

ZWP

SPEZIAL

Praxiseinrichtung und
Praxisorganisation

4.25

mayer

innenarchitektur

möbelmanufaktur

| praxisplanung | dentale fachplanung
| praxiseinrichtung | projektsteuerung

ANZEIGE



mayer gmbh | amalienstraße 4 | 75056 sulzfeld | www.mayer-im.de | info@mayer-im.de



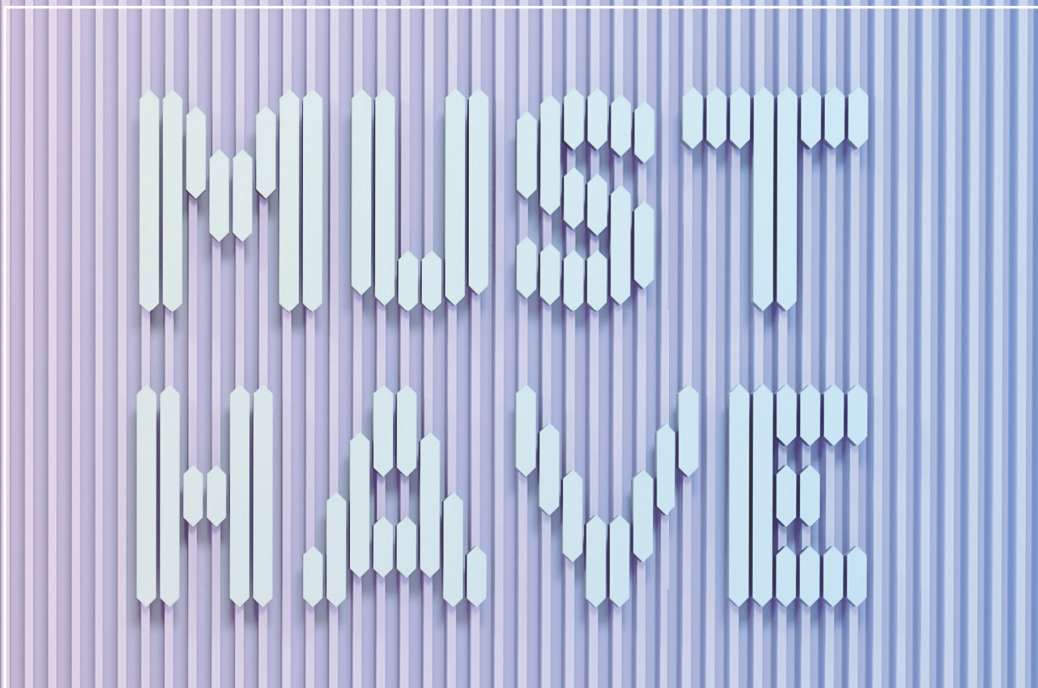


DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

Beugen Sie mit Ihrer Unterschrift vor: Wir koordinieren die Wartungsintervalle Ihrer medizintechnischen Geräte, damit Sie wiederkehrende gesetzliche Prüfungen automatisch einhalten. Die herstellerekonforme Inspektion und Wartung sorgen zudem für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit Ihrer Technik. Gleichzeitig gewährleistet unser Service ein Minimum an Beeinträchtigungen Ihrer Praxisabläufe.

INKLUSIVE
DER NEUEN
SERVICEFIRST
APP



**Effiziente**

© Melafon - stock.adobe.com

Praxisorganisation und moderne Einrichtung

Eine effiziente zahnärztliche Praxisorganisation ist essenziell für einen reibungslosen Ablauf aller Workflows in der Praxis und damit auch für eine hohe Patientenzufriedenheit. Klare Terminplanung, digitale Dokumentation und strukturierte Arbeitsprozesse optimieren den Praxisalltag und ermöglichen so eine hohe Auslastung und Arbeitsleistung. Dabei spielt die Praxiseinrichtung eine zentrale Rolle: Ein ergonomisches Behandlungsumfeld, modernes Equipment und eine angenehme Raumatmosphäre fördern allesamt die Arbeitsqualität wie auch das Wohlbefinden der Patienten. So sind Praxisorganisation und -einrichtung wichtige Stellschrauben, die den Praxiserfolg wesentlich mittragen und deshalb kontinuierlich hinterfragt und optimiert werden sollten.

Unterwasserwelt macht aus kleinen Patienten große Entdecker

Wo früher das Tanzbein geschwungen wurde, werden heute Zähne versorgt – und zwar in der Penzberger Kinderzahnarztpraxis Milchzahn & Meer. Die beiden befreundeten Zahnärztinnen Dr. Simone Stoffers und Dr. Ricarda Fürst haben hier bewusst eine Themenwelt geschaffen, die Kinder ermächtigt und so auch Eltern entspannt.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Blick in den frisch und freundlich wirkenden Behandlungsbereich mit Pedoliegende Dentalimpex.

Frau Dr. Stoffers, welche besonderen Herausforderungen gab es bei der Umgestaltung der ehemaligen Tanzschule in eine Unterwasserwelt für Kinder?

Da waren die großen Glasfronten, die wir bespielen, und die sehr hohe Deckenhöhe von bis zu sieben Metern, die wir auf 3,8 Meter abhängen mussten. Außerdem brauchte es dringend einen komplett neuen Bodenaufbau, da ein schwingender Tanzboden nicht für eine Zahnarztpraxis geeignet ist. Wir hatten eine Raumfläche von ca. 260 Quadratmeter mit teilweise innenliegenden Räumen, die wir ohne Hilfe von spezialisierten Architekten oder einem Designbüro ausgestalteten. Die terminliche Abstimmung der einzelnen Gewerke war dabei definitiv eine der größten Herausforderungen der Umbauphase! Und natürlich gab es immer auch wieder Abweichungen vom Plan: Serverschrank und Powertower durften keine zwei Zentimeter

breiter sein, um in den Technikraum zu passen, die Steuerskabel für die Behandlungsstühle wurden im ersten Schritt vergessen und mussten kurz vor Eröffnung noch verlegt und auch fehlende Glaswände noch am Tag der Eröffnung eingesetzt werden. Eine knappe Nummer, aber am Ende war alles gut und wir sind sehr happy mit unserer Praxis und unsere Patienten auch.

Frau Dr. Fürst, wie hat sich die Idee, Kinder zur Selbstständigkeit zu ermutigen, auf das Design der Empfangs- und Garderobebereiche ausgewirkt?

Wir haben die Garderobenhaken auf Höhe von kleinen Kindern anbringen lassen, so dass sie eigenständig ihre Sachen aufhängen können. Zudem hat die Rezeption einen geschwungenen Verlauf auf verschiedenen Höhen, sodass sich unsere kleinen Patienten selbst anmelden können. Waschtische in verschiedenen Höhen, niedrige Türklinken, Kinder-Toiletten-schüssel, Treppen, um auf die Behandlungsliegen klettern zu können, ergänzen unseren Ansatz, die Selbstständigkeit der Kinder in den Vordergrund zu rücken.

Welche Rolle spielen die spielerischen Elemente wie das virtuelle Aquarium oder die thematisch gestalteten Behandlungsräume bei der Reduktion von Ängsten und der Förderung der Neugier der Kinder?

Stoffers: Unser großes Ziel war es, die Kinder durch eine komplett andere Optik als eine gewöhnliche Zahnarztpraxis zu überraschen und ihnen mögliche Ängste zu nehmen. Wir haben uns für das Thema Unterwasserwelt entschieden, da das Element Wasser mit seinen Farbtönen sehr beruhigend wirkt. Sobald die kleinen Patienten die Behandlungszimmer betreten, bewirken die großflächigen Unterwassertiere an den Wänden bei ihnen positive Reaktionen. Durch das kindgerechte, liebevolle Design fühlen sich die Kinder wertgeschätzt und in den Mittelpunkt gerückt. Außerdem sind die Kinder stets neugierig, in



MILCHZAHN & MEER
Kinderzahnarztpraxis

Dr. Simone Stoffers

„Unser großes Ziel war es, die Kinder durch eine komplett andere Optik als eine gewöhnliche Zahnarztpraxis zu überraschen.“



Modern und einladend: die Empfangs- und Wartebereiche.

Dr. Ricarda Fürst

Dr. Simone Stoffers

Mehr zur Praxis auf:

www.kinderzahnarzt-penzberg.de

welches Zimmer sie beim nächsten Besuch gehen dürfen, da jedes Zimmer einem eigenen Unterwassertier gewidmet ist. Mit unserer Praxiseinrichtung setzen wir auf eine effektive Ablenkung und positive Motivik für die Kinder, sodass ein Besuch beim Zahnarzt immer auch eine Phantasiewelt miteinschließt.

Fotos: © Lightroom-Studios-Robert Pehlke



Mehr Bilder gibts
online.



ANZEIGE

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.



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



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



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

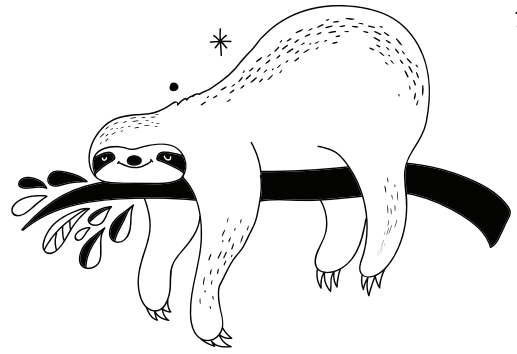


www.scican.com/eu/bravo-g4

BRAVO ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.

Hersteller: CEFLA S.C. Via Selice Provinciale 23/A 40026 Imola (Bo), Italien
Tel.: +39 0542 653111 | Fax: +39 0542 653344

COLTENE



Alte Gewohnheiten sind kostspielig

Jede Praxis ist trotz ähnlicher Muster individuell, und damit bestehen selbstverständlich auch Unterschiede in der Praxisorganisation. Ein kurzes Q&A mit dem Arzt, Gesundheitsökonom und Coach Dr. med. Fabian Stehle unter anderem zu den teuersten Wörtern einer Praxis.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Herr Dr. Stehle, wo liegt Ihrer Erfahrung nach das größte Optimierungspotenzial für die zahnärztliche Praxisorganisation?

Das größte Optimierungspotenzial liegt meines Erachtens in einer sinnvollen Nutzung digitaler Tools, die heute schon am Markt verfügbar sind. Neulich suchte ich nach einem neuen Zahnarzt, weil mein bisheriger Zahnarzt aus Altersgründen aufgehört hatte. Es ist gar nicht leicht, eine Praxis ans Telefon zu bekommen! Vom Anrufbeantworter mit dem Spruch „wir sind gerade in Behandlung“ bis zum Durchklingeln war alles dabei. Hier kann man von sinnvoll integrierter Online-Terminvergabe bis zu digitalen Formularen, die sich schon zu Hause ausfüllen lassen, viel Entlastung fürs Praxisteam erreichen und gleichzeitig Patienteninteressen berücksichtigen.

Was lässt sich nicht mal schnell digital lösen?

Nicht schnell digital lösen lassen sich individuelle Praxisspezifika, für die es oft keine digitalen Tools „von der Stange“ gibt. Obwohl wir seit 20 Jahren Zahnarztpraxen schulen, hat jede Praxis bestimmte Praxisbesonderheiten. Das liegt entweder an speziellen Wünschen der Chefs, am Praxispersonal oder – meistens sogar – an einem ganz lapidaren Grund: Was sind die sieben teuersten Wörter für eine Zahnarztpraxis? Das haben wir immer schon so gemacht. Da werden verschiedene Listen händisch befüllt, umständliche Dokumentation teilweise redundant in Praxis-EDV und doch noch auf Papierlisten ausgefüllt und so unnötig Zeit verplempert.

Wie können Zahnarztpraxen der sogenannten „Sprechenden (Zahn-)Medizin“ gerecht werden?

Für mich als Patient spielt eine zentrale Rolle, wie wohl ich mich in der Praxis fühle. Im Behandlungszimmer wird man recht schnell in „Liegeposition“ gefahren und so dann auch vom Zahnarzt begrüßt. Da fehlt es an gleichwertiger Kommunikation auf Augen-

„Was sind die sieben teuersten Wörter für eine Zahnarztpraxis?“

Das haben wir immer schon so gemacht.“



Dr. med. Fabian Stehle

bietet mit **med2day** viele Weiterbildungen und Beratung für Arzt- und Zahnarztpraxen zu zahlreichen Themen der Praxisorganisation.

Weitere Infos auf:
www.med2day.com



© Dr. Fabian Stehle

höhe. Bei anderen Ärzten in der Humanmedizin (z.B. beim Frauenarzt) wird der Arzt-Patienten-Kontakt bewusst zweigeteilt: Erst unterhält man sich sitzend auf zwei Stühlen miteinander, dann entkleidet sich die Patientin und dann schließt sich die unmittelbare Diagnostik bzw. Behandlung auf dem gynäkologischen Stuhl an. Analog könnte man auch in der Zahnmedizin vorgehen. Was mir oftmals auch fehlt, ist eine objektive Befundmitteilung im Sinne des shared decision making gemeinsam mit dem Patienten. Die Praxis meines eigenen Zahnarztes hat vor kurzem eine junge Kollegin übernommen. Total freundlich, aber von einer angeblich beginnenden Gingivitis habe ich erst aus der GOZ-Rechnung der Abrechnungsfirma erfahren. Hilfreich wäre gewesen, mir nach der Zahnreinigung am besten anhand einer Foto-Dokumentation am PC zu zeigen, welche Veränderungen zu erkennen sind und was ich als Patient dazu beitragen kann, den Befund zu verbessern.



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder **mail@dzt.de**

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

Erst Einzelkämpfer, dann Duo:

Von der Einzelpraxis zur funktional-zeitlosen Gemeinschaftspraxis

Seit über 20 Jahren führt Dr. Jürgen Kugel seine Zahnarztpraxis im Pforzheimer Stadtteil Eutingen. 2022 entschloss er sich, mit dem frischgebackenen Zahnarzt dr. Marcel Kroll eine Berufsausübungsgemeinschaft zu gründen. Die Chance, neue Praxisräume im selben Gebäude zu übernehmen, führte zu einem umfassenden Umbau. Mit Unterstützung von Plandent entstand innerhalb eines Jahres eine funktionale und zeitlos gestaltete Zahnarztpraxis. Im Interview berichten beide über die Herausforderungen und kreativen Lösungen dieses Projekts.

Ein Beitrag von Maria Reitzki

Herr dr. Kroll, warum wird Ihr Dokortitel kleingeschrieben?

Ich habe in Ungarn studiert, daher muss ich den Doktorgrad nach deutschem Promotionsrecht kleinschreiben. Manche Patienten sehen das als eine Art Marketinggag – der „große Erfahrene“ und der „kleine Neue“. Tatsächlich ist es aber ein rein berufsrechtliches Detail.

Herr Dr. Kugel, wie kam es zur Zusammenarbeit?

Meine Praxis wurde 1971 von meinem Vater gegründet, ich habe sie 2000 übernommen. Als es Zeit wurde, zu modernisieren, entstand der Plan, einen jungen Kollegen als Partner hinzuzunehmen. Marcel wollte nach Pforzheim zurückkehren, wir haben uns gut verstanden, und so haben wir beschlossen, die Praxis gemeinsam zu führen. Es war ein Glücksfall, dass wir die Räume unterhalb der Bestandsräume übernehmen konnten.

„Nach über 20 Jahren wusste ich genau, was ich anders machen wollte. Die Raumaufteilung musste unsere Arbeitsabläufe optimal unterstützen. **Funktionalität** war für mich das Wichtigste.“

(Dr. Jürgen Kugel)

Zahnarztpraxis Dr. Kugel & dr. Kroll

Was war Ihnen bei der Gestaltung der neuen Praxis wichtig?

Dr. Kugel: Nach über 20 Jahren wusste ich genau, was ich anders machen wollte. Die Raumaufteilung musste unsere Arbeitsabläufe optimal unterstützen. Funktionalität war für mich das Wichtigste.

dr. Kroll: Ich habe mich mehr um ästhetische Fragen gekümmert. Uns war ein minimalistisches und zeitloses Design wichtig, das auch in 20 Jahren noch ansprechend wirkt.

Dr. Kugel: Wir haben uns für pflegeleichte und langlebige Materialien entschieden und dabei optische Raffinessen eher zurückgestellt. „Form follows function“ war unsere Devise.

„Heute kommen wir jeden Tag gerne in unsere Praxis und sind **stolz auf das, was wir erreicht haben**. Plandent hat uns großartig unterstützt.“

(dr. Marcel Kroll)

dr. Kroll: Ein gutes Beispiel ist die Rasterdecke. Sie sieht vielleicht nicht besonders chic aus, lässt sich aber leicht öffnen, um an die Kabel zu kommen, und dämpft den Schall – ein wichtiger Aspekt in einer Zahnarztpraxis.

Wie hat Plandent Sie bei der Umsetzung unterstützt?

Dr. Kugel: Wir hatten zwar klare Vorstellungen, aber technisch keine Ahnung. Unser Praxisplaner Michael Ihlein war für uns eine immense Hilfe – gerade was die Technik betraf, wie viel Platz ein Behandlungsstuhl braucht oder wie ein barrierefreies WC gestaltet werden muss. Er hat uns auch eine Praxisbesichtigung ermöglicht, die uns gezeigt hat, was wir wollen und was nicht.

dr. Kroll: Herr Ihlein hat nicht nur die gesamte Konzeptplanung übernommen, sondern uns auch wertvolle Kontakte vermittelt, etwa für Lichtplanung und Möbelbau. Plandent hat auch die redundante technische Ausstattung – zum Beispiel die doppelte



OHNE WASSER GEHT'S NICHT!

Wenn Ihre Wasserwege
verunreinigt sind, stehen
auch die Stühle still.

SCHWARZE KRÜMEL ?



SCAN ME



SAFEDENTAL
– HYGIENEKONZEPT –

**Bakterien & Keime
effektiv bekämpfen,
Biofilmbildung vorbeugen.**

www.bluesafety.com



Absicherung bei Absauganlage und Kompressoren – perfekt gelöst, sodass wir bei einem Ausfall problemlos weiterarbeiten können. Schließlich kommt ein Tag Arbeitsausfall bereits der Investition in einen Kompressor gleich.

Gab es besondere Wünsche, die Sie umgesetzt haben?

Dr. Kugel: Wir haben jetzt ein zentrales PC-Terminal, das jederzeit für das gesamte Team zugänglich ist. Es erleichtert den Praxisalltag erheblich.

dr. Kroll: Besonders stolz sind wir auf unser Cart-System. Wir haben sieben mobile Carts, die je nach Behandlung ins Zimmer geholt werden. Dadurch ersparen wir uns doppelte Vorratshaltung.

Dr. Kugel: Herr Ihlein hat die Zeichnungen für unsere Cart-Garage erstellt, die vom Möbelbauer gefertigt wurde. Sie vereint gleichzeitig auch Garderobe, Lager und PC-Terminal.

dr. Kroll: Außerdem haben wir mithilfe von Plandent eine eigene Wasserleitung bekommen, die unabhängig vom allgemeinen Hauswasser ist. Das minimiert das Risiko von Wasserschäden und Hygieneproblemen.

Welche Herausforderungen gab es in der Bauphase?

Dr. Kugel: Der Zeitplan war eng, aber der Vorteil war, dass wir die alte Praxis während des Umbaus weiterführen konnten. Die kurzen Wege zur Baustelle waren ideal.

dr. Kroll: Ich habe in der Bauphase die „zahnärztliche Bauleitung“ übernommen und stündlich den Fortschritt kontrolliert. (lacht) Diese Nähe hat uns geholfen, schnell auf Probleme reagieren zu können.

Wie blicken Sie auf das Projekt zurück?

Dr. Kugel: Es war eine anstrengende, aber auch sehr lohnende Zeit. Wir haben eine echte Bewährungsprobe bestanden und viele Entscheidungen gemeinsam getroffen. Jetzt sind wir stolz auf das Ergebnis.

dr. Kroll: Heute kommen wir jeden Tag gerne in unsere Praxis und sind stolz auf das, was wir erreicht haben. Plandent hat uns großartig unterstützt.

Dr. Kugel: Rückblickend war es ein großes Glück, dass alles so gut funktioniert hat – vom Vermieter bis zu Plandent. Ich hätte es mir ein Leben lang vorgeworfen, diese Chance nicht genutzt zu haben.

Weitere Infos zur Praxis auf:

www.zahnarzt-eutingen.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Blick in eines der fünf Behandlungszimmer.

© Dr. med. dent. Jürgen Kugel & dr. med. dent. Marcel Kroll

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!



www.trolley-dolly.de

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

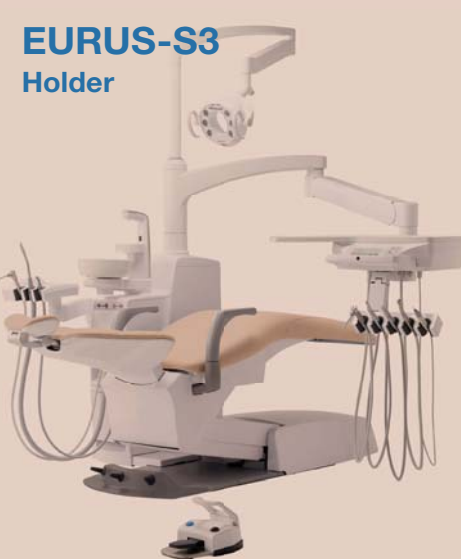


EURUS-S1
Cart

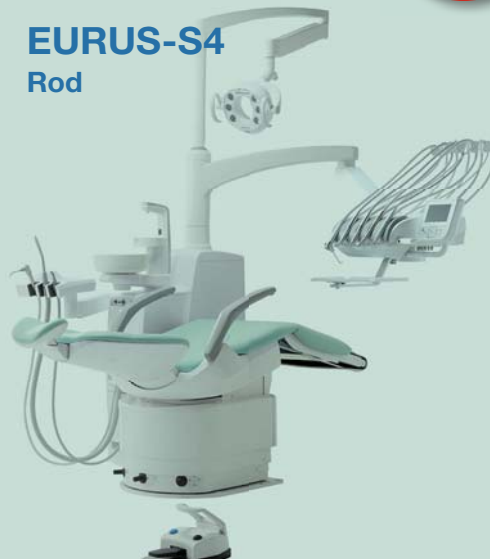


Mehr
Infos auf
Seite 17

EURUS-S3
Holder



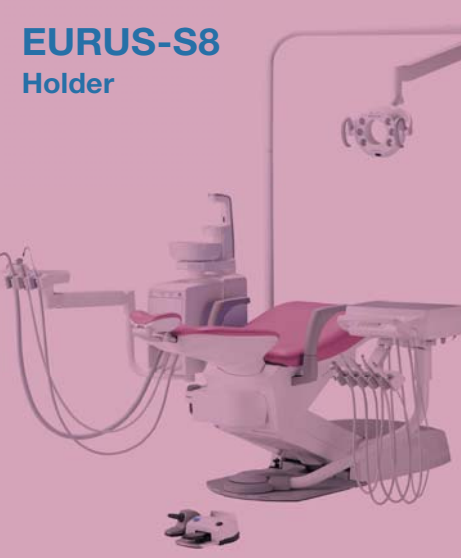
EURUS-S4
Rod



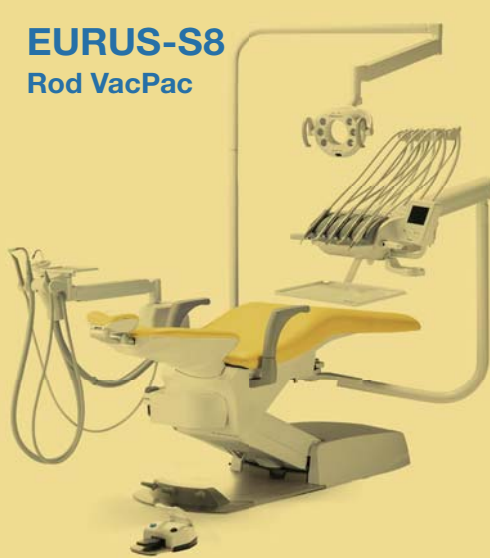
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



Green X 3D-Röntgengerät in der Praxis

Dr. med. dent. Nicolai Wunderlich, Fachzahnarzt für Oralchirurgie und Partner in der Gemeinschaftspraxis mit Dr. Lars Partenheimer in Duisburg-Duisern, setzt auf moderne Technik, um den steigenden Anforderungen im Praxisalltag gerecht zu werden. Beim 3D-Röntgen legt er dabei besonderen Wert auf eine niedrige Strahlenbelastung, kombiniert mit einer hohen Bildqualität, um die Diagnostik und Implantatplanungen präzise und sicher durchführen zu können. Dabei setzt er auf Green X, wie der folgende Beitrag verrät.

Ein Beitrag von Kristin Schneider

Das Green X überzeugt Dr. Wunderlich nicht nur durch seine Funktionalität, sondern auch durch sein ästhetisches Design. „Das Gerät erfreut uns jeden Tag aufs Neue durch seine Präzision und Bildqualität“, betont er. Besonders begeistert ist er von der schnellen Umlaufzeit des Geräts, die eine rasche Aufnahme und Befundung ermöglicht.

Drei größte Vorzüge

Dr. Wunderlich hebt die folgenden drei Vorteile des Green X hervor:

- Leichtes Handling für das Praxisteam
- Schnelle Umlaufzeit der Aufnahmen
- Hervorragende Bildqualität



Empfehlung an Zahnarztpraxen

Auf die Frage, welches 3D-Röntgengerät er einem Kollegen empfehlen würde, ist die Antwort von Dr. Wunderlich eindeutig: „Aufgrund unserer bisherigen Erfahrungen mit dem Green X würde ich dieses Gerät uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Maximale Zufriedenheit mit der Bildqualität

Die Panorama- und 3D-Aufnahmen des Green X haben Dr. Wunderlich vollends überzeugt. „Es ist ein sehr großer Sprung von den älteren Geräten zu dem heutigen Green X. Die Bildqualität ist auf einem absolut hohen Niveau“, erklärt er. Dies trifft auch auf die endodontische Befundung zu, bei der die präzisen Bilder eine noch nie dagewesene Diagnostik ermöglichen.

3D-Software Ez3D-i: Vielseitig und effizient

Mit der Software Ez3D-i zeigt sich Dr. Wunderlich zufrieden. „Sie ist sehr umfangreich, und für die erweiterte Nutzung bedarf es sicherlich einer intensiven Einarbeitung“, merkt er an.

Allerdings sei die alltägliche Nutzung für den Praxisalltag zügig zugänglich und gut umsetzbar.

Infos zum Unternehmen



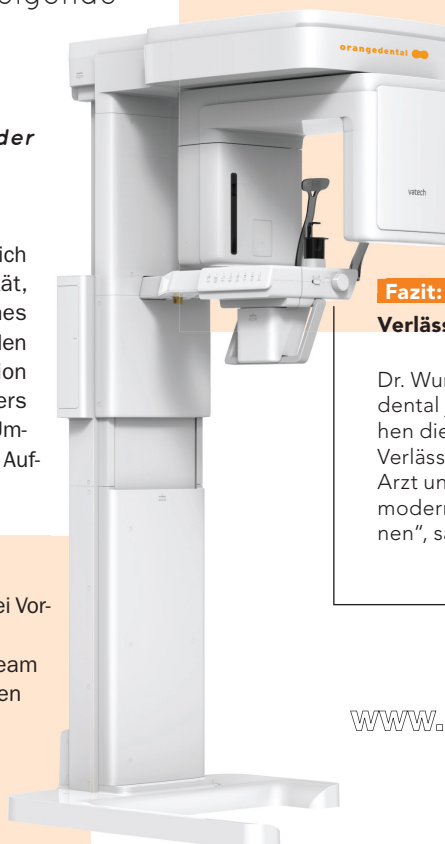
Fazit:

Verlässlichkeit und medizinische Qualität

Dr. Wunderlich würde die Produkte von orangedental jederzeit weiterempfehlen. „Für uns stehen die Produkte für medizinische Qualität und Verlässlichkeit. Sie sind der perfekte Partner für Arzt und Patient, um den Herausforderungen im modernen Praxisalltag bestmöglich zu begegnen“, sagt er abschließend.

Weitere Infos zu Green X auf:

www.orangedental.de/green-x



Praxisstart



Erfahren
Sie mehr



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@plandent.de

2018-579-9005_Stand: 21-02-2025

Flugzeugtrolleys in der Praxis:

Optimale Orga von Instrumenten und Materialien

Was ist wendig, leicht zu schieben, hygienisch einfach sauber zu halten und bietet vielseitige, flexible Stauraummöglichkeiten in der Praxis? Natürlich: Trolley Dollys! Die unterschiedlich konfigurierbaren Innenleben dieser aus der Luftfahrt stammenden Wagen ermöglichen es, viel und effizient zu lagern. Welche Benefits Trolley Dollys im Praxiseinsatz bieten, erläutert Praxismanagerin Manuela Müller im Testimonial.

Ein Beitrag von Silke Assmann



Manuela Müller (im Bild mit Praxisinhaber Dr. David Müller) ist Praxismanagerin in den Praxen „Zahnarzt an der Residenz“ sowie proKIZ. Während erstere Praxis ein breites Spektrum an zahnmedizinischen Behandlungen einschließlich Prophylaxe, restaurative Zahnheilkunde und Implantologie in Ansbach bietet, ist proKIZ auf Kinder- und Jugendzahnheilkunde sowie Kieferorthopädie in Weißenzell spezialisiert. In beiden Praxen kommen Trolley Dollys zum Einsatz.



Trolley Dollys erfreuen sich zunehmender Beliebtheit in Praxen, hier im Praxiseinsatz in Weißenzell.



Mehr zu Trolley Dolly



Frau Müller, wofür nutzen Sie die Trolley Dollys?

Wir setzen sie gezielt ein, um die unterschiedlichen Instrumente und Materialien für diverse zahnmedizinische Behandlungen systematisch zu organisieren. Diese Form der Anwendung ermöglicht es uns, rasch und flexibel auf die Anforderungen der einzelnen Behandlungen zu reagieren. Darüber hinaus ersetzen die Trolley Dollys die traditionellen feststehenden Behandlungszeilen. Stattdessen setzen wir auf eine zentrale, mobile Lösung, die es uns erlaubt, notwendiges Material in zwölf Behandlungsräumen zu verwenden, ohne dass eine mehrfache Lagerhaltung desselben Materials notwendig ist.

Welche Benefits haben die Trolley Dollys für Sie?

Sie helfen, den organisatorischen Aufwand zu minimieren, indem sie auf kleinstem Raum alles Notwendige für spezifische Behandlungen bereithalten. Dies reduziert die Vorbereitungszeit und erhöht die Effizienz in den Behandlungsabläufen.

Welche Eigenschaften sind für Sie am wichtigsten?

Am wichtigsten sind uns die Mobilität, Hygienefähigkeit und die flexiblen Stauraumoptionen. Zudem sind die verschiedenen Farben der Trol-

leys in unserer kieferorthopädischen Kinder- und Jugendzahnarztpraxis proKIZ von besonderer Bedeutung. Dabei tragen sie nicht nur zu einer freundlichen und entspannten Atmosphäre bei, sondern erleichtern auch die Unterscheidung.

Wie würden Sie die Rollwagen für Interessierte zusammenfassen?

Wir sind mit dem Handling, den Abläufen und der Praktikabilität der Trolley Dollys vollstens zufrieden. Die Implementierung der Trolleys in unsere täglichen Praxisabläufe verlief reibungslos – die Trolleys bieten eine ausgezeichnete Möglichkeit, Effizienz, Arbeitsabläufe und Patientenbetreuung in der Praxis zu optimieren.

Ob nach Behandlungsart oder Behandler – die Einsatzmöglichkeiten von Trolley Dollys sind vielfältig und bieten Raum für individuelle Gestaltung.

Weitere Infos zu Trolley Dollys auf:

www.trolley-dolly.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Der großzügige Firmensitz des Familienunternehmens im baden-württembergischen Sulzfeld.

© mayer gmbh

mayer: Praxisplanung, Praxiseinrichtung+ Projektsteuerung

Die Firmengruppe mayer ist ein deutsches Familienunternehmen mit Sitz in Sulzfeld bei Karlsruhe. Seit über 50 Jahren realisiert mayer individuelle Raumkonzepte.

Ursprünglich aus einer Schreinerei entstanden, bietet das Unternehmen heute, mit ca. 140 Mitarbeitenden, ein umfassendes Leistungsspektrum von der Raumsuche über die Praxisplanung bis hin zur Produktion aller Einrichtungen und der Projektleitung vor Ort.

mayer hat sich auf dentale Projekte spezialisiert und ist einer der wenigen Direktanbieter mit vollumfänglichem Leistungsspektrum. Dabei entstehen individuelle Praxen und ambulante OP-Zentren für jedes Budget, wobei jeder Kunde einen direkten Projektsprechpartner zur Verfügung gestellt bekommt.

Mit dem neuen CUBE Kundenforum hat das Unternehmen seinen Standort maßgeblich erweitert und vereint alle Abteilungen wie Planung, Projektmanagement, Grafikdesign und Bauleitung/Projektsteuerung unter einem Dach. Der organisch entworfene Empfangsbereich mit Lounge und Meetingräumen schafft dabei den idealen Rahmen für Beratungsgespräche, Präsentationen von Planungskonzepten und Materialcollagen.

Ergänzend befindet sich im CUBE ein Showroom-Areal auf 1.600 Quadratmetern Fläche mit vielen Inspirationen für alle medizinischen Fachrichtungen sowie Geschäfts- und Privatkunden.

Weitere Infos auf www.mayer-im.de
oder per Mail: info@mayer-im.de



Nicht nur im Auftrag anderer, auch für die eigenen Räumlichkeiten setzte die mayer gmbh ein einladendes und höchst modernes Konzept um.

© mayer gmbh



Mehr Zeit für das, was wirklich zählt

Der Praxisalltag ist von vielen Herausforderungen geprägt: volle Termin-Kalender, anspruchsvolle Behandlungen und der Anspruch, jedem Patienten die best-mögliche Versorgung zu bieten. Doch administrative Aufgaben vom Rechnungsdruck über den Versand bis hin zum Mahnwesen binden wertvolle Zeit, die dringend für die Patientenbetreuung benötigt wird.

Im Fokus: die Patienten.

Den Rest übernimmt
das DZR!

Wie Factoring hilft: Rechnungen können nach der Behandlung bequem online direkt aus der Praxissoftware an das Factoring-Unternehmen übermittelt werden, wobei auf Wunsch eine taggleiche Auszahlung erfolgt. Dadurch wird der finanzielle Spielraum der Praxis vergrößert, der administrative Aufwand deutlich reduziert, und es bleibt mehr Zeit für die medizinische Versorgung der Patienten.

Beim DZR können Kunden mehr erwarten: Neben einer hohen Factoring- und Abrechnungsqualität zählen zum Leistungsspektrum auch moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie, um die Praxis kontinuierlich zu unterstützen und weiterzuentwickeln.

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Tel.: +49 711 99373-4980
www.dzr.de

Infos zum
Unternehmen



Feilenset überzeugt bei Umfrage

Eine sichere, zuverlässige und effiziente Wurzelkanalaufbereitung – das ist das Ziel der HyFlex EDM OGSF Feilenserie des internationalen Dentsalspezialisten COLTENE. Eine europaweite Umfrage zeigt, wie die Feilensequenz in der Praxis ankommt.

98 Prozent der Befragten bewerten die Einfachheit der Aufbereitung mit sehr gut bis gut, und auch die Geschwindigkeit wurde von einem Großteil als deutlich schneller oder schneller als mit der bisher genutzten Feilensequenz angegeben. Außerdem beschreiben 89 Prozent den Einstieg in die Anwendung als einfach oder sehr einfach und loben die kurze Lernkurve. Während der Behandlung wird der Übergang von einer Feile zur anderen von 90 Prozent der Teilnehmenden als angenehm empfunden und der Großteil

gibt an, dass die Anwendung des Standardprotokolls und die hohe Bruchfestigkeit der Feilen zur Sicherheit der Patienten beitragen sowie vorhersagbare Ergebnisse ermöglichen. Die Schneidleistung, Flexibilität und Vorbiegbarkeit der Feilen, die auch bei stark gekrümmten Kanälen zuverlässig arbeiten, wurden ebenfalls positiv bewertet. Dementsprechend plant die Mehrheit der befragten Zahnärzte, das HyFlex EDM OGSF Feilenset auch weiterhin in ihrer Praxis zu nutzen.

Weitere Infos zum neuen Feilenset auf:
coltene.group/de/hyflex-edm-ogsf

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7345 805-0
www.coltene.com



Infos zum
Unternehmen



Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum

Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionsunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen – allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus. Die Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Rod zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit braucht gerade einmal eine 1,80 Meter breite Stellfläche bei vollem Nutzen aller Funktionen – stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum.

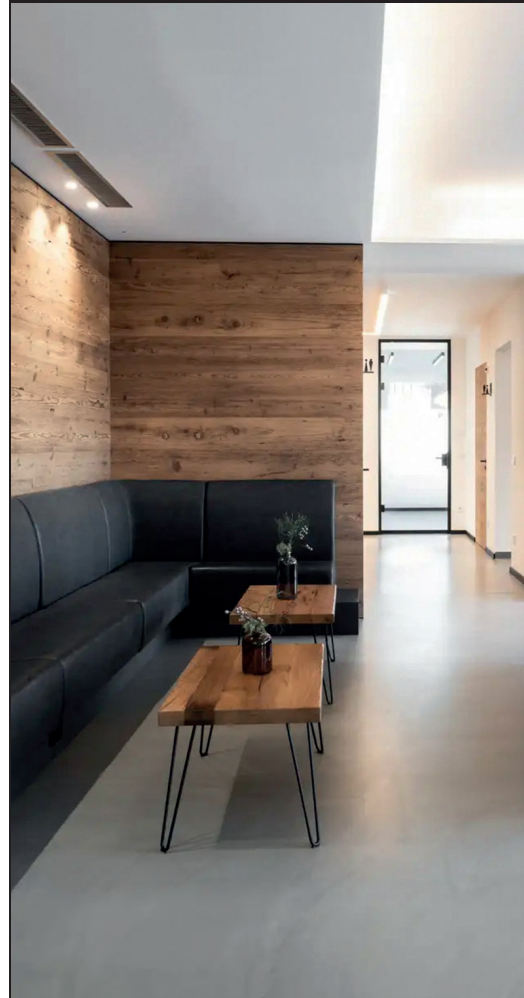
**Belmont Takara
Company Europe GmbH**
Tel.: +49 6172 177280-0
www.belmontdental.de

Die Headquarters der
Takara Belmont Corp.
befinden sich in Osaka
und Tokyo.

Infos zum
Unternehmen



- | Praxisplanung
- | Ausschreibung
- | Innenarchitektur
- | Projektleitung
- | Praxisumbau
- | Inneneinrichtung
- | Ganzheitl. Umsetzung



considio.de



Blue Safety: Wasserhygiene- experten mit neuer Leitung in Vertrieb und Operations

Das Münsteraner Unternehmen Blue Safety baut sein Team weiter aus, um den gestiegenen Kundenanforderungen gerecht zu werden. Mit Tanja Hamza übernimmt eine erfahrene Expertin aus dem Customer-Care-Bereich die Leitung Operations. Sie bringt umfangreiche Erfahrung aus leitenden Positionen bei Unternehmen wie Jacobs Douwe Egberts und Wayfair mit und verfolgt das Ziel, Blue Safety zu einer führenden Customer-Excellence-Company zu entwickeln. Im Vertrieb übernimmt Alexander Grüneberg die Leitung und folgt auf Dieter Seemann, der nach erfolgreicher Tätigkeit den Staffelstab an die nächste Generation übergibt. Mit Alexander Grüneberg gewinnt Blue Safety einen erfahrenen Vertriebsleiter, der auf eine fundierte Ausbildung sowie umfassende Berufserfahrung im internationalen und nationalen Vertrieb zurückblicken kann. Er sammelte in verschiedenen Positionen wertvolle Expertise im Aufbau und der Optimierung von Vertriebsstrukturen.

Blue Safety Hygienetechnologie GmbH

Tel.: +49 251 9277854-0 • www.bluesafety.com



Alexander Grüneberg



Tanja Hamza

Fotos: © Blue Safety GmbH

Impressum

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

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

Paul Bartkowiak
Tel.: +49 341 48474-203
p.bartkowiak@oemus-media.de

Anzeigenleitung

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

Grafik/Satz

Josephine Ritter
Tel.: +49 341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Art Direction

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

Herstellungsleitung

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

Druck

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

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.

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

ZWP DESIGN PREIS

*Deutschlands
schönste
Zahnarztpraxis*

25



**Jetzt
bis zum
1.7.25
bewerben**



© yahya – stock.adobe.com

byzz[®] AI

powered by



Diagnocat

Vollautomatisierte Röntgenbefundung durch künstliche Intelligenz*



Green Xevo

Die Xevolution

NEU

- Fast Scan CEPH
- Multi FOV
4x4, 8x5, 8x8
optional
12x9, 16x15, 18x15
- Speed Master
OPG 3,9 Sek.
Ceph 1,9 Sek.
DVT 2,9 Sek.



WELTKLASSE
mit
1,9 Sek.
Fast Scan CEPH!



*Muss durch den Behandler freigegeben werden.

Sie können vorab mit einem kostenlosen Probezugang die Funktionalität der Befundungssoftware testen:
Senden Sie einfach eine Anfrage an: diagnocat@orangedental.de

Testen Sie Diagnocat anhand von ausgewählten Fallbeispielen.
CE-zertifiziert und DSGVO-konform.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations

