Im Interview erläutert er, warum er sich als Zahnarzt der jungen Generation für die neue Turbine Ti-Max Z990KL von NSK entschieden hat.



Infos zur Person



Dr. Felix Roth arbeitet seit 2023 in einer Berufsausübungsgemeinschaft mit seinem Vater Dr. Reinhard Roth, der die Praxis 1986 gegründet hat. Die Praxis bietet verschiedene zahnärztliche Leistungen an, wie Implantate, Knochenaufbauten, Weisheitszahnentfernungen, Füllungen, Wurzelkanalbehandlungen, Schienentherapie, Parodontitistherapie und natürlich auch Vorsorgeuntersuchungen sowie PZR.

„Neben der enormen und unerwarteten Power liebe ich an der Ti-Max Z990KL speziell das tolle Handling, das auf das leichte Gewicht des Werkstoffs Titan zurückzuführen ist.“



NSK Europe
Infos zum Unternehmen



Hier geht's zum
Produktvideo.



44.4W*
Leistung

* Modell Z990L bei Luftdruck: 4,2 bar

Herr Dr. Roth, Sie waren einer der ersten Zahnärzte in Deutschland, die sich zum Kauf der neuen Ti-Max Z990KL von NSK entschlossen haben. Ist eine Turbine für Sie als junger Behandler nicht ein etwas aus der Zeit gefallenes Produkt?

Tatsächlich habe ich zuvor gar nicht mit Turbinen gearbeitet. An der Universität Witten/Herdecke, an der ich mein Studium der Zahnmedizin absolviert habe, wird der Umgang damit überhaupt nicht mehr gelehrt. Erst bei meinem Einstieg in die väterliche Praxis bin ich mit Turbinen in Berührung gekommen, da mein Vater seit jeher damit arbeitet. Ganz ehrlich muss ich zugeben, dass ich große Vorbehalte gegen diese Instrumentengattung hatte, weil wir im Studium hinsichtlich Wärmeentwicklung bei der Präparation viel über Schleiftraumata gelernt haben. Mittlerweile bin ich jedoch ein großer Fan der Turbine im Allgemeinen geworden – zumal auch die Kühlleistung bei modernen Instrumenten sehr gut ist, was aber bei Endo-Zähnen oder bei betagten Patienten meinem Verständnis und meiner Erfahrung zufolge keine bedeutende Rolle spielt. Gewisse Vorzüge wie die bessere Sichtbarkeit sind aber nicht von der Hand zu weisen.

Was hat für Sie den Ausschlag gegeben, die Ti-Max Z990KL Turbine für die Praxis zu erwerben?

NSK hat das Produkt auf der IDS 2023 vorgestellt und ich konnte das Instrument direkt am Messestand ausprobieren. Im Anschluss habe ich das Try & Buy-Angebot von NSK wahrgenommen – das heißt, ich konnte die Turbine nochmals über eine Woche lang unverbindlich bei mir in der Praxis testen. Schon am ersten Tag stand für mich fest, dass ich die Turbine nicht mehr hergebe. Die Durchzugskraft dieser Turbine hat meine Erwartungen deutlich übertroffen – eine solche Kraft habe ich bei einer Turbine nicht erwartet. Das ist ein Vorstoß in eine neue Dimension, und die Kraft kann sich tatsächlich mit der eines roten Winkelstücks vergleichen lassen, ohne die charakteristischen Vorteile einer Turbine zu verlieren. Zudem ist sie bedeutend leichter und kleiner als alle, die ich bisher in der Hand gehalten habe.

Was hat Sie außerdem von dieser Turbine überzeugt?

Generell sind Turbinen aufgrund ihres Gewichts ergonomischer als Winkelstücke, die auf einen vergleichsweise schweren Elektromotor aufgesetzt werden – und das, obwohl die Motoren in den vergangenen Jahren auch stetig kleiner und leichter geworden sind. Neben der enormen und unerwarteten Power liebe ich an der Ti-Max Z990KL speziell das tolle Handling, das auf das leichte Gewicht des Werkstoffs Titan zurückzuführen ist. Zudem ist die deutlich bessere Übersicht über den zu präparierenden Zahn hervorzuheben und zu guter Letzt das schnelle Anhalten der Rotation. Das kannte ich von den anderen Turbinen in unserer Praxis zuvor definitiv nicht und ist für mich ein absoluter Sicherheitsaspekt in der Durchführung meiner Behandlung.

Sind Turbinen nicht deutlich empfindlicher als Schnelllauf-Winkelstücke?

Diese Erfahrung habe ich bisher nicht gemacht und NSK kommuniziert ja auch ganz offen, dass mit dieser Turbine sogar Zirkonrestaurationen geschnitten werden können. Aber mir ist selbstverständlich bekannt, dass im Reparaturfall der finanzielle Aufwand in der Regel nicht so groß ausfällt, wie bei einem Schnellläufer. Netterweise hat mir mein Gebietsrepräsentant von NSK sogar gezeigt, wie ich den Rotor an der Turbine selbst wechseln kann. Ich hätte niemals gedacht, wie einfach das geht und auch Kosten spart, denn so muss das Instrument nicht zwingend zur Reparatur eingeschickt werden.

Bis zum 31. Dezember 2023 gibt es die neuen Turbinenmodelle auch in der **MIX & MATCH Aktion**, bei der zwei Instrumente aus den beliebtesten NSK Serien kombiniert werden können. **Preisvorteile von bis zu 50 Prozent sind möglich.**

Glashybrid- und Nanohybrid-Komposit mit vergleichbar guten klinischen Ergebnissen



STUDIE /// Produkte werden in der Forschung immer wieder auf den Prüfstand gestellt – hier zeigt sich, gerade auch in Untersuchungen über einen längeren Zeitraum, wie einsatzsicher sie für die vorgesehenen Indikationen sind. Eine fünfjährige multizentrische klinische Studie bestätigt die Eignung des Bulk-Fill Glashybrid-Materials EQUIA Forte™ (GC) für mittlere bis große Klasse II-Restaurationen.

Die randomisierte Langzeitstudie untersuchte die klinische Leistung zweier unterschiedlicher Restaurationsmaterialien bei mittleren bis großen Klasse II-Restaurationen. Verglichen wurde ein Glashybrid-Restaurationssystem (EQUIA Forte, GC) mit einem der zum Goldstandard zählenden Nanohybrid-Komposite (Tetric EvoCeram, Ivoclar Vivadent).

Die Studie wurde von Prof. Ivana Miletic geleitet und gemeinsam mit einem ausgewählten Team renommierter Professoren aus vier verschiedenen europäischen Universitäten durchgeführt: Anja Baraba und Silvana Jukic Krmek (Universität Zagreb, HRV), Matteo Basso (Universität Mailand, ITA), Tamara Peric und Dejan Markovic (Universität Belgrad, SRB), Cigdem Atalayin Özkaya, Hande Kemalglu und Lezize Sebnem Türkün (Ege-Universität Izmir, TUR).

Nach einer erfolgreichen Nachuntersuchung von 180 Patienten in vier verschiedenen Ländern waren die Autoren stolz, ihre Studie – „Five-Year Performance of Glass-Hybrid and Nano-Hybrid Restoratives: Multi-Centre Clinical Trial“ – im Rahmen des CED/NOF – IADR Kongresses 2023 zur Mundgesundheitsforschung auf Rhodos vorstellen zu können. Mit ihrem zugleich informativen wie fesselnden Vortrag zog Prof. Ivana Miletic von der Universität Zagreb die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich, als sie die Ergebnisse dieser umfangreichen Studie präsentierte.

Den Studienergebnissen zufolge zeigt EQUIA Forte (GC) nach fünf Jahren in situ eine mit der Benchmark Nanohybrid-Komposit absolut vergleichbare klinische Leistung. Das eröffnet Zahnärzten die Flexibilität, je nach den individuellen Bedürfnissen und Umständen ihrer Patienten die am besten geeignete Restaurationslösung zu wählen. Auf dem Kongress fasste Prof. Miletic die Ergebnisse zusammen: „Nach dem fünfjährigen Follow-up zeigen unsere Ergebnisse einen ausgezeichneten Langzeiterfolg von Glashybrid. Ich bin optimistisch, dass diese Materialklasse die restaurativen Möglichkeiten erweitern wird, ohne die Behandlungsergebnisse für unsere Patienten zu beeinträchtigen.“

Die Autoren der Studie warten derzeit gespannt auf die endgültige Veröffentlichung ihrer Forschung in Form des vollständigen Manuskripts.

Weitere Informationen zur Studie finden Sie im CED/NOF – IADR 2023 Abstract Book auf der Seite 183:

<https://ced-iadr2023.com/abstract-book-2/>



Infos zum Unternehmen

Quelle: GC Germany GmbH

DER KÖNIG

UNTER DEN BEGO-IMPLANTATEN

BEGO Semados® RSX^{Pro}



MACHEN SIE DEN ZUG IHRES LEBENS!

Das BEGO Semados® RSX^{Pro} Implantat ist mehr als nur ein Implantat. Es ist der Garant für Qualität, Zuverlässigkeit und erstklassige Ergebnisse. Mit seiner Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit ist es die perfekte Lösung für eine Vielzahl von zahnmedizinischen Anwendungen. Entdecken Sie die Zukunft der Dentalimplantologie!



Neugierig?

<https://www.bego.com/de/koenig>

 **BEGO**

Für mehr **gesunde**
Momente.



© Joshua Resnick - stock.adobe.com

PROBIOTIKA FÜR DEN MUND

und damit für die Allgemeingesundheit

Ein Beitrag von Dominik Bosse

INTERVIEW /// Probiotika für den Darm sind lange bekannt und in verschiedensten Formen erhältlich. Neu sind Probiotika für den Mund. Im Interview spricht Prof. Dr. Rainer Hahn, Leiter der Abteilung Prävention an der Danube Private University in Krems (Österreich) über den Stand der Forschung und die positive Beeinflussung des oralen Mikrobioms mittels oraler Probiotika und Abwandlungen wie Prä- und Postbiotika.

Herr Prof. Hahn, ApaCare steht für flüssigen Zahnschmelz. Nun greifen Sie mit OraLactin Probiotika auf. Was hat Sie dazu veranlasst?

Wir forschen seit den 1990er-Jahren an subkristallinem Hydroxylapatit und dessen Oberflächen- und Remineralisationseigenschaften an Schmelz und freiliegendem Dentin. Zusammen mit stabilisiertem freiem Fluorid kommt es zu hochaktiven Oberflächenschichten am Zahn, die die Remineralisation nachhaltig unterstützen, laut einer *Nature* Studie sogar Initialkaries und Hypomineralisationen reparieren, aber auch zu besonders glatten und aufgehellten Oberflächen führen. Bei freiliegenden Zahnhälsen ist besonders die anhaltend

desensibilisierende Wirkung interessant. ApaCare wirkt somit am Zahn! Orale Probiotika hingegen erlauben das Management des oralen Mikrobioms. Ein ganz anderer Mechanismus, um Zahn- und Zahnbetterkrankungen vorzubeugen und deren Behandlung zu unterstützen. Mit ApaCare OraLactin kombinieren wir beides.

Was genau verstehen Sie unter Probiotika?

Probiotika sind präventive Zubereitungen wie Lutschtabletten oder Pulver-Sachets mit getrockneten, lebenden, gesundheitsfördernden Bakterien. Lange hat man geglaubt, dass man diese im Zuge einer regelmäßigen Anwendung ansiedelt und damit krank machende Bakterien verdrängt werden. Moderne Sequenzierungsstudien widerlegen dies. Meist sind es Lactobazillen in den Probiotika, die, während man z. B. die Tabletten lutscht, bakterienspezifische Botenstoffe abgeben, auch Bacteriocine, die krankheitsassoziierte Keime selektiv hemmen. Dies erklärt auch, warum man Probiotika, damit sie wirken, über eine Zeit von mindestens 14 Tagen, besser 30 Tage, regelmäßig anwenden muss. Dies, da die Regeneration eines gesunden Mikrobioms ein Entwicklungsprozess ist, der über ein gesteuertes Hemmen krank machender Bakterien Zeit braucht. Im Falle von OraLactin sind zusätzlich Bifidobakterien enthalten, die die Barrierefunktion des Saumepithels begünstigen und damit die erste Linie der Immunabwehr besonders stärken. Zudem spielen Bifidobakterien in der Prävention von Karies eine wichtige Rolle.

Sind in der neuen ApaCare OraLactin Zahncreme und Mundspülung auch Probiotika enthalten?

Lebende probiotische Bakterien können nur unter Wasserausschluss stabilisiert werden. Eine Beimengung in Zahnpasten oder Mundspülungen ist nicht möglich. Allerdings konnten wir die bakteriellen Kommunikationsstoffe identifizieren und diese in Form von sogenannten Postbiotika in die OraLactin Zahncreme- und Mundspülungsformulierungen miteinbinden. Diese bakterienspezifischen Signalstoffe werden aus inaktivierten Bakterien gewonnen und hemmen analog zu den Probiotika genau die gleichen Pathobionten in der



Prof. Hahn, Leiter der Abteilung
Prävention an der Danube Private
University in Krems (Österreich),
auf der diesjährigen IDS in Köln.

„Natürlich steht bei unseren ApaCare und OraLactin Präventionskonzepten die Zahn-, Mund- und Rachen-gesundheit im Vordergrund. Allerdings wissen wir neuerdings, dass die Regeneration und Stabilisierung der erläuterten Gruppen an **Bakterien auch mit der Allgemein-gesundheit korrelieren** und diese nachhaltig beeinflussen.“

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



Mund- und Sulkusflora. Auch Mundgeruch verursachende Keime werden reduziert. Parallel dazu gewinnen die gesundheitsfördernden Keime Wachstumsvorteile und diese restabilisieren wichtige Nischen in der Mikroflora. Allmählich verschiebt sich die dysbiotische Flora wieder in Richtung Eubiose, mit zeitgleicher Abnahme der Gesamtbakterienzahl. Dieser Vorgang kann durch weitere präbiotische Substratzusätze in den OraLactin Zahnpasten und Mundspülungen weiter begünstigt werden. Präbiotika sind natürliche Nährstoffsubstrate auf Basis von natürlichen Ballaststoffen (Akazienextrakte) und Aminosäuren (zum Beispiel Arginin), die das Wachstum gesundheitsfördernder Keime selektiv fördern.

Was verstehen Sie unter Gesundheitsförderung? Meinen Sie damit nur Zahn- und Mundgesundheit oder etwa auch die Allgemeingesundheit?

Natürlich steht bei unseren ApaCare und OraLactin Präventionskonzepten die Zahn-, Mund- und Rachen-gesundheit im Vordergrund. Allerdings wissen wir neuerdings, dass im Mund, vor allem auf dem Zungen-grund, wichtige Nitrat-reduzierende Bakterien siedeln, die über den von ihnen gebildeten Signalstoff Stickstoffmonoxid nachhaltigen Einfluss auf die Regulation des Blutdrucks haben, eine wichtige Rolle bei der Gedächtnisbildung sowie der Erektion spielen und auch Diabetes und Gefäßerkrankungen vorbeugen helfen. Von daher korreliert die Regeneration und Stabilisierung dieser Gruppen an Bakterien besonders nachhaltig auch mit der Allgemeingesundheit.

OraLactin fördert Blutdruck-reduzierende und Diabetes-präventive Bakterien auf dem Zungenrund.



Prä- und Postbiotika in der Mundpflege

beeinflussen die Allgemeingesundheit und
verhelfen Anwendern zu einer gezielten

Unterstützung gesunder Körperprozesse.

Konkret, für wen empfehlen Sie ApaCare Zahncreme und für wen Apacare OraLactin?

Beide Zahncremes sind in der Grundformulierung ähnlich aufgebaut, frei von Titandioxid, Konservierungsmitteln oder Natriumlaurylsulfat und enthalten flüssigen Zahnschmelz sowie Fluorid (1.450 ppm). Damit sind beide Zahncremes für alle Altersgruppen, auch für Kinder, zu empfehlen (Kinder unter sechs Jahre erbsengroße Menge, unter drei Jahren linsengroße Menge). Wer beim Zähneputzen besonderen Wert auf die Zähne und die Kosmetik legt nimmt ApaCare. Wer mehr möchte, verwendet ApaCare OraLactin und stabilisiert oder regeneriert damit auf zusätzliche Weise eine gesunde Mundflora. Letzteres ist besonders bei Patienten in der zweiten Lebenshälfte von großem Vorteil. Natürlich auch bei Menschen, die auf ihre Gesundheit besonderen Wert legen, Risikofaktoren ausgesetzt sind, Genussmittel lieben, Medikamente einnehmen müssen oder eben von Zahn- und Mundkrankheiten betroffen sind. Wichtig: Unerwünschte Neben- oder Wechselwirkungen von Prä- und Postbiotika sind nicht bekannt.

Weitere Informationen zu ApaCare auf: www.apacare.de



Prof. Dr. Rainer Hahn
Infos zur Person

„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Martina Pionier: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Martina Pionier: 12:05
Warum?

Dr. Jan Neugierig: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den Rechnungsbetrag für die anstehende Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Martina Pionier: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Lösungen vorschlage.

Dr. Jan Neugierig: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Jan Neugierig: 12:09
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Martina Pionier: 12:11
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😲

Dr. Martina Pionier: 12:11
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Ja klar, schon einige! 😊😊

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten als auch das Gesamthonorar bereits **im Voraus** komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! **Keine Factoringgebühren** mehr und **kein Mahnwesen!** 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:15
Einfach das Starterpaket bestellen!
Du bekommst die Info-Materialien sofort zugeschickt! 📄

Dr. Martina Pionier: 12:16
Das ist ja einfach! 😊

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.®

dent.apart®

ZWEI JAHRE DENTYTHING



Wo steht das Waren- wirtschafts- system?

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Das Warenwirtschaftssystem DENTYTHING von Komet Dental feiert bald Zweijähriges. Ist der Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt und in puncto Convenience und Wirtschaftlichkeit ganz neue Standards setzt, in den Praxen angekommen? DENTYTHING-Spezialist Thomas Preiß erzählt von kleinen Vertriebsüberraschungen und großen Befreiungsmomenten.

Wie lauten die drei größten Benefits, die Zahnärzte durch das Warenwirtschaftssystem empfinden?

Zahnärzte schätzen insbesondere die Gewissheit, dass alle Instrumente sicher zur Verfügung stehen. Immer wieder bekomme ich Begeisterung zurückgemeldet, wenn sich DENTYTHING im praktischen Alltag etabliert hat und alle merken: Es ersetzt absolut zuverlässig die bisher manuelle Überwachung von Mindestbeständen und Bestellvorgängen. Der zweite Vorteil ist wirtschaftlicher Natur: Viele Praxen haben einen Altbestand an Instrumenten, der sich über Jahre in den Schubladen angesammelt hat. Das sind ungenutzte Werte, die sich schnell zu mehreren Tausend Euro hochaddieren können. Wer dann auf DENTYTHING umsteigt, definiert damit erstmals sein individuelles Instrumenten-Kernsortiment und bezahlt von nun an nur, was tatsächlich aus dem Schrank entnommen wurde. Als dritten Benefit möchte ich die Ordnung hervorheben, die mit DENTYTHING in die Praxis einzieht: Jedes Produkt hat im Schrank sein eigenes Fach, sodass ein gezielter Griff genügt.



Infos zum
Unternehmen

Wie reagiert in der Regel das Praxispersonal auf DENTYTHING?

Anfangs treffe ich meist auf Skepsis. Die ist aber schnell verfliegen, wenn ich die selbsterklärende App auf dem Tablet vorführe. Dann höre ich immer „Ach, das ist ja gar nicht so kompliziert!“. Tatsächlich haben wir im letzten Jahr viel Zeit und Kompetenz in die Weiterentwicklung dieser App gesteckt, haben sie verbessert und verschlankt. Das Personal begreift die selbsterklärenden Steps auf dem Tablet problemlos und erkennt schnell: DENTYTHING schafft für mich freie Kapazitäten, die nun anderweitig genutzt werden können.

Sind es vor allem junge Zahnärzte, die sich als „Digital Natives“ für DENTYTHING entscheiden?

Nein, der Schrank trifft in allen Altersgruppen auf großes Interesse, weil die App so einfach zu bedienen ist. Ich würde eher nach Praxis-schwerpunkten differenzieren: Die neue Ordnung macht besonders bei endodontisch tätigen Praxen Sinn, die mit vielen Feilengrößen und -formen arbeiten. DENTYTHING liefert die Freiheit, sämtliche Feilen immer optional vorrätig zu haben, um im konkreten Fall problemlos darauf zurückgreifen zu können. Zudem spricht viele Zahnärzte – egal, ob jung oder älter – das coole Schrankdesign an. Für sie ist DENTYTHING auch ein „Hingucker“ in den Praxisräumen.



Thomas Preiß



„Zahnärzte, die ihre Praxis mit DENTYTHING ausgestattet haben, schätzen insbesondere die Gewissheit, dass nun alle Instrumente sicher zur Verfügung stehen.“



Hier geht's zum Produktvideo.



Welchen unerwarteten Herausforderungen mussten Sie sich mit DENTYTHING widmen?

Das ist zuerst die Platzfrage. Gerade kleinere Praxen sind durch die Maßarbeit von Schreinereien manchmal räumlich ausgereizt. Hier haben wir aber noch immer eine individuelle Lösung gefunden. Außerdem steht DENTYTHING in den Größen S (24 Fächer), M (36 Fächer) und L (48 Fächer) zur Verfügung. Die manchmal viel größere Herausforderung: DENTYTHING arbeitet aus Datenschutzgründen mit einer eigenen SIM-Karte im Tablet und ist damit auf ein funktionierendes, stabiles LTE-Netz angewiesen. Schwache Netze helfen wir zu verstärken, aber wenn gar nichts da ist, sind uns für die Installation von DENTYTHING bedauerlicherweise die Hände gebunden. Das ist momentan leider die traurige Wahrheit in Deutschland.

Was sagen Sie Kunden, die sich durch DENTYTHING nicht an Komet Dental-Produkte binden möchten?

Komet Dental ist ein international führender Instrumentenhersteller, der sämtliche Qualitätsprodukte produziert, die in ein Hand- bzw. Winkelstück passen –, und damit das gesamte Portfolio abdeckt. Zu dieser Kompetenz und unserem Service passt ein professionelles System wie DENTYTHING. Natürlich wollen wir den Kunden mit DENTYTHING weiter an uns binden. Dafür wird ihm aber auch maximale Qualität geboten, die die Behandlung sicherer macht. Ich erwähne auch gerne die Tatsache, dass Zahnärzte in uns einen Partner finden, der seit jeher konsequent in Deutschland forscht, entwickelt, produziert und aus dem eigenen Warenlager verschickt. Regionaler geht es fast nicht.



Welche Rolle spielt denn mit DENTYTHING der Komet Fachberater, zu dem viele Zahnärzte fast einen persönlichen Bezug entwickelt haben?

Komet Dental arbeitet auf verschiedenen Vertriebswegen und da stellt DENTYTHING keine Konkurrenz zum beliebten Außendienst dar. Im Sinne der Nachhaltigkeit sollen die persönlichen Fachberater aber verstärkt über Produktneuheiten aufklären bzw. das individuelle Instrumentenprofil der Praxis weiter schärfen. Dies könnte zum Beispiel dazu führen, dass nach einem Besuch und Beratungsgespräch eine DENTYTHING-Schublade mit einem innovativen Instrument bestückt wird – ganz ohne wirtschaftliches Risiko für den Behandler, aber mit der Option, es im passenden Patientenfall einfach einmal auszuprobieren. DENTYTHING stellt übrigens immer die sogenannte Bestpreis-Garantie sicher, das heißt egal, welche Schublade aufgezogen wird, es sind immer konkrete Vorteilsaktionen fest hinterlegt. Wer lieber wie gewohnt aus der Mustermappe seines Komet-Fachberaters bestellen möchte, kann dies selbstverständlich auch weiterhin tun. Jeder Kunde darf den für sich optimalen Vertriebskanal bei Komet Dental nutzen.

Wie lautet Ihr persönliches Resümee nach zwei Jahren DENTYTHING?

DENTYTHING sorgt dafür, dass automatisiert immer alles vorrätig und an seinem Platz ist. So spart das ganze Team Zeit, Nerven und Geld. Es optimiert den Workflow! Gleichzeitig sind wir aus Kunden- und Vertriebsicht mit diesem perfekt durchdachten, einfachen Warenwirtschaftssystem aus Deutschland so professionell aufgestellt wie noch nie.



Weitere Informationen unter www.dentything.com, per Mailanfrage an dentything@kometdental.de oder über die DENTY Service-Hotline, Tel. 0800 7701600.

Bilder: © Komet Dental

Mehr zu
DENTYTHING.



Onlay & Overlay – von **A₁** bis **Z₁₀**

Intelligente Lösungen von GC für Ihre indirekten Teilrestaurationen

Präparieren. Auswählen. Ausarbeiten. Befestigen.



Durch Fortschritte in der Adhäsivtechnik, die Nachfrage nach minimal-invasiven Versorgung und stark gestiegene ästhetische Ansprüche haben die Indikationen für indirekte Teilrestaurationen deutlich zugenommen. Dies ist mit einem Paradigmenwechsel verbunden, der in der Behandlungsplanung berücksichtigt werden sollte.

GC bietet nicht nur hochwertige Materialien für den gesamten Behandlungsprozess an, sondern auch umfassende Informationen, damit Sie die Unterstützung erhalten, die Sie für hervorragende Ergebnisse benötigen. Erleben Sie, welchen Unterschied wir in Ihrer Praxis machen können, und bringen Sie Ihre Arbeit auf das nächste Level!



Initial LiSi Block
Vollständig kristallisierter
CAD/CAM-Block aus
Lithium-Disilikat

G-Premio BOND
Lichthärtendes
Einkomponenten-
Universaladhäsiv
für alle Bonding-
Techniken



G-CEM ONE
Selbstadhäsives,
universelles
Befestigungs-Composite

Viele weitere
Informationen und
Angebote finden Sie auf
europe.gc.dental/de-DE



Doctolib ist Founding Partner von DIE GRÜNE PRAXIS



Es besteht heute kein Zweifel mehr, dass Nachhaltigkeit und Gesundheit untrennbar miteinander verbunden sind. Bei einer Umfrage des Spitzenverbandes Fachärzte Deutschlands e.V. (SpiFa) räumen knapp 80 Prozent der Fachärzte diesem Thema einen hohen Stellenwert ein. Auch Doctolib sieht sich in der Verantwortung, für Folgegenerationen eine bestmöglich intakte Umwelt zu bewahren und verschreibt sich dem Ziel, nachhaltige Prozesse sowohl innerhalb des eigenen Unternehmens zu realisieren als auch in zahnärztlichen Praxen zu fördern. Als neuer Founding Partner der Initiative „DIE GRÜNE PRAXIS“ engagiert sich Doctolib daher für die Stärkung des Umweltbewusstseins in der Dentalbranche und setzt sich für die Umsetzung nachhaltiger Lösungen ein.

Dass Digitalisierung ein wichtiger Baustein in der Nachhaltigkeitsstrategie einer Praxis ist, zeigt sich bereits in der Checkliste, die interessierten Praxen auf der Homepage www.gruene-praxis.de zum Download zur Verfügung steht. Hier setzt Doctolib mit europaweiter Expertise bei der Entwicklung zukunftsgerichteter und den Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis erleichternder Softwarelösungen an. Als besonders bei Patienten und Praxisteams beliebte Lösung hat sich in den vergangenen Jahren das digitale Termin- und Patientenmanagement etabliert. Dadurch ist es Patienten rund um die Uhr möglich, Arzttermine für sich und ihre Angehörigen zu buchen und sich mit Gesundheitsfachkräften über Patientenfragen auszutauschen. Durch die Services von Doctolib verbessern Praxen gleichzeitig ihre Erreichbarkeit und entlasten ihre Mitarbeiter.

Quelle: Doctolib GmbH



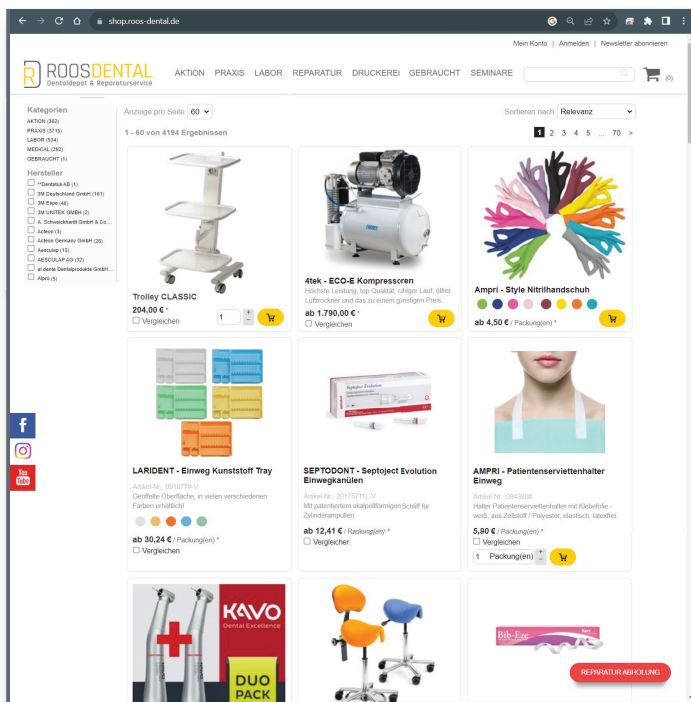
Infos zum Unternehmen

ROOS Dental mit moderner Website

Die Website www.roos-dental.de steht Kunden als erstklassige Anlaufstelle für hochwertige zahnmedizinische Produkte und umfangreichen Service zur Verfügung. Nach jüngsten Preisanpassungen freut sich ROOS Dental, aktuell noch attraktivere Preise anbieten zu können. Der Dentalshop zeichnet sich durch ein umfangreiches Sortiment für die zahnärztliche Praxis und das Dentallabor aus, darunter Instrumente, Materialien und Geräte von renommierten Herstellern. Die benutzerfreundliche Oberfläche und Navigation ermöglichen ein einfaches Einkaufen. Unterstützt werden Kunden von detaillierten Artikeltexten und Produktbildern sowie von vielen Anwendungsvideos. Gleichzeitig steht das kompetente Team von ROOS Dental bei Fragen zur Produktauswahl zur Verfügung und sorgt für pünktliche Lieferungen. Zudem können Kunden eine professionelle Reparaturwerkstatt für Dentalgeräte, Winkelstücke, Turbinen und mehr nutzen.



Hier geht's zum Onlineshop.



ROOS Dental GmbH & Co.KG
Tel.: +49 2166 99898-0
www.roos-dental.de

Digital produzierter Zahnersatz für jedes Budget



Im Rahmen eines persönlichen Termins freut sich das MAXIDENT-Team auf den Austausch mit seinen Kunden – gerne auch vor Ort in Remscheid.

Seit der Aufnahme in die DELABO.GROUP im Jahr 2019 hat sich das Unternehmen MAXIDENT zu einem Vorreiter für zukunftsweisende Technologien in der Dentalbranche entwickelt. Durch diese Partnerschaft profitieren MAXIDENT-Kunden von einem der größten Netzwerke im deutschen Dentalmarkt. Die optimale Patientenversorgung soll auch bei einem knappen Budget im Fokus stehen? Kronen und Brücken aus der Produktion des Unternehmens bieten Zahnärzten die Möglichkeit, nahezu jede Planung umsetzen zu können. Ob verblendet aus Zirkon oder NEM, vollanatomisch aus Zirkon oder Hybridmaterial aus dem 3D-Drucker, auf dem eigenen Zahn oder einem Implantat, MAXIDENT hat die Lösung für die optimale Patientenversorgung. Neben der etablierten Frästechnik setzt das Unternehmen seit Jahren auf 3D-Druck, auch in der Metallverarbeitung. Mit Lasersinter-Anlagen wird hocheffizient produziert. Digital bedeutet bei MAXIDENT aber keinesfalls unpersönlich oder anonym: Die Mitarbeiter im Büro, im Vertrieb und in der Laborleitung sorgen dafür, dass individuelle Wünsche der Patienten und die persönlichen Vorgaben umgesetzt werden. So kommen alle Aufträge schnell, pünktlich und korrekt gefertigt zurück in die Praxis.

MAXIDENT GmbH • Tel.: +49 2191 9296290 • www.maxident.de

Besonderes Weihnachtsgeschenk: Gesundheitslektüre mit Mehrwert


Sie sind auf der Suche nach einem besonderen Weihnachtsgeschenk? Der Arzt Peter-Hansen Volkmann ist Entwickler der bilanzierten Diät Itis-Protect bei Parodontitis. Mit seinem Buch „Darm gesund – Mensch gesund! Ganz einfach!“ bringt er die ganzheitliche Gesundheit unter den Weihnachtsbaum und begleitet Sie mit Praxistipps und aktuellen Forschungsergebnissen in ein gesundes Jahr 2024.

Was macht uns heute krank, wie wichtig sind Darm und Mikrobiom für unsere Gesundheit und welchen Einfluss haben Mikronährstoffe auch auf die Zahngesundheit? In dem übersichtlichen Nachschlagewerk finden Sie dazu Antworten, konkrete Tipps und Informationen von Allergien über die Halswirbelsäule bis zu den Zähnen. Eine Lektüre für alle, die über den zahnmedizinischen Tellerrand hinausschauen wollen und ein toller Tipp für Ihre Patienten, die unter Parodontitis, CMD, Zahnmaterial-Intoleranz und NICO oder anderen chronischen Erkrankungen leiden.

Quelle: VBN-Verlag



Das Buch *Darm gesund – Mensch gesund! Ganz einfach!* ist für 15 Euro auf www.vbn-verlag.de erhältlich oder per E-Mail an info@vbn-verlag.de bestellbar.



Matthias Schweighöfer
zeigt, wie 20× effektiveres*
Zähneputzen geht

Anfang November war es so weit: Philips stellte in Hamburg den neuen Markenbotschafter für Sonicare vor – kein Geringerer als Matthias Schweighöfer konnte dafür gewonnen werden. Wer nun aber an eine weitere gewöhnliche Testimonialkampagne denkt, hat weit gefehlt.

Diese hier ist erfrischend anders und humorvoll – ebenso wie ihr Markenbotschafter. Charmant motiviert Schweighöfer die Verwender der Handzahnbürste zum Wechsel auf die Philips Sonicare Schallzahnbürste. Mit seiner Empfehlung ist Matthias Schweighöfer nicht allein, denn die Philips Sonicare ist die Nr. 1 am häufigsten von Zahnärzten empfohlene Schallzahnbürstenmarke weltweit.

Unterstützung bekommt die Schweighöfer-Kampagne bereits aus den Fachkreisen. Für Prof. Dr. Michael J. Noack (5. v. l. im Bild) weisen die Daten der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie aus, dass diejenigen, die eine elektrische Zahnbürste benutzen, weniger Karies und Gingivitis aufweisen als Nutzer von Handzahnbürsten.**

Laut Noack gibt es eindeutige Hinweise darauf, dass die Praxisteams insbesondere bei Patienten, die eine Handzahnbürste verwenden, allzu oft keine kontinuierliche Verbesserung der Mundgesundheit erleben. Bei jedem Praxisbesuch erfolgen wieder Instruktion, Demonstration und Motivation und am Ende bleibt Frustration – auf beiden Seiten aufgrund sich nicht verbessernder Putzergebnisse. „In solchen Fällen ist ein Wechsel des Hilfsmittels oft der einzige Ausweg. Hierdurch können alte Bewegungsmuster aufgebrochen werden. Bei der häuslichen Zahnpflege sei die Lösung ein Wechsel von der Handzahnbürste auf die elektrische Zahnbürste – im Idealfall auf die Schallzahnbürste“, so Noack.



Waren neben anderen Pressevertretern zum Event

eingeladen: Stefan Thieme, Verkaufsleiter ZWP (3. v. l.) und Marlene Hartinger, ZWP-Redaktionsleiterin (1. v. l.).

Bei der Präsentation des Fernsehspots verriet Publikumsliebbling Matthias Schweighöfer, dass er diese Erfahrung ebenfalls gesammelt hat: „Daher habe ich eine Handzahnbürste genutzt, bis mein Zahnarzt mir die Sonicare empfohlen hat.“ Er schätzt insbesondere die Mühelosigkeit beim Zähneputzen und das saubere Ergebnis.

Seit dem 8. November 2023 unterstützt die Kampagne die Patientenberatung in den Zahnarztpraxen mit TV-Spots, Anzeigen und Berichten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



Weitere Informationen zur Philips Sonicare, zu Webinaren und Aktionen unter www.philips.de/c-m-pe/startseite

Philips GmbH • Tel.: +49 40 349713010 • www.philips.de

* In Bezug auf die Plaqueentfernung mit einer DiamondClean und dem A3 Bürstenkopf.

** www.idz.institute/publikationen/buecher/fuenfte-deutsche-mundgesundheitsstudie-dms-v



Euronda: Nachhaltigkeit auf ganzer Strecke



Infos zum Unternehmen

Euronda

Ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des Dentalherstellers Euronda: die Zertifizierung nach ISO 14001. Euronda weist damit ein nachhaltiges Umweltmanagement-System nach und verankert ökologisches Handeln tiefer im Unternehmen. Das Zertifikat bestätigt ein angemessenes Umweltmanagement bei der Produktion, Logistik und Administration von Medizintechnik und Verbrauchsmaterial in der Euronda Firmenzentrale. Kontinuierliche Weiterentwicklung von Produkten und Prozessen ist Teil der DNA von Euronda. Phthalat-freies PVC, Papier aus nachhaltigen Lieferketten oder Upcycling von Rohmaterial sind einige Beispiele für den verantwortungsvollen Einsatz von Ressourcen. Investitionen in die Gewinnung und Verwendung erneuerbarer Energien gehören ebenfalls dazu. So wird das Stammwerk ausschließlich mit Strom aus Wasserkraft und Sonne betrieben. Die Integration der ISO 14001 ist eine konsequente Ergänzung zur Vielzahl bereits erhaltener Zertifizierungen. Sie alle dokumentieren Eurondas Anspruch an Qualität, Verantwortung und Nachhaltigkeit.

EURONDA Deutschland GmbH • Tel.: +49 2505 9389-251 • www.euronda.de

Neuer Leiter Vertriebsmarketing D-A-CH bei Kulzer



Die digitale Transformation, die zunehmende Verlagerung der Vertriebskanäle ins Internet und die Individualisierung der Kundenbedürfnisse prägen den Dentalmarkt immer stärker. Kulzer reagiert auf diese dynamischen Veränderungen und besetzt die Position des Leiters Vertriebsmarketing D-A-CH neu. Ziel dieser Besetzung ist es, die Kundenorientierung von Kulzer in einem sich verändernden Marktumfeld weiter zu stärken. Simon Hanner zu seiner neuen Position: „Die Verantwortung für das Marketing im anspruchsvollen D-A-CH-Markt mit seinen zahlreichen Herausforderungen sowohl im zahnmedizinischen wie zahntechnischen Bereich zu übernehmen, ist eine spannende Aufgabe. Kulzer ist bekannt für führende Marken wie beispielweise Pala, Venus und Flexitime. Einen Fokus werden wir darauf legen, die Dachmarke Kulzer noch sichtbarer zu machen und dabei sowohl digitale als auch analoge Lösungen anzubieten, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.“



Infos zum Unternehmen

Quelle: Kulzer GmbH

Masterstudium Kieferorthopädie & Alignertherapie

Das berufsbegleitende Masterstudium mit dem Abschluss M.Sc. im Bereich „Kieferorthopädie & Alignertherapie“ ist einzigartig in Deutschland. Es steht Zahnärztinnen und Zahnärzten offen, die ihr Wissen auf diesen Gebieten vertiefen und akademisch-wissenschaftlich absichern möchten.



Dr. med. dent.
Udo Windsheimer
Wissenschaftlicher Leiter
und Studiengangleiter

Keyfacts

90 Credit Points	€ 1.250 Studiengebühr pro Monat	4 Semester Studiendauer
03/24 Studienstart	M. Sc. Abschluss	DE Sprache



★★★★★
Top-Referierende

Themen im Studium

- Ätiologie und Morphogenese
- Diagnostik in der Kieferorthopädie
- Digitale Alignertherapie
- Frühbehandlung und Prävention
- Kieferorthopädische Planung
- Digitale Aspekte in Theorie und Praxis
- Kieferorthopädisch-chirurgische Therapie
- Managementkompetenzen
- Multidisziplinäre Kompetenzen
- Fallbesprechungen



www.ibiz-academy.eu/master

Funktioniert einwandfrei: NETdental jetzt auch Online-Partner für technische Soforthilfe

Ab sofort ist NETdental, der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, nicht nur die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams in puncto Materialeinkauf, sondern gleichzeitig die ideale Lösung für schnellen und zuverlässigen technischen Support: Kunden haben nun jederzeit Zugang zu einem professionellen technischen Service, ohne lange Wartezeiten oder langfristige Verträge. Das engagierte Team steht direkt für Wartungen, Prozessvalidierungen, Prüfungen bis hin zur Praxisabfallentsorgung zur Verfügung.

Möglich wird dies durch die Kooperation mit einem Technologiepartner, der eine fachgerechte Ausführung aller Leistungen durch seine zertifizierten Techniker garantiert. Ob Wartung nach MPBetreibV, Reparatur von Hand- und Winkelstücken oder DGUV V3-Prüfung – dank der neuen Partnerschaft bietet NETdental seinen Kunden Soforthilfe, damit ihre Geräte optimal funktionieren – und das deutschlandweit. Egal, wo die Praxis sich befindet, die zertifizierten Techniker können schnell vor Ort sein und den Service durchführen, den die Kunden benötigen. Dabei sind die Techniker mit den spezifischen Anforderungen bekannter Hersteller wie ULTRADENT, DKL, KaVo, Dentsply Sirona, Planmeca, Dürr Dental, Cattani, MELAG, Euronda, W&H und vielen anderen bestens vertraut.

Ab sofort
Technischer Kundendienst
über **NETdental**
So einfach ist das.

NETdental bietet Ihnen ab sofort technischen Kundendienst ohne Verpflichtungen
Jetzt mehr erfahren: netdental.de/technik

NETdental bietet Ihnen über unseren Technik-Partner Plandent ab sofort einen unabhängigen technischen Kundendienst – damit Ihre Geräte reibungslos funktionieren und Ihr Betrieb ohne Unterbrechungen läuft! Das Beste daran: Sie können unseren technischen Service nach Bedarf in Anspruch nehmen – ohne langfristige Verträge oder Verpflichtungen.



netdental.de

NETdental
So einfach ist das.

Jetzt Willkommens-
bonus sichern!

Interessierte haben aktuell die Möglichkeit, den neuen Service unverbindlich zu testen und vom Willkommensbonus zu profitieren: Dabei entfallen beim ersten technischen Auftrag bei NETdental die Anfahrtkosten.

Unkomplizierte Terminvereinbarung

Wie alle anderen Abläufe bei NETdental ist auch die Terminvereinbarung für den technischen Support einfach und flexibel: Über die Website shop.netdental.de können Kunden ganz einfach unter Angabe ihres Standortes und der gewünschten technischen Dienstleistung das Kontaktformular ausfüllen und eine unverbindliche Anfrage stellen. Der Kooperationspartner setzt sich umgehend mit der Praxis in Verbindung und vereinbart kurzfristig einen passenden Termin.

Höchste Qualität ohne langfristige Bindung

Das Beste daran: Der technische Support steht Kunden ganz ohne langfristige Verpflichtungen oder Verträge zur Verfügung. Bei NETdental zahlen Kunden nur für die tatsächlich erbrachten Leistungen und behalten zugleich die volle Flexibilität, den technischen Service immer dann zu nutzen, wenn sie ihn brauchen.

Weitere Informationen unter: netdental.de/technik



Infos zum
Unternehmen

NETdental GmbH

Tel.: +49 511 353240-0

shop.netdental.de



YOUR SMILE. OUR VISION.

LUTING CEMENTS

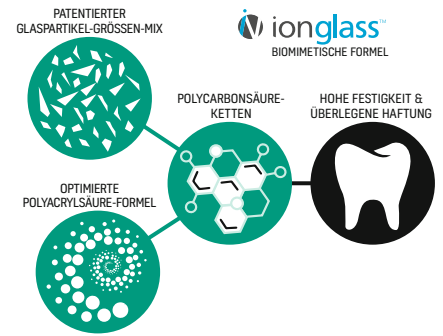
DIE 4 GRÜNDE FÜR RIVA CEM AUTOMIX

Luting Zemente haben sich in den letzten 10 Jahren dramatisch verbessert. Da diese Verbesserungen zu zusätzlichen Unterkategorien von Befestigungszement führen, waren Zemente noch nie so verwirrend. Die Auswahl des Zements hängt im Wesentlichen von der Beurteilung des klinischen Zustands und des verfügbaren Apparatursubstrats ab.

Für Anwendungen mit schwieriger Isolierung und/oder Patienten mit hohem Kariesrisiko stellen harzmodifizierte Glasionomerzemente die perfekte Zementlösung dar.

Überlegene Haftfestigkeit, höhere Biegefestigkeit, weniger Abfall, BPA-frei

SDI hat auf 50 Jahre Erfahrung in der zahnmedizinischen Forschung zurückgegriffen, um die revolutionäre ionglass™-Technologie zu verbessern. Riva Cem Automix zeichnet sich durch die revolutionäre ionglass™ Technologie von SDI aus. Eine einzigartige Mischung verschieden großer reaktiver Glaspartikel sorgt durch Ionenfreisetzung für eine Vernetzung der Polycarbonsäure-Ketten. Diese gezielte Ionenfreisetzung verleiht Riva Cem Automix klinisch höhere Festigkeit, überlegene Haftung und stabilere ästhetische Eigenschaften. Riva Cem Automix ist ein selbsthärtender, röntgenopaker, Fluorid abgebender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement im Paste/Paste-System, der BPA-frei ist.



Verwendung mit unterschiedlichen Materialien

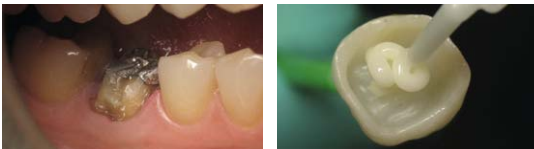
Riva Cem Automix ist der vielseitigste kunststoffmodifizierte Glasionomerzement, den SDI entwickelt hat. Dies ermöglicht, den Zement mit mehr unterschiedlichen Materialien sicher zu verwenden. Diese Vorteile haben dies zu einer großartigen Option für die Befestigung von Zirkonoxid, Lithiumdisilikat und metallbasierten Restaurationen gemacht. Die Chemie wurde entwickelt, um die Befestigung an Zirkonoxid-Restaurationen zu verbessern, was ein erheblicher Vorteil ist, da sich der Markt in Richtung einer verstärkten Verwendung von Zirkonoxid-Restaurationen verschoben hat.

INDIZIERTES MATERIAL	ART DER RESTAURATION
Metallkeramik	Kronen & Brücken
Konfektioniert/gegossen	Stifte
Metall	Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, kieferorthopädische Geräte & Stifte
Keramik (hohe Festigkeit)	Kronen, Brücken, Inlays & Onlays
Keramik (niedrige Festigkeit)	Inlays

¹ Keramiken mit höherer Festigkeit, z. B. Zirkonoxid, Lithiumdisilikat.
² Keramiken mit niedrigerer Festigkeit, z. B. Feldspatkeramik, Glaskeramik.

Leichte Überschussentfernung

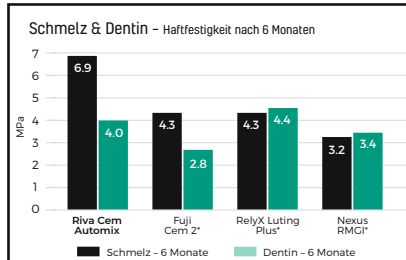
Riva Cem Automix erlaubt durch Anpolymerisieren eine leichte Überschussentfernung. Überschüsse einfach 5 Sek. mit einer LED-Polymerisationslampe belichten. Dann behutsam entfernen. Alternativ sind Überschüsse auch nach der Selbsthärtungsphase (1 Min. 30 Sek.) entfernbar.



1. Ausgangssituation. 2. Riva Cem Automix mit idealer Konsistenz nach dem Ausbringen.



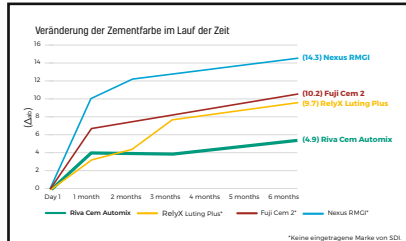
3. Einsetzen der Zirkonoxid-Krone. Leichte Überschussentfernung durch Anpolymerisieren. 4. Fertige Restauration.



*Keine eingetragene Marke von SDI.
 Studie: In vitro properties of different resin-modified glass-ionomer cements Prof. Dr. Alessandro Loguercio und Alessandra Reis (Brasilien).

ÜBERLEGENE HAFTFESTIGKEIT

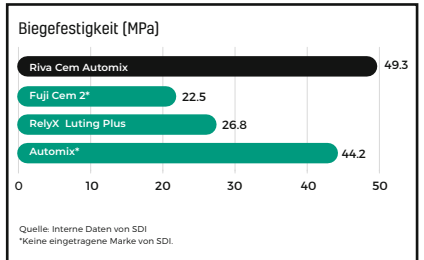
Verlässliche Haftung an der Zahnschubstanz ist für die langfristige Retention zementierter Restaurationen wichtig. Riva Cem Automix zeigte in einer 6-monatigen externen Studie eine exzellente Haftfestigkeit an Schmelz und Dentin.



BESTE LANGZEIT-ÄSTHETIK

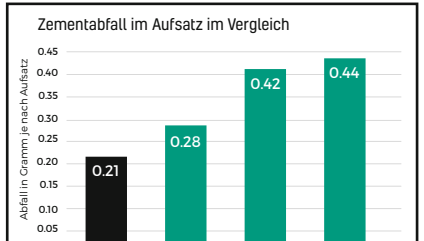
Farbveränderungen bei Befestigungszementen können die Ästhetik von Restaurationen klinisch mindern. Es ist wichtig, einen Zement zu wählen, der seine Farbe im Laufe der Zeit am wenigsten verändert. Im externen Test zeigte Riva Cem Automix nach 6 Monaten Lagerung in Wasser die beste Farbstabilität.

¹ Studie: In-vitro-Eigenschaften verschiedener harzmodifizierter Glasionomerzemente, Prof. Dr. Alessandro Loguercio und Alessandra Reis (Brasilien) 2022.
² Lawson NC, Frazier K, Bedran-Russo AK, Khajotia S, Park J, Urquhart O, Rat für wissenschaftliche Angelegenheiten. Zirkonoxid-Restaurationen: Eine Umfrage der American Dental Association Clinical Evaluators Panel. J Am Dent Assoc. 2021 Jan;152(1):80-81.e2. doi: 10.1016/j.adaj.2020.10.012. Epub 26 November 2020 PMID: 33250170.



HÖCHSTE BIEGEFESTIGKEIT

Eine hohe Biegefestigkeit verlängert die Lebensdauer zementierter Restaurationen durch bessere Widerstandsfähigkeit gegen die Kaukräfte. Riva Cem Automix hat eine hohe Biegefestigkeit und ist so im oralen Umfeld langlebiger.



WENIGER ZEMENTABFALL

Riva Cem Automix bietet mehr Mischaufsätze als jeder andere führende Zement. Im zugehörigen Aufsatz entsteht stets weniger Abfall als bei anderen Zementen, sodass mehr Material für mehr Patienten verfügbar ist.

SDI Germany GmbH

Hansestraße 85 · 51149 Köln · Deutschland
 Tel.: +49 2203 9255-0 · Fax: +49 2203 9255-200
www.sdi.com.au

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

PANAVIA™

40 Jahre Erfolg in der adhäsiven Befestigung



Durch die intelligente Kombination innovativer Technologien und Inhaltsstoffe ist es uns gelungen, ein Portfolio an Befestigungskompositen zu entwickeln, mit dem sich praktisch alle Bedürfnisse erfüllen lassen.

Ein Beitrag von Minka Mordas

HERSTELLERINFORMATION /// Haben Sie sich jemals gefragt, warum die Produkte der Marke PANAVIA™ hochleistungsfähig sind? Sicher ist Ihnen bewusst, dass sie das Original-MDP-Monomer enthalten, das in den frühen 1980er-Jahren entwickelt wurde. Das Phosphatester-Monomer haftet außergewöhnlich stark an Zahnhartsubstanz, Zirkonoxid und metallischen Restaurationsmaterialien und steckt tatsächlich in jedem PANAVIA™ Produkt.

A llerdings leisten neben MDP auch andere katalytische Technologien und Inhaltsstoffe einen wichtigen technologischen Beitrag zur Unterstützung der Leistungsfähigkeit unserer Befestigungslösungen.

Die Polymerisationsreaktion beeinflussender Inhaltsstoffe

Eine dieser entscheidenden zusätzlichen Technologien und Inhaltsstoffe ist der Katalysator für die Polymerisation, der den Aushärtungsprozess auslöst. Anders als das MDP-Monomer, das sich in jedem PANAVIA™ Produkt



Kuraray Europe GmbH
Infos zum Unternehmen



wiederfindet, wurde der Katalysator seit der Einführung von PANAVIA™ EX im Jahr 1983 kontinuierlich weiterentwickelt. Neue Versionen wurden z. B. für PANAVIA™ 21 und PANAVIA™ V5 entwickelt.

Eine weitere wichtige Komponente, die ebenfalls einen Einfluss auf den Aushärtungsprozess hat, ist die Touch Cure Technology. Sie wird in zwei der drei Hauptprodukte des aktuellen PANAVIA™ Portfolios eingesetzt: PANAVIA™ V5 und PANAVIA™ Veneer LC. Erstmals verwendet wurde die Technologie in PANAVIA™ 21, das im Jahr 1993 eingeführt wurde. Sobald der im selbst-ätzenden Primer enthaltene chemische Polymerisationsaktivator in Kontakt mit der Paste des Befestigungskomposits kommt, beschleunigt er die Aushärtung des Befestigungskomposits von der adhäsiven Grenzfläche aus und sorgt so für eine bessere Haftung des Materials. Während der Entwicklung von PANAVIA™ V5 haben wir die chemische Zusammensetzung der bestehenden PANAVIA™ Produkte überprüft und einige Technologien überarbeitet. Die Touch Cure Technology fand so erneut Anwendung – im PANAVIA™ V5 Tooth Primer und der mit ihm verwendeten PANAVIA™ V5 Paste. Bei der Befestigung von Veneers mit PANAVIA™ Veneer LC, für das auch der PANAVIA™ V5 Tooth Primer im Rahmen der Konditionierung der Zahnhartsubstanz zum Einsatz kommt, ist die Touch Cure Technology ebenfalls von Nutzen. Sie wird eingesetzt, um eine sichere Haftung am Zahn zu erzielen, ohne die Verarbeitungszeit des Befestigungskomposits zu verkürzen.

Weitere Haftmonomere

Selbst im Bereich der Haftmonomere haben wir unsere Entwicklungen weiter vorangetrieben: So entwickelten wir das LCSi-Monomer, einen einzigartigen Silan-Haftvermittler mit langer Kohlenstoffkette. Mit diesem Monomer gelang die Integration der Funktion eines Keramik-Primers in das universelle selbst-adhäsive Befestigungskomposit PANAVIA™ SA Cement Universal. Da es sehr hydrophob ist, sorgt dieses Monomer für eine langfristig stabile Haftfestigkeit. Grundsätzlich wird eine Abnahme der Haftfestigkeit in der Regel durch eine hydrolytische Reaktion verursacht, welche die chemische Haftung zwischen dem Siliziumoxid in Glaskeramik und dem Silan-Haftvermittler angreift.

Drei Produkte erfüllen praktisch alle Bedürfnisse

Durch die intelligente Kombination dieser Technologien und Inhaltsstoffe ist es uns gelungen, ein Portfolio an Befestigungskompositen zu entwickeln, mit dem sich praktisch alle Bedürfnisse erfüllen lassen. Mit PANAVIA™ V5, PANAVIA™ SA Cement Universal und PANAVIA™ Veneer LC ist es möglich, die große

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

- Drive Belt, ermöglicht effizientes 24/7-Drucken ohne Pause
- Integrierte Kamera zur optischen Kontrolle vom Arbeitsplatz oder von Zuhause aus (durch Cloud-Lösung)
- Temperatur kann für jeden Druckvorgang variabel eingestellt werden
- Dual-Düsen ermöglichen Fertigung einer Kunststoffprothese mit Zähnen in einem Arbeitsschritt

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter Freecall 0800 13 58 950.

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt
Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland
Freecall 0800 13 58 950 · www.heimerle-meule.com



40
YEARS
PANAVIA™

Anzahl an klinischen Fällen zu versorgen. Mit den Produkten lassen sich unterschiedlichste Arten von Restaurationen, prothetischen Apparaturen sowie Wurzelstifte befestigen. Sofern korrekt gemäß Gebrauchsanweisung angewendet, werden mit den Produkten hervorragende Ergebnisse erzielt.

PANAVIA™ V5 ist das Befestigungskomposit mit dem größten Anwendungsspektrum der drei genannten Befestigungssysteme. Es deckt nahezu alle Indikationen der anderen beiden Produkte ab. Darum kann ein Zahnarzt fall- und patientenspezifisch stets das am besten geeignete Befestigungssystem für eine Behandlung wählen: PANAVIA™ V5 ist ein Befestigungskomposit mit einem besonders großen Anwendungsspektrum, PANAVIA™ SA Cement Universal ein einfaches, leicht anzuwendendes selbstadhäsives Befestigungskomposit und PANAVIA™ Veneer LC das Produkt der Wahl für die Eingliederung von Veneers.

Die Erforschung neuer Möglichkeiten

Das Gute an der Entwicklung von Technologien in einem Unternehmen wie Kuraray Noritake ist, dass ihre Anwendung nicht auf ein bestimmtes Produkt oder eine Produktgruppe beschränkt ist. In der Forschung und Entwicklung wird stets hinterfragt, inwiefern die Vorteile der Technologien auch in anderen Bereichen genutzt werden können. Ein hervorragendes Beispiel ist KATANA™ Cleaner, eingeführt im Jahr 2019. Die Reinigungslösung eignet sich für die Entfernung von Speichel, Blut, provisorischem Zement oder anderen Verunreinigungen, die nach der Einprobe sowie der Ausgliederung des Provisoriums an den Oberflächen der Zähne oder der Restaurationen verbleiben könnten. Bei der Entwicklung dieses einzigartigen Produkts machten wir uns die Tensidfunktion des MDP-Monomers zunutze.



Die universelle Reinigungslösung hat dank der oberflächenaktiven Eigenschaften von MDP-Salz eine hohe Reinigungswirkung und ermöglicht mit einem pH-Wert von 4,5¹ die extraorale und intraorale Anwendung.

Fazit

Es sind demnach vor allem unser langjähriges Wissen und die langjährige Erfahrung in der Entwicklung dentaler Befestigungskomposite und Adhäsive, welche die Grundlage bilden für die Leistungsfähigkeit des PANAVIA™ Portfolios. Wir wissen, wie es gelingt, bestehende Technologien zu verbessern, hören nie auf, neue zu entwickeln und sind stets auf der Suche nach Gelegenheiten, bewährte mit neuen Komponenten zu kombinieren, um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen. In verschiedenen Phasen der Produktentwicklung werden klinische Tests durchgeführt und es wird das Feedback von Zahnärzten eingeholt, um die extremen Bedingungen zu berücksichtigen, die im Patientenmund vorherrschen. In den vergangenen 40 Jahren hat sich diese Strategie als erfolgreich erwiesen und wir sind sicher, dass sie uns auch in Zukunft helfen wird, weitere innovative Produkte zu entwickeln, die Zahnärzte in ihrem Streben, die Mundgesundheit ihrer Patienten zu verbessern, optimal unterstützen.

Weitere Informationen auf:
www.kuraraynoritake.eu

Bilder: © Kuraray Europe GmbH

JEDER AUGENBLICK ZÄHLT

heartcom

www.heartcom.de

MACHEN SIE IHRE ZAHNARZTPRAXIS HERZSICHER

KOMPLETTPAKET FÜR ZAHNMEDIZINISCHE EINRICHTUNGEN

PRIMEDIC HEARTSAVE YA

Vollautomatisierter externer Defibrillator, einsprachige sprachgesteuerte Benutzerführung, Erwachsenen-/Kindermodus, inkl. 1 Paar Elektroden für Erwachsene/Kinder, 1 Notfallset, Batterie bis zu 5 Jahren Standby

PRIMEDIC PREMIUM AED-WANDHALTERUNG

Abmessungen (HxBxT): 294 × 265 × 163 mm

AED-ERSTEINWEISUNG NACH §10 MPBETREIBV

Inhouselehrgang / Dauer: 60 Minuten / max. 20 Personen

KOSTENLOSER VERSAND



ANGEBOTSPREIS

1299,-

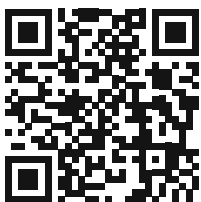
exkl.
MwSt

1545,81 inkl. MwSt

**BESTELLEN SIE JETZT
IHR KOMPLETTPAKET!**

QR-Code scannen
oder unter

www.heartcom.de/aedpaket



Biphasische Defibrillation
mit Energien bis 360J



Vollautomatisierte
Bedienung



Adaptive Lautstärke



6 Jahre Garantie



Einheitliche Elektroden
für Erwachsene und Kinder



Mehrsprachigkeit mit bis
zu vier Sprachen



Täglicher Selbsttest



IP55 Standard

heartcom UG (haftungsbeschränkt)
Südwestpark 37-41
90449 Nürnberg

Tel.: +49 911-641 552 50
Fax.: +49 911-641 552 51
eMail: info@heartcom.de

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt. Anfahrt deutschlandweit (Festland) im Angebotspreis enthalten. Für Ersteinweisungen in Österreich, der Schweiz sowie deutschen Inselgebieten wird zusätzlich eine Reisekostenpauschale in Höhe von 150,00 € netto erhoben. Es gelten die AGB. Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Angebot gültig bis 31.12.2023. Für Druckfehler keine Haftung.

Die überlegene Alternative zum
Finierer **8858** sind die einseitig
diamantierten Schallspitzen
SFM6 und **SFD6**, das sog.
„Approximalschwert“.



Instrumenten- HELDEN für Kronen

Das Experten-Set **4573/ST** für Keramik-
kronen bietet besondere Formen (stirn-
seitig rund) in verschiedenen Größen und
Körnungen und praktische Markierungen,
die beim Abtrag Orientierungshilfe sind.



Infos zum
Unternehmen

1. Präparation

Eine gleichmäßige Substanzreduktion ist die beste Voraussetzung für eine langlebige keramische Restauration. Wie sind Tiefenmarkierungen am sichersten anzubringen?

Die PrepMarker decken die Schnitttiefen 0,5; 1; 1,5 und 2 mm ab. Die Tiefen sind auf den Schaft gelasert und schnell vom Behandler identifizierbar. Da nach dem diamantierten Arbeitsteil ein etwas kräftigerer Hals folgt, ist ein tieferes Vordringen mit den PrepMarkern nicht möglich. Man wird automatisch gestoppt, der Behandler kann definitiv nicht tiefer präparieren. Zum Einstieg empfiehlt sich das Set **4663** mit je zwei der vier PrepMarker.

Wie kann die Präp-Vorgabe „rund“ für Keramikronen noch besser umgesetzt werden?

Das Expertenset **4573** enthält neun ausgewählte Diamantschleifer zur Erstellung einer ausgeprägten Hohlkehle mit abgerundeten Innenwinkeln; wichtige Anforderungen an eine keramikgerechte Präparation. Das Hauptinstrument ist die Figur **856** (konisch rund), die alle Anforderungen „keramischer Präparationen“ erfüllt.

Die Kronenstumpfpräparation ist besonders im Approximalbereich wegen der Nachbarzähne kritisch. Gibt es hierfür eine elegante Lösung?

Ja, die zwei Schallspitzen **SFM6** und **SFD6** führen im Rahmen der Kronenstumpfpräparation zu einem vorzüglichen approximalen Finish. Wenn mit einem dünnen Diamant-Finierer der

Approximalkontakt eröffnet wurde, dann kommen die einseitig diamantierten Spitzen zum Glätten und Finieren der Approximalkflächen zum Einsatz. Die Kombination aus rotierendem Instrument und Schallinstrument ist die Voraussetzung für ein zügiges Vorgehen mit glattem Ergebnis, ohne den Nachbarzahn zu gefährden.

Gibt es weitere Schalllösungen für die Kronenstumpfpräparation?

Ja, die Schallspitzen **SF856** und **SF8856** (konische Hohlkehle, rund) sind für eine feine Bearbeitung (Präparieren und Finieren) sehr gut geeignet. Die Instrumente sind formkongruent mit den Diamantinstrumenten mit unbelegtem Führungsstift. Die Verletzungsgefahr von Nachbarzahn ist in schwer zugänglichen Bereichen mit Schallinstrumenten grundsätzlich reduziert.

Ist der OccluShaper (Figur 370), bekannt aus dem Okklusionsonlay-Set 4665ST, auch für die Kronenstumpfpräparation eine Lösung?

Absolut! Er formt die Kaufläche anatomisch korrekt aus, weil er mittig an der Zentralfissur eine Rundung erzielt, also in die Tiefe geht, während er die Höcker schont, ja konvex abrundet. Er liefert schöne, weiche, geschwungene Übergänge. Mit dem formkongruenten Finierer (Figur **8370**) kann anschließend die Oberfläche geglättet werden, ohne die Form zu verändern.

WWW.KOMETDENTAL.DE

CATTANI TURBO-SMART

Computerassistierte Injektionen: bequem und schmerzfrei

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist



das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. 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 ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

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



TURBO-SMART A
(hier: exemplarisch mit optionaler Abdeckhaube gegen Aufpreis)

**Absaugung:
trocken, nass
oder in „Kombination“**





TURBO-SMART B
(hier: exemplarisch ohne Abdeckhaube)



**2 Jahre
Garantie**

**TURBO-SMART A: 5.790,-- €*
für bis zu 2 Behandler gleichzeitig**

**TURBO-SMART B: 6.870,-- €*
für bis zu 4 Behandler
gleichzeitig *alle Preise zzgl. MwSt.**

-  Installationsfertige Lieferung (inkl. Amalgamabscheider 18 l/min.)
-  Geringe Baugröße und Gewicht
-  Bedarfsgesteuerte Saugleistung; dadurch Stromersparnis
-  Leistungssteigerung ohne Gerätewechsel jederzeit möglich (Version A auf B)

Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!

Weitere Infos unter
04741-18 19 8 - 0

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

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

Wasserentkeimung leicht gemacht

Kolibakterien, Staphylokokken oder Legionellen müssen nicht zwangsläufig zur Gefahr werden. Richtige Dekontamination heißt das Zauberwort, um Infektionen in der Zahnarztpraxis effektiv zu verhindern. Biofilm, der im Alltag oft als Schleimschicht wahrgenommen wird, ist ein mehrschichtiger Belag aus Mikroorganismen, der entsteht, wenn sich diese an Oberflächen ansiedeln. Auch die Oberflächen der Wasser führenden Leitungen der Behandlungseinheit sind davor nicht sicher.

Mit den METASYS Wasserentkeimungen WEK und WEK Light kann diesen Problemen Einhalt geboten werden. Die CE-geprüften Anlagen sorgen für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente anzugreifen, und schützen die Dentaleinheit gleichzeitig vor Verkalkung. Unter Einsatz des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK werden Spritzen, Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie der Mundglasfüller mit entkeimtem Wasser versorgt.



Infos zum
Unternehmen



METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0

www.metasys.com

BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik

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



SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au

Infos zum
Unternehmen





Oberflächen-Elektromyographiesystem für optimale Okklusionsanalyse



Anlässlich der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) im November 2023 präsentierte die Teethan S.p.A. ihr innovatives Gerät zur Messung des neuromuskulären Gleichgewichts der Zahnokklusion. Im Kurzinterview erläutert Zahnarzt und Key-Opinionleader Dr. Francesco Tortorella (Zürich) die wichtigsten klinischen und nichtklinischen Vorteile des Tools.

Dr. Tortorella, Sie verwenden das System von Teethan seit geraumer Zeit in der Praxis, inwieweit hat es Ihre Erwartungen erfüllt?

Das Instrument Teethan unterstützt meine tägliche Arbeit auf vielfältige Weise, sowohl hinsichtlich der Beurteilung der Kaumuskulatur, der Funktion, für die es entwickelt wurde, als auch, da bedienerunabhängig, in Bezug auf die Wiederholbarkeit der Tests. Zudem erleichtert es die Kommunikation mit dem Patienten.

In welchen klinischen oder nichtklinischen Situationen ist Teethan Ihrer Meinung nach für Ihre Arbeit am wertvollsten?

Teethan kann mir bei allen Untersuchungen im Zusammenhang mit dem Kiefergelenk helfen, aber auch bei der Beurteilung des muskuloartikulären und okklusalen Status von Patienten, die sich prothetischen und/oder kieferorthopädischen Behandlungen unterziehen müssen.

Was könnten Sie ohne den Teethan nicht tun oder hätten mehr Schwierigkeiten damit?

Was mir bisher im Sinne eines Untersuchungsinstruments gefehlt hat, ist eine bessere Gelenk-, Muskel- und Okklusionsbeurteilung. Ohne den Teethan würde ich die Okklusion weiterhin mit Gelenkkarten (digitale), mit Muskelpalpation, mit Röntgenaufnahmen oder mit den neuen digitalen Gesichtsbögen beurteilen. Aber es würde eine unvollständige Bewertung bleiben.

Wie lange hat es gedauert, die Teethan-Technologie in Ihren täglichen Arbeitsablauf zu integrieren?

Nicht lange. Ich war sehr motiviert, meinen Arbeitsablauf zu verbessern und es erfordert ein Minimum an Engagement, vielleicht das Befolgen einiger Tutorials. Es handelt sich um eine nicht besonders komplizierte Technologie, die effektiv in den Alltag Einzug halten kann.

Teethan S.p.A. • www.teethan.com



3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen

Heimerle + Meule bietet mit dem FilaPrintM einen einzigartigen 3D-Desktop-Drucker an, mit dem unter anderem Eldy Plus®-Filamente ab sofort in allen Farbvarianten gedruckt werden können. Dabei bietet das Material alle Vorzüge, die bereits von der Bearbeitung durch Fräsen bekannt sind. Die integrierte Kamera ermöglicht eine ortsunabhängige Überwachung des Druckvorgangs, der innovative Drive-Belt garantiert einen nahezu pausenlosen Druckvorgang und neuartige Dualdüsen erlauben die Fertigung von Kunststoffprothesen mit Zähnen in einem Druck. „Unsere Kunden bestätigen die hohe Effizienz des FilaPrintM, der für sie eine große Entlastung im Laboralltag darstellt“, so Detlef Schröder, Bereichsleiter Dental von Heimerle + Meule.

Außerdem glänzt der 3D-Desktop-Drucker mit seiner Vielseitigkeit: Modelle, Bohrschablonen, Funktionslöffel und flexible Schienen lassen sich ebenso drucken wie Langzeitprovisorien, Prothesenbasen, Zahnkränze und Flexprothesen.

Ohne OP und Strahlung: Präziser Blick in den Kieferknochen



Das größte Problem der modernen Implantologie ist die unzureichende Stabilität des Implantates nach der Implantation und die damit zusammenhängende Unsicherheit bezüglich des Implantationserfolges. Dabei ist für einen stabilen Halt des Implantates die Dichte des Kieferknochens entscheidend.

Um das Problem in den Worten des schwedischen Physikers Prof. Tomas Albrektsson zu erfassen: „Es wurde noch keine Technik entwickelt, um zu visualisieren und zu überprüfen, ob Knochen oder Weichgewebe tatsächlich um Implantate herum vorhanden sind.“¹ Durch die Ultraschallsonografie mit CaviTAU® ist nunmehr eine zentrale diagnostische Lücke zur Erfolgskontrolle in der gesamten dentalen Implantologie geschlossen. Auf der Grundlage jahrelanger Forschungsergebnisse und wissenschaftlicher Belege, ermöglicht das Gerät CaviTAU® die erfolgreiche und korrekte Ausführung einer für den Implantationserfolg entscheidenden BIC-Messung. Weitere Infos sowie Fortbildungs- und Kontaktdaten auf: www.cavitau.de

CaviTAU®

Tel.: +49 89 2441544-60

www.cavitau.de

¹ „However, no technique has yet been developed to visualize and verify whether bone or soft tissue is actually present around Implants.“ (Albrektsson T, Chrcanovic B, Jacobsson M, Wennerberg A. [2017] Osseointegration of Implants—A Biological and Clinical Overview. JSM Dent Surg 2[3]: 1022.)



Heimerle + Meule GmbH

Tel.: +49 7231 940-0

www.heimerle-meule.com



Nachhaltige Hygiene für Sauganlagen

Mit zwei neuen Produkten erweitert Dürr Dental sein Angebot für Zahnarztpraxen, die ihre Praxishygiene nachhaltig gestalten wollen. Die speziell für Sauganlagen entwickelten Desinfektions- und Reinigungsmittel Orotol® plus pH 7 und MD 555 cleaner organic vereinen zuverlässige Hygienewirkung und den rücksichtsvollen Umgang mit der Natur und ergänzen somit die bewährte Sauganlagen-, Desinfektions- und Reinigungsfamilie. Ein neutraler pH-Wert und eine biologische Abbaubarkeit der organischen Komponenten von bis zu 100 Prozent dokumentieren den besonderen Anspruch von Dürr Dental an die Nachhaltigkeit der neuen Produkte.

Sauganlagen zuverlässig zu desinfizieren und zu reinigen, ist für den Schutz von Patienten und Personal unabdingbar. Die bewährten Produkte Orotol® plus und MD 555 cleaner erfüllen dabei alle Voraussetzungen, um dieses Ziel Tag für Tag zu erreichen.

Nun wird die Produktpalette von Dürr Dental um zwei nachhaltige Optionen ergänzt. Das neue Desinfektionsmittel Orotol® plus pH 7 und die Reinigungslösung MD 555 cleaner organic verfolgen den Wunsch vieler Praxen, mehr Nachhaltigkeit im Praxisbetrieb zu verankern.



Materialschonend desinfizieren mit Orotol® plus pH 7

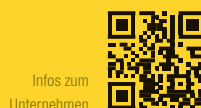
Orotol® plus pH 7 desinfiziert Sauganlagen zuverlässig und schnell. Dank des neutralen pH-Werts ist die Lösung besonders schonend zu Materialien und unterstützt die langfristige Betriebsbereitschaft der Sauganlage. Anwender können sich auf eine hohe Wirksamkeit und Effizienz verlassen, denn es genügt eine Konzentration von gerade einmal zwei Prozent, um eine Sauganlage in nur 15 Minuten begrenzt viruzid zu desinfizieren. Trotz der starken Wirkung ist Orotol® plus pH 7 nach CLP-Verordnung als „nicht umweltgefährdend“ eingestuft. Möglich ist diese außergewöhnliche Qualität durch eine bewusste Auswahl der chemischen Komponenten. Gemäß OECD-Richtlinie sind mehr als 95 Prozent der organischen Inhaltsstoffe leicht biologisch abbaubar. Auch der Produktionsprozess ist nachhaltig, denn die Prozessenergie wird aus erneuerbaren Quellen bezogen.

Sicher reinigen mit Zitronensäure

Die Reinigungslösung MD 555 cleaner organic setzt als Hauptkomponente auf einer organische Säure, die in der Natur weitverbreitet ist: Zitronensäure.

Bei regelmäßiger Anwendung reinigt MD 555 cleaner organic genauso zuverlässig wie ein Produkt, das vorwiegend anorganische Säuren einsetzt. Jedoch ist MD 555 cleaner organic laut CLP-Verordnung „nicht umweltgefährdend“ und die organischen Inhaltsstoffe sind gemäß der OECD-Richtlinie zu 100 Prozent leicht biologisch abbaubar. Das bedeutet mehr Nachhaltigkeit und weniger Umweltbelastung. Weil für diesen hocheffizienten Sauganlagenreiniger keine Parfüme und Farbzusätze verwendet werden, bietet er Anwendern, die auf bestimmte Duft- und Farbstoffe allergisch reagieren, zusätzliche Sicherheit.

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





Lesen Sie mehr zum Einsatz von
Trolleys in der Zahnarztpraxis im
Beitrag ab Seite 56.



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



externe URL

	Schweregrad	Praxiszeiten	Pflegegrad
	Grad C	5-Tage-Woche (Mo-Fr)	<input type="checkbox"/> Patient mit Pflegegrad oder Eingliederungshilfe (S. 22a SGB V)
1. UPT-Jahr	1. UPT-Termin Start Therapie	04.12.2023	UPT a UPT b UPT c UPT e UPT f
	2. UPT-Termin Mindestabstand 3 Monate	05.03.2024 vom 05.03.2024 bis 30.04.2024	UPT a UPT b UPT c UPT d UPT e UPT f
	3. UPT-Termin Mindestabstand 3 Monate	06.06.2024 vom 06.06.2024 bis 30.08.2024	UPT a UPT b UPT c UPT d UPT e UPT f
2. UPT-Jahr	4. UPT-Termin Mindestabstand 3 Monate	05.12.2024 vom 05.12.2024 bis 31.12.2024	UPT a UPT b UPT c UPT e UPT f UPT g
	5. UPT-Termin Mindestabstand 3 Monate	06.03.2025 vom 06.03.2025 bis 30.04.2025	UPT a UPT b UPT c UPT d UPT e UPT f
	6. UPT-Termin Mindestabstand 3 Monate	10.06.2025 vom 10.06.2025 bis 29.08.2025	UPT a UPT b UPT c UPT d UPT e UPT f

Neuer UPT-Planer online

Der Asgard-Verlag hat kürzlich ein kostenlos nutzbares Online-Werkzeug für die Terminplanung bei der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) veröffentlicht. Der UPT-Planer ist eine Ergänzung zum bekannten „Kommentar zu BEMA und GOZ“ von Liebold/Raff/Wissing, steht aber allen Interessierten offen. Er ermittelt den jeweils frühestmöglichen Termin für eine UPT-Sitzung in verschiedenen Szenarien. Wird ein Termin der Strecke verändert, beispielsweise durch Absage des Patienten, werden alle folgenden Termine entsprechend der Richtlinie angepasst. Neben den Vorschlägen für den jeweiligen Sitzungstermin wird auch der komplette Zeitraum angegeben, der für die Terminvereinbarung zur Verfügung steht. Der Terminplan kann dann ausgedruckt oder per E-Mail versendet werden.



Hier geht es zum
kostenlosen UPT-Planer.

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH
Tel.: +49 2241 3164-10
www.asgard.de

Bleaching-Workflow für überzeugende Ergebnisse

Ist Bleaching bloß Kosmetik? Der Wunsch nach schönen Zähnen geht über bloße Kosmetik hinaus – die ästhetische Verbesserung hat einen direkten Einfluss auf die Lebensqualität der betroffenen Patienten. Durch die Kombination von Bleaching und einer nachfolgenden Infiltrationsbehandlung mit Icon können in vielen Fällen besonders überzeugende ästhetische Ergebnisse erzielt werden – sowohl bei Fluorose, kariesbedingten White Spots als auch bei Traumata. Der cloudbasierte Bleachingschienen-Workflow von DMG DentaMile macht es besonders leicht, passgenaue Bleachingschienen zu fertigen. Schnell, einfach und präzise – inklusive exakter Reservoir-Gestaltung. Anwender können die neuen Möglichkeiten einer schnellen Versorgung ganz ohne Tiefziehverfahren oder Vorbereitung der Modelle jetzt nutzen. Das ist komfortabel für die Patienten und wirtschaftlich überzeugend für die Behandler.

DMG

Tel.: 0800 3644262
www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen



Dr. Wassiliki, Zahnärztin

Dr. Mayumi, Zahnärztin, DMG

Steffen, ZT

Autoklaven für volle Flexibilität und kurze Zyklen

Bei der Instrumentensterilisation ist an geschäftigen Tagen die Kombination aus großer Kapazität und kurzen Zykluszeiten gefragt, damit Instrumente variabel aufbereitet werden können und genau dann verfügbar sind, wenn sie benötigt werden. Die Autoklaven STAT/M 6000B G4+ und BRAVO G4 der Firma SciCan aus der COLTENE-Unternehmensgruppe sind dafür das perfekte Paar: Für kleine bis mittlere Ladungen, die in kurzer Zeit aufbereitet werden sollen, eignet sich der leistungsstarke Vakuum-Autoklav STAT/M 6000B G4+. Er hat Kapazität für zwei Kassetten oder zwölf verpackte Instrumente, die er inklusive Trocknung innerhalb von 27 Minuten – unverpackt sogar in nur 15 Minuten – aufbereitet. Der BRAVO G4 spielt vor allem zum

Feierabend seine Größe aus. Der EN 13060-konforme Autoklav ist in drei verschiedenen Varianten mit 17, 22 und 28 Litern Kammervolumen erhältlich. Die Version mit 28 Litern verfügt über eine Kapazität von neun Kilogramm und kann in einem einzigen Zyklus sechs Trays mit 30 verpackten Instrumenten oder vier chirurgische Kassetten sterilisieren.



Derzeit gibt es eine Sonderaktion für STAT/M 6000B G4+ und Bravo G4 im Paket.

Weitere Informationen und Preise gibt es beim Dentaldepot.

SciCan GmbH

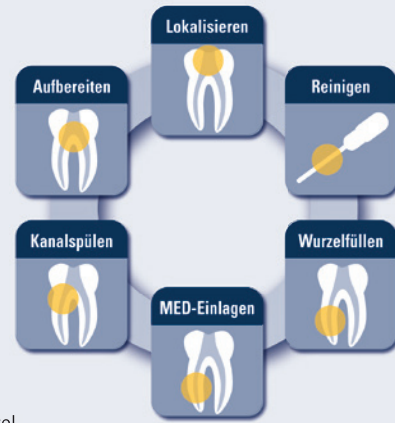
Tel.: +49 7561 98343-0

www.scican.com

Alles aus einer Hand für die Endo

Als Spezialist in der Herstellung von Endodontie-Produkten ist es SPEIKO wichtig, das volle Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird über die gesamte Behandlung hinweg eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte gewährleistet.

Bei der Aufbereitung mit EDTA-Lösung, EDTA-Gel oder Zitronensäurelösung profitieren Anwender von einer sicheren und einfachen Wurzelkanalaufbereitung und schaffen optimale Voraussetzungen für die Desinfektion. Mit einer effizienten Spülung mit Hypochlorit-SPEIKO 5,25 %, 3 % oder 1 %, erhöhen Behandler die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Wurzelkanalfüllung. Das Ergebnis: optimale Reinigung! Als medikamentöse Einlage dienen SPEIKOCAL Pulver, SPEIKOCAL Paste oder CALASEPT-SPEIKO – also Calciumhydroxid in jeder Form. Das Einbringen antibakterieller Substanzen in einen kontaminierten Wurzelkanal vermeidet eine bakterielle Rekolonisation zwischen den Behandlungen und ist damit absolut indiziert. Dabei sind Calciumhydroxidpräparate das Mittel der Wahl. Mit der Aptal-Harz Wurzelfüllung erzielen Anwender eine homogene, wandständige Füllung des gesamten Wurzelkanalsystems und minimieren die Gefahr der Rekontamination. Das Ergebnis: eine Füllung, die hält, was sie verspricht. Der endodontische Reparaturzement SPEIKO MTA Zement mit oder ohne Hydroxylapatit dient zur Abdeckung von schwierigen Indikationen wie zum Beispiel eine retrograde Wurzelfüllung, Verschlüsse einer Via falsa oder weit offene Apices.



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

SPEIKO ist auch nach dem Kauf für seine Kunden da: Fragen zur Verarbeitung oder Anwendung, welche nach dem Kauf auftreten, werden vom deutschlandweit tätigen SPEIKO-Außendienst beantwortet. Die Experten kommen direkt in die Praxis und zeigen Kniffe und Tricks.



Sichere Reinheit in Dentaleinheiten

Betriebswasserwege von zahnärztlichen Behandlungseinheiten bilden durch Standzeiten häufig Bakterien, Pilze und Protozoen. Eine stetige Überwachung der Wasserqualität ist daher mehr als zu empfehlen, etwa in Form regelmäßiger Tests von Behandlungswasser mit Keimindikatoren wie dem ALPRO Biotest. Mit dem Flüssigkonzentrat Alpron zur kontinuierlichen Reinigung und Entkeimung sowie der Reinigungs- und Desinfektionslösung Bilpron zur Pausenzeitanwendung bietet ALPRO MEDICAL ein bewährtes Verfahren zur Aufrechterhaltung des Hygienestatus in Betriebswasserwegen zahnärztlicher Behandlungseinheiten an. Für den Menschen ist die einprozentige Alpron-Lösung unbedenklich und wird zur kontinuierlichen Betriebswasserkondition während des Patientenverkehrs angewendet. Das Alpron-Konzentrat dient darüber hinaus zur Intensiventkeimung. Abseits davon – an Wochenenden und in den Ferienzeiten – empfiehlt sich die Langzeitdesinfektion mit Bilpron. Die gebrauchsfertige Lösung beseitigt zuverlässig organische sowie anorganische Rückstände, dient der Desinfektion und mindert die Neubildung von Biofilm in Wasser führenden Leitungen (einschließlich Instrumente und Becherfüller) ärztlicher und zahnärztlicher Behandlungseinheiten.

Die ideal aufeinander abgestimmten, bakterizid sowie fungizid wirksamen Konzeptlösungen von ALPRO MEDICAL werden seit mehr als 20 Jahren von vielen namhaften Dentalgeräteherstellern empfohlen und eingesetzt.

ALPRO MEDICAL GMBH
Tel.: +49 7275 9392-0
www.alpro-medical.de

Infos zum Unternehmen



Plattformunabhängig und intuitiv: Die Revolution in der Zahnarztpraxis

Hygiene von den Profis lernen:

**Sachkunde zur Aufbereitung
von Medizinprodukten**

Unser Service für Ihr Praxisteam in 2024:

Sachkunde in der ärztlichen und zahnärztlichen Praxis (5 Tage) nach DGSV e.V.

- 10. bis 14. Juni 2024
- 02. bis 06. September 2024

Mehr Infos zu Terminen, Lehrinhalten und Kosten gibt es unter:

www.segosoftware.info/segosoftware/sc_academy_praxisteam

In der modernen Zahnmedizin kommt medizinischer Software eine immer bedeutendere Rolle zu. Sie unterstützt nicht nur die Verwaltung von Patientendaten, sondern auch die Dokumentation und Aufbereitung von medizinischen Instrumenten. Eine Software, die in diesem Bereich besonders herausragt und immer mehr Zahnärzte und deren Praxispersonal überzeugt, ist mySego. Sie bietet eine umfassende Lösung für die automatische Dokumentation der Instrumentenaufbereitung für Sterilisatoren und Reinigungsgeräte. Die Software dokumentiert alle relevanten Prozesse vollautomatisch und in Echtzeit, und dies im Einklang mit den vorgegebenen Richtlinien. Die herausragende Innovation gründet in seiner Plattform- und Betriebssystemunabhängigkeit und seiner intuitiven Benutzeroberfläche. Egal, welche Praxisverwaltungssoftware oder Hardware in der Praxis verwendet wird – mySego passt sich nahtlos an. Das bedeutet auch, dass keine zusätzliche Software für verschiedene Geräte benötigt wird. Alles wird zentral und effizient mit mySego dokumentiert. Wer also nach einer Lösung sucht, welche die Zahnarztpraxis effizienter und sicherer macht, sollte mySego unbedingt in Betracht ziehen.

Comcotec Messtechnik GmbH

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

Warenwirtschaft 2.0: Digital und MDR-konform

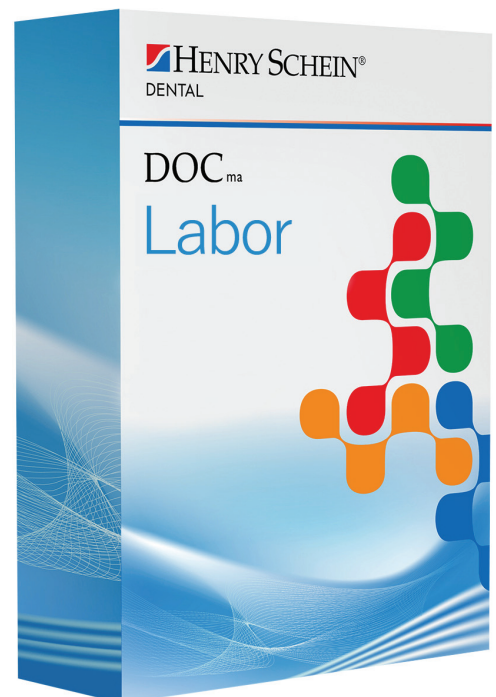
Ein integriertes Warenwirtschaftssystem bietet mehr als nur effiziente digitale Tools für die Bestell- und Lagerverwaltung. Aber nicht jedes dieser Systeme erfüllt auch die hohen Anforderungen der MDR an die Rückverfolgbarkeit von Medizinprodukten. Mit DOCma[®] profitieren Praxen von einer integrierten Lösung, mit der alle Vorgaben der MDR leicht umgesetzt werden können. Das System ermöglicht die schnelle Erfassung aller erforderlichen Daten durch den direkten Scan von Original-Barcodes der Hersteller (UDI-Daten), die Rückverfolgbarkeit von Medizinprodukten und einfache Einhaltung der MDR-Vorschriften durch die Dokumentation aller am Patienten angewendeten Produkte. Für eine optimale Abdeckung der Praxisanforderungen gibt es verschiedene Pakete: DOCma[®] Premium für Zahnarztpraxen ohne eigenes Labor und DOCma[®] Premium Plus mit zusätzlichen Funktionen, die speziell auf die Bedürfnisse von Praxen mit internem Labor (z. B. CEREC) abgestimmt sind.

Weitere Informationen über: <https://docma.henryschein-dental.de/>

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

Infos zum
Unternehmen



ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

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

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

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

REDAKTION

Lilli Bernitzki

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@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 Pham

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

LEKTORAT

Frank Sperling

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

Jenny Panke

Tel. +49 341 48474-200 j.panke@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2023)

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 2023 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 30 vom 1.1.2023. 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

ALPRO MEDICAL	17
Asgard-Verlag	7
BEGO	61
Cattani	81
Cumdente	25
DAISY-Akademie	2
dent.apart	65
Doctolib	35
DMG Chemisch Pharmazeutische Fabrik	43
Dürr Dental	31
Enviro	37
EURONDA	9
GC Germany	69
Hochschulen Fresenius	73
heartcom	79
Heimerle + Meule	77
Henry Schein Dental	49
hypo-A	23
KaVo	29
Kulzer	33
MAXIDENT	41
METASYS	63
MOSAİK Leipzig	51
NETdental	15
NSK	5
Permadental	92
Re-invent	Titel-Booklet
RÖNVIG	21, 55
ROOS Dental	Beilage
SciCan	27
SDI Germany	75
SPEIKO	42
Synadoc	45
Trolley Dolly	47
Valisy	57
W&H	38, 39
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	19

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.

SEMINARE FÜR DAS PRAXISTEAM

UPDATE

QM | DOKUMENTATION | HYGIENE

2024

Unna · Frankfurt am Main · Trier ·
Rostock-Warnemünde · Wiesbaden

**HIER
ANMELDEN**

www.praxisteam-kurse.de





Digitale Prothetik
EVO fusion



Implantologie
Alle Systeme



Kieferorthopädie
Alle Platten/Apparaturen



PERMADENTAL.DE
0 28 22 -71330



Schnarchtherapie
Respire



Bleaching-System
Boutique Whitening



Kronen und Brücken
Alle Versorgungsarten

IHR VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR **JEDE** **ZAHNTECHNISCHE** **LÖSUNG!**

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN



Aligner-System
TrioClear™

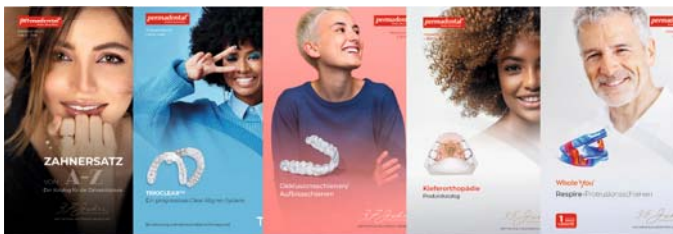


Intra-Oral-Scanner*
3Shape und Medit

*Permadental verarbeitet die Daten
sämtlicher gängigen Scanner-Systeme.



KATALOGE:
Inspiration und Information



Fordern Sie kostenlos und unverbindlich Ihre
Wunschataloge an: www.permadental.de/kataloge
02822-71330 22 | kundenservice@permadental.de