

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

ISSN 1617-5077 • www.oemus.com • Preis: € 6,50 | sFr 10,- zzgl. MwSt.

## Endodontie/ Zahnerhaltung ab Seite 54



Wirtschaft |

**Die Aufklärungspflicht  
bei ausländischen  
Patienten**

ab Seite 32

Zahnmedizin |

**„So schwer ist eine  
optimale Plaue-  
entfernung“**

ab Seite 58

*new*

S-Max

# pico

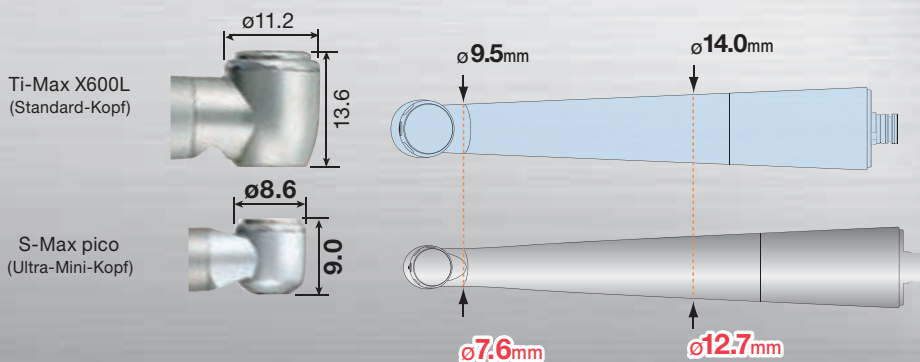
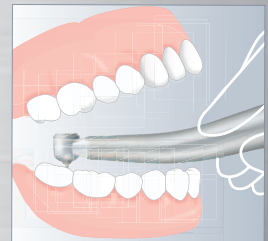
- der weltweit kleinste Turbinenkopf
- außerordentlich schlanke Design



## Ultra-Mini-Kopf & super-schlanke Form

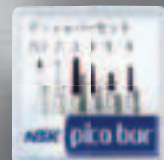
Die NSK S-Max pico Serie – speziell entwickelt für die minimalinvasive Behandlung unter beengten Verhältnissen.

Ultra-Mini-Kopf und superschlanke Form für beste Sichtverhältnisse und ein federleichtes Behandlungsgefühl.



### erhältliche Modelle:

S-Max pico	<b>699 €*</b>	zum direkten Anschluss an NSK-PTL
S-Max pico KL	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an KaVo® MULTiflex® LUX
S-Max pico SL	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an Sirona® Turbinenkupplung
S-Max pico WLED	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an W&H® RotoQuick®
S-Max pico BLED	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an Bien Air® Unifix



Inkl. Miniatur-Bohrerset

\* Alle Preise zzgl. MwSt.





# Zahnerhaltung = Zähne erhalten + Zahnhartsubstanz erhalten!

## Prof. Dr. Roland Frankenberger

Direktor der Abteilung für Zahnerhaltungskunde,  
Medizinisches Zentrum für ZMK, Philipps-Universität Marburg  
Präsident-elect der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung



Wo steht die Zahnerhaltung heute? Am Ende meiner Vorträge sage ich immer: „Wir können heute in der Zahnerhaltung Dinge machen, von denen wir vor 20 Jahren nicht einmal geträumt haben.“ Und zu meinen Patienten sage ich immer: „Wir erhalten Zähne und Zahnhartsubstanz – so wie es draußen auf dem Schild steht.“ Denn die minimalinvasive Füllungstherapie und die moderne Endodontie stehen wie keine andere Therapieform für Zahnerhaltung. Das bedeutet aber nicht, „nur“ einzelne Zähne zu erhalten zum Beispiel durch erfolgreiche Endodontie statt vorzeitiger Implantation. Hier geht es im Kleinen natürlich auch um den respektvollen Umgang mit der Zahnhartsubstanz. Diesen Aspekt erlaubt die direkte, minimalinvasive Restaurationstechnik im Front- und Seitenzahnbereich definitiv am besten. Mikroretention statt Makroretention, Schichtstärke der Zahnhartsubstanz statt Schichtstärke des Restaurationmaterials.

Minimalinvasive Füllungstherapie steht für defektorientierte Präparation. Natürlich. Aber: Minimalinvasivität besteht heute aus drei wesentlichen Dingen:

1. Die defektorientierte Präparation ist essenziell, aber zeitraubend, maximale Zahnhartsubstanzschonung mit z.B. mikroinvasiven Maßnahmen (z.B. Infiltration) erhöhen den materiellen Aufwand noch zusätzlich.
2. Ohne dauerhafte restaurative Therapie ist die kleinste Präparation völlig wertlos, wenn Sekundärkaries alles zuvor Erhaltene wieder zerstört.
3. Da adhäsive Füllungstherapie oft fast unsichtbar ist, kann es nicht sinnvoll sein, diese Restaurationen komplett ro-

tierend zu entfernen, wenn nur ein kleiner Anteil so einer Füllung Defekte aufweist. Daher ist die Füllungskorrektur unter Erhalt der intakten Restaurationsanteile ein wichtiger Eckpfeiler schonender Füllungstherapie. Und nur in diesem Dreigespann funktioniert Minimalinvasivität in der Zahnerhaltung nachhaltig.

Für die Endodontologie gilt dasselbe. Während innovative rotierende Aufbereitungssysteme und vor allem die OP-Mikroskopie uns die Arbeit erheblich erleichtern, ist auch hier die korrekte Durchführung extrem zeitaufwendig und die chemomechanische Aufbereitung nichts, was in wenigen Minuten zu erledigen ist. Darüber hinaus steigt der Materialaufwand stetig.

Nun hört und liest man, dass im Zuge einer neuen Gebührenordnung direkte, minimalinvasive, Zahnhartsubstanz schonende Restaurationen schlechter honoriert werden sollen als indirekte, in der Regel invasivere Vorgehensweisen. Natürlich existieren noch immer genug Indikationen für indirekte Versorgungen, es ist aber im Sinne der dargelegten Systematik im Rahmen echter Minimalinvasivität nicht logisch, diese höher zu bewerten. Zahnerhaltung muss belohnt werden.

**Prof. Dr. Roland Frankenberger**  
Direktor der Abteilung für Zahnerhaltungskunde,  
Medizinisches Zentrum für ZMK,  
Philipps-Universität Marburg  
Präsident-elect  
der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung

**ZWP online**

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) mit weiterführenden Informationen vernetzt.





## Politik

- 6 Statement Nr. 6

## Wirtschaft

- 8 Fokus

### Praxismanagement

- 10 Patienten-Marketing 2.0 – was zählt wirklich?
- 16 Mit Aggressionen umgehen – Wege aus der Stressfalle
- 20 Flexibler Einstieg in eine etablierte Praxis – Teil 1
- 24 Modernes Controlling wird immer wichtiger
- 26 Verzahnter Kommunikationsmix
- 28 Was Wurzelbehandlung mit Praxismarketing zu tun hat
- 30 Praxiswert – es gibt keine einstimmig gebilligte Methode

### Recht

- 32 Die Aufklärungspflicht bei ausländischen Patienten

### Psychologie

- 36 Neurotisch verärgerte Angst

### Tipps

- 38 Besondere Maßnahmen nach der GOZ-Nr. 203
- 40 Beihilfe zur Verdrossenheit!
- 42 Kosten bei der Herstellung eines Chairside-Provisoriums
- 44 Zahnerhaltung mit Fingerspitzengefühl
- 46 Das QM-Handbuch als Gebrauchsanleitung für Ihre Praxis?
- 48 Einfach mal weiterdenken ...

## Zahnmedizin

- 50 Fokus

### Endodontie/Zahnerhaltung

- 54 Minimalinvasive Therapie bei der Kronenverlängerung
- 58 „So schwer ist eine optimale Plaqueentfernung“
- 60 Stift-/Stumpfaufbau: stabil und substanzschonend
- 62 Schallbasierte Spülung im Wurzelkanal
- 66 Füllungsmaterial für die Seitenzahnrestauration

### Praxis

- 70 Produkte
- 78 Effizient arbeiten mit neuer Behandlungseinheit
- 80 Vom Behälter zum Komplettsystem
- 82 Schleimhautinfektionen mit Ozon behandeln
- 86 NTI-tss Schiene ist ein Erfolg für die Funktionstherapie
- 88 Zeit sparen mit mobilem Gerätewagen

## Dentalwelt

- 90 Fokus
- 94 Rückblick auf zehn Jahre Fortbildungen
- 96 IDS-Gewinnüberraschung in der Praxis

## Rubriken

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

Frisch vom MEZGER





# Mobile Praxislösungen

GERÄTEWAGEN FÜR IMPLANTOLOGIE, ENDODONTIE UND CHIRURGIE



AB € 1.790,-\*

AB € 1.950,-\*

AB € 1.390,-\*

Bringen Sie Ihre Einheiten sowie das komplette Zubehör in einem Cart unter – übersichtlich und ohne weiteren Auf- und Abbau.

- Hochwertige, fahrbare Gerätewagen aus Stahlblech
- Integrierte Mehrfachsteckdose mit automatischem Kabelaufroller (Model E1+D1)
- Voll ausziehbare Fachböden
- Arbeitsplatten aus Corian®, Glas oder Vollkernplatten
- Edelstahlnormschienen
- Hochwertige und pflegeleichte Halter für Hand- und Winkelstücke
- Satinierte Glastüren aus ESG-Sicherheitsglas
- Lieferbar in allen RAL-Farben
- 100% made in Germany

DEMED Dental Medizintechnik e.K.  
Schmalkalder Straße 1/1 | 71334 Waiblingen  
Tel.: 0 71 51/27 07 60 | Fax: 0 71 51/27 07 61  
info@demed-online.de | www.demed-online.de

**DEMED**  
Dental Medizintechnik

# Nr. 6

## Statement



# Eine kritische Bestandsaufnahme

DR. WOLFGANG SCHMIEDEL • Präsident der Zahnärztekammer Berlin

Die Endodontie – Sie werden in dieser Ausgabe noch einiges zum Thema lesen – ist ein gutes Beispiel: Unser Berufsstand ist sich nicht nur in gesundheitspolitischen Zielen oder Vorgehensweisen offenbar gerne uneinig, produziert vielfältige Profilierungsdebatten und fällt der zahnärztlichen Bundespolitik auch gerne mal in den Rücken. Er entwickelt sogar im Fach selbst, der wissenschaftlich fundierten Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, intensiv ausgetragene Diskussionen zur vermeintlich „richtigen“ Vorgehensweise, die anderen Verfahren automatisch ein „falsch“ aufdrücken. Bei allem wirklich tiefen Respekt vor dem Engagement für die optimale Zahnheilkunde bleibt ein ungutes Gefühl, wenn solche Debatten zur Ego-Show einzelner Kollegen werden, die abgrenzen statt zu integrieren. Da wird eine Fortbildungsveranstaltung zum „Highlight“ hochstilisiert, weil sich Kollege A und Kollege B auf der Bühne um das „richtige“ Vorgehen im Wurzelkanal streiten. Man darf sich fragen: Haben wir keine größeren Probleme? Brauchen wir fanatische Therapie-Egozentriker? Optimiert so etwas wirklich unsere alltägliche Zahnmedizin in der Praxis – mit Blick auf unsere Patienten?

Fachliche Abgrenzung füllt mittlerweile ganze Fortbildungsregale: Endodontie versus Implantologie versus klassische Prothetik versus Kieferorthopädie versus was sonst noch alles: Die Zahnheilkunde entwickelte sich zuletzt zu einem Terraingebiet. Übrigens auch mit Berufsbezeichnungen, die es eigentlich gar nicht gibt: Was bitte ist denn ein Implantologe, Parodontologe, Endodontologe? Und ganz besonders schön, als wären wir das nicht alle im Sinne der präventionsorientierten Zahnheilkunde, ein „Zahnerhalter“?

Im Berufsstand haben sich mittlerweile eine Unmenge Curricula, Tätigkeitsschwerpunkte, Master und Spezialisten entwickelt: Spezialisierung zwecks Abgrenzung von anderen Kollegen. Bei Zahnproblemen bleibt dem Patienten nun die Selbstdiagnose: Was könnte Ursache sein, zu wem soll er jetzt gehen? Studien zeigen: Patienten gehen immer öfter zur Orientierung ins Internet. Dort aber trifft man erneut auf Kollegen, deren Botschaften sich abgrenzen: Wurzel behandeln – Implantate vermeiden. Implantate nutzen – Wurzelbehandlung vermeiden. Ganzheitlich hilft sowieso immer, und Kieferorthopädie schafft Lösungen ohne Chirurgie. Welcher Patient soll sich hier noch zurechtfinden – und ist das seine Aufgabe? Sie ahnen vermutlich, worauf ich hinaus will. Zum einen auf eine sehr erfreuliche Entwicklung. Die Fachgebiete in der ZMK

haben inzwischen die „Interdisziplinarität“ quasi neu entdeckt. Kongresse zeigen die verschiedenen Potenziale, die jedes Fach für den jeweiligen Fall einbringen kann. Das führt zu übersichtlichem Denken und ermöglicht uns Zahnärzten, eine auf den jeweiligen Patienten abgestimmte Therapieentscheidung zu treffen. Die moderne Zahnheilkunde steht im Konsil um den Patienten und sucht gemeinsam den besten Weg. Miteinander. Nicht im rechthaberischen Streit um „den einzig richtigen Weg“. Das zeugt von Ethik und auch von Demut dem Fach gegenüber, das uns im Alltag immer wieder zeigt, dass unsere Patienten in ihrer Individualität nicht zwingend Lehrbuch und Leitlinien entsprechen.

Zum anderen will ich auf die aktuelle Debatte um den Fachzahnarzt für Allgemeinzahnmedizin verweisen. Die Idee an sich ist eigentlich eine Weiterentwicklung dieser „Interdisziplinär“-Philosophie und führt von der Aufspaltung zurück zur Gesamtsicht und damit zu den Wurzeln unseres Faches. Aus einigen Ländern kommt die Anregung, dieses breiter gewordene Wissen aufzuwerten und als Fachzahnarzt für Allgemeinzahnmedizin in den Berufsstand einzubringen – als Signal gegen die Zersplitterung und damit auch als Schutz gegen Kostenträger, die vermutlich bereits Individualverträge in der Tasche und Teile des Berufsstandes dann auch finanziell in der Hand haben. Kleine Gruppen auszuboosten ist leichter, als 55.000 Kollegen im starken Verbund. Unser zahnärztlicher Berufsstand ist dringend aufgefordert sich hier zu positionieren. Ob mit oder ohne Fachzahnarzt für Allgemeinzahnmedizin, der seinerseits ein deutliches Spaltpotenzial besitzt.

Die bevorstehende Bundesversammlung der Bundeszahnärztekammer im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages im November in Frankfurt am Main hat neben vielem anderen die nicht leichte Aufgabe, die aktuelle Situation unseres Berufsstandes und dessen schier unübersichtlichen Partikularinteressen zu benennen und zukunftsweisende Antworten zu geben. Wir sollten uns dabei in den vor uns liegenden Debatten alle zurücknehmen und integrationsbereit nach Frankfurt fahren – und uns wünschen, dass uns dort die Beschreibung einer zukunftsfesten Zahnheilkunde in Wissenschaft und Praxis im weitgehenden Konsens aller Kolleginnen und Kollegen gelingt. Schon allein aus Rücksicht auf unsere Patienten und das großartige Fach, das wir erlernen durften und welches auszuüben eine hohe Verantwortung in sich trägt: Die allgemeine und alle(!) Teilbereiche der Zahnheilkunde umfassende Zahnmedizin!

**centrix**<sup>®</sup>

# Exposé<sup>®</sup>

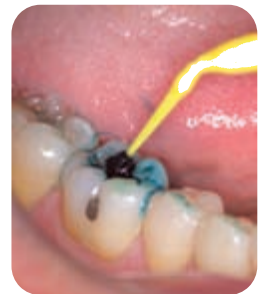
der "trockene" Kariesindikator

*Flecken? Nein Danke!*



- Keine Vorbereitung, kein Reinigen und keine Kreuzkontamination
- Unterstützt die minimalinvasive Zahnheilkunde
- Zwei Applikatorgrößen erhältlich
- Zwei Indikatorfarben: Blau und Rot

Exposé ist ein Kariesindikator, der in ein Applikator- und Spendersystem integriert ist! Unsere trockenen Benda<sup>®</sup>-Mikroapplikatoren sind bereits mit der Indikatorlösung imprägniert. Einfach durch Berühren einer feuchten Zahnoberfläche aufbringen und Exposé färbt infiziertes Dentin an. Kein Entnehmen, kein Tropfen, kein Verschmutzen! Exposé verhindert das lästige Verschmutzen durch Großbehälter oder Spritzen mit Pinselspitze. Eine echte Arbeitserleichterung für Sie!



## Exposé- Angebot:

Bei Bestellung einer Nachfüllpackung (1 x 576 imprägnierte Applikatoren / 199,95 Euro, zzgl. MwSt.) erhalten Sie ein Starterset (im Wert von 99,95 Euro, zzgl. MwSt.) mit zwei Dispensern und je 96 imprägnierten BendaMicro-Pinseln ohne Berechnung. Dazu senden wir Ihnen eine "Zeitspardose" mit Centrix Produktproben.

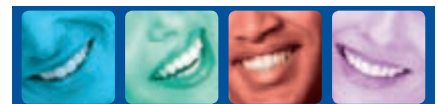


### Centrix, Inc.

Andreas Lehmann  
Schlehdornweg 11a  
50858 Köln

Telefon: 0800centrix  
(0800 2368749)

Telefax: 0221 530978-22  
koeln@centrixdental.com



**centrix**<sup>®</sup>

*Macht Zahnheilkunde einfacher.<sup>SM</sup>*



OEMUS MEDIA AG bietet weitere Zusatzinformationen:

## QR-Code erweckt Printprodukte zum Leben



Jetzt wird's zweidimensional: QR-Codes ermöglichen einen noch schnelleren Zugriff auf mediale Zusatzinformationen im World Wide Web. Obwohl die zweidimensionalen schwarz-weißen Quadrate in Deutschland noch relativ unbekannt sind, greift die OEMUS MEDIA AG aktuell diesen jungen Trend auf und bietet in ihren kommenden Printobjekten dem Leser die Möglichkeit, nützliche Zusatzinformationen über den sogenannten Quick Response-Code, kurz QR-Code, abzurufen – kostenlos, flexibel, blitzschnell. Dabei sind

dem QR-Code keinerlei Grenzen gesetzt, was digitale Medieninhalte angeht. Der Code enthält weiterführende Informationen in Form von Webadressen, Videos oder Bildergalerien. Lesbar ist er mit allen gängigen Mobiltelefonen und PDAs, die über eine eingebaute Kamera und eine Software, die das Lesen von QR-Codes ermöglicht, verfügen. Für das sogenannte „Mobile Tag-

biern zum Download bereit. Viele Reader-Apps sind kostenlos verfügbar. Suchen Sie einfach nach den Begriffen „QR“ und „Reader“.

Mit dieser neuen Anwendung gelingt dem Leipziger Verlagshaus erneut die Verzahnung der traditionellen Medien mit neuester Medientechnologie. Neben den E-Papern aller Publikationen und einer umfangreichen eBook-Library, dem größten dentalen Media-center im Web und einer mobilen ZWP online-Version, erhält der User mit den QR-Codes nun ein weiteres Tool an die Hand, um Webinhalte noch einfacher zu nutzen und seinen Informationsbedürfnissen nachzukommen.

Die QR-Codes findet der Leser ab sofort in allen Printprodukten der OEMUS MEDIA AG. Hierfür wurde eigens ein neues Icon kreiert. Probieren Sie es jetzt aus und scannen den am Anfang dieser Meldung enthaltenen QR-Code ein.

**Die QR-Codes findet der Leser ab sofort in allen Printprodukten der OEMUS MEDIA AG.**

ging“ steht unter anderem im iTunes Appstore zahlreiche Reader-Software (QR-Reader) von verschiedenen An-

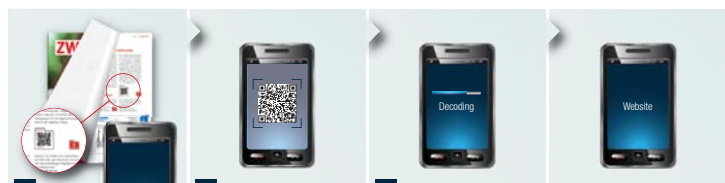
### Anleitung zur QR-Code Nutzung

## Neue Möglichkeiten nutzen – QR-Code

Der **QR-Code** enthält weiterführende Informationen in Form von **Webadressen, Videos oder Bildergalerien**. Lesbar ist er mit allen gängigen Mobiltelefonen und PDAs, die über eine eingebaute Kamera und eine Software, die das Lesen von QR-Codes ermöglicht, verfügen.

### Sie nutzen zum ersten Mal einen Quick Response-Code?

Dann benötigen Sie eine Reader-Software (QR-Reader), die es Ihrem Mobiltelefon beziehungsweise PDA ermöglicht, den Code zu entschlüsseln. Viele Reader-Apps sind z.B. im iTunes Store kostenlos verfügbar. Suchen Sie nach den Begriffen „QR“ und „Reader“.



**1**  
Mobilfunkgerät auf den QR-Code richten.

**2**  
Fotografieren Sie den QR-Code mit Ihrem Mobilfunkgerät.

**3**  
Ihr QR-Code-Reader entschlüsselt die im Code enthaltenen Informationen und leitet Sie direkt weiter.

### Und viele weitere Möglichkeiten!



ZWP online-Video



ZWP online-Bildergalerie



ZWP online-Mediacenter



Nutzbar für Geräte mit Kamera und entsprechender QR-Reader Software.

Trotz Aus für „ELENA“:

## Festhalten an der eGK?

Zwiesel: Die Freie Zahnärzteschaft (FZ) fordert nach dem Beschluss der Regierung, das Verfahren zum elektronischen Entgeltnachweis (ELENA) schnellstmöglich einzustellen, den sofortigen Stopp der elektronischen Gesundheitskarte (eGK). Die Gesundheitsdaten der Bürger sind noch sensibler bezüglich Missbrauchs als die Sozialdaten auf zentralen Datenspeichern. Dazu der FZ-Vorsitzende Zahnarzt Roman Bernreiter, M.Sc., M.Sc.: „Wie soll die Sicherheit der eGK gewährleistet sein, wenn die Regierung bei ELENA davon spricht, dass der für das Verfahren notwendige datenschutzrechtliche Sicherheitsstandard in absehbarer Zeit nicht zu erreichen ist?“ Die FZ kritisiert die Datensammelwut im Gesundheitswesen, die über die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte schließlich in der elektronischen

„Wie soll die Sicherheit der eGK gewährleistet sein, wenn die Regierung bei ELENA davon spricht, dass der für das Verfahren notwendige datenschutzrechtliche Sicherheitsstandard in absehbarer Zeit nicht zu erreichen ist?“

Patientenakte gipfeln soll. Dieser elektronischen Patientenakte, also einer Speicherung der gesamten Krankengeschichte, aller Verordnungen, aller Diagnosen und Therapien und der individuellen Gesundheitsrisiken ist die Einführung der eGK vorgeschaltet. Bernreiter meint weiter: „Wenn die Politik aber nun bei der eGK und der elektronischen Patientenakte nicht entschieden den gleichen Schritt wie bei ELENA geht, dann ist das mehr als unglaublich.“ Außerdem könnte laut dem FZ-Vorsitzenden ein zweistelliger Milliardenbetrag im Gesundheitswesen eingespart werden. Die Freie Zahnärzteschaft fordert eine direkte Arzt-Patienten-Beziehung ohne Weitergabe sensibler Daten an zentrale Stellen. Das Vertrauen in das Arztgeheimnis kann zum Schutz der Bevölkerung nur so gewahrt werden.

Quelle:  
[www.freie-zahnaerzteschaft.de](http://www.freie-zahnaerzteschaft.de)

ANZEIGE

## XO 4 – DER ARBEITSPLATZ, DER MIT IHREM BEDARF WÄCHST

OHNE GERÄTEWECHSEL, VOM EINSTEIGERMODELL BIS ZUR HIGH-END-AUSSTATTUNG

### Budgetmodell

- ab **482,99 €** zzgl. MwSt. monatlicher Leasingrate (Leasing: 84 Monate, Vollamortisation)

### Steuersparmodell

- ab **533,10 €** zzgl. MwSt. monatlicher Leasingrate
- bei 9.900 € zzgl. MwSt. Sonderzahlung (Leasing: 48 Monate, Vollamortisation)

Es gelten die Allgemeinen Leasingbedingungen des Finanzierungspartners.



## GUT SITZEN, GUT SEHEN, GUT ARBEITEN

### dental bauer

– vormals Technodent – GmbH  
Curiestr. 4, 70563 Stuttgart  
Tel.: 07 11/33 57 90  
Fax: 07 11/33 52 71  
E-Mail: volker.schmied@dentalbauer.de  
oder: benjamin.schmied@dentalbauer.de  
Web: www.dentalbauer.de

### Bruns+Klein

Dentalfachhandel GmbH  
Rübenacher Str. 112a  
58072 Koblenz  
Tel.: 02 61/92 75 00  
Fax: 02 61/92 75 040  
E-Mail: info@bk-dental.de  
Web: www.bk-dental.de

### XO CARE Deutschland

56457 Schloss Westerburg  
Tel.: 02 61/69 06 1  
E-Mail: info.de@xo-care.com

**XO**<sup>®</sup>  
**xo-care.com**

# Patienten-Marketing 2.0 – was zählt wirklich?

| Silvia Hänig



Wie Patientenansprache in der Online-Welt technisch funktioniert, weiß die Internet-Industrie ganz genau. Welche Maßnahmen dabei den Patienten-Service des Zahnmediziners wirklich unterstützen können und was umsetzbar ist, dazu fehlen die Antworten. Vor diesem Hintergrund hat ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis bewährte und neue Web-Werkzeuge einmal auf den Prüfstand gestellt und auf deren Nutzen untersucht.

Um feststellen zu können, welche werblichen Maßnahmen sich für einen Zahnarzt überhaupt eignen, muss man dessen Praxisalltag kennen. Nur so ist es möglich, zu beurteilen, welche Maßnahmen machbar und realistisch sind. Da ein Arzt meist rund um die Uhr für seinen Patienten im Einsatz ist, bleibt ihm nur wenig Zeit, neue „werbliche“ Formen des Internets zu erforschen. Das heißt, das zeitliche Investment ist eine kritische Größe, die berücksichtigt werden muss.

Vor dem Hintergrund einer Fülle von Kontakt- und Serviceangeboten über das Internet eine echte Herausforderung für den Zahnmediziner, wenn es darum geht, genau die Maßnahmen zu finden, die wirklich etwas bringen. Genauer gesagt: mit denen sich eigene Ziele messen und Erfolge nachweisen lassen.

Der Informationshunger des Patienten im Internet ist groß. Er möchte heute alles über Gesundheitsthemen, Behandlungsmethoden und auch Preisangaben mit einem Klick erfahren. Wie muss sich das Informationsangebot des Mediziners daran ausrichten? Was ge-

hört zum Basis-Instrumentarium und was ist reine Spielerei? Wichtig an dieser Stelle: Website, Suchmaschinenoptimierung oder Google-Anzeige sind lediglich die Werkzeuge. Worauf es ankommt ist, diese Werkzeuge richtig einzusetzen, um eine verlässliche und nachhaltige Beziehung zum Patienten aufzubauen und zu pflegen.

Aber selbst bei den Basis-Werkzeugen haben viele Praxen ihre Hausaufgaben noch nicht gemacht.

Obwohl jeder zweite Internetnutzer im Netz gewerblich sucht, besitzen fast 40 Prozent des deutschen Kleingewerbes – und dazu zählen auch die Fachärzte – immer noch keine eigene Website. Dies ist ein zentrales Ergebnis der aktuellen GfK/psyma-Studie „Mittelstand und Werbung“ im Auftrag des Vermarkters telegate media. „Das Internet hat als Werbemedium bei den deutschen KMU-Betrieben noch nicht den Stellenwert erreicht wie die klassische Printwerbung. Das liegt zum einen an oft sehr intransparenten Kostenstrukturen mit enormen Spannweiten bei der Websiteerstellung. Zum anderen aber hat der Zahnarzt naturgemäß wenig Zeit und kann sich nur

bedingt und langfristig Know-how aufbauen“, erläutert Dr. Christian Böing, General Manager bei telegate media, den Sachverhalt.

## Die Praxis-Website – die digitale Visitenkarte

Möchte sich der Zahnmediziner im Internet über eine eigene Website darstellen, muss er die Ansprüche seiner Patienten kennen. Reichen grundlegende Informationen zu Leistungen, zum Team, zu den Öffnungszeiten und Terminvereinbarungen aus? Oder möchte der Patient mehr Interaktivität und Kommunikation? Damit man hier nicht zu viel Zeit und Geld investiert, ist es ratsam, mit einer Website zu starten, die alle nötigen Basiselemente enthält, um sie dann sukzessive inhaltlich weiterzuentwickeln. Je nach eigenem Anspruch und Geldbeutel verfügt der Markt zur Webseiten-erstellung hier bereits über ein differenziertes Angebotsspektrum. Die „do it yourself“-Website kostet kein Geld, dafür aber viel Zeit. Darüberhinaus haben sich einige Web-Dienstleister darauf spezialisiert, professionelle Websiteerstellung und -pflege im Baukas-





# American Dental

Aktuelles und Spezielles aus der Zahnmedizin **S P E Z I A L**

## Neues Dentalmikroskop

### Optische Höchstleistung auf einen Blick

Will man heute qualitativ hochwertige endodontische Behandlungen anbieten, so ist das dentale Operationsmikroskop ein notwendiger Bestandteil. Es verbessert die klinische Sicht und sorgt für eine optimale Ergonomie des Behandlers.



Mit dem neuen Dentalmikroskop von American Dental Systems können optische Höchstleistungen erzielt werden. Das Top-Produkt in der Kompaktklasse zeichnet sich durch ein einmaliges Preis-Leistungsverhältnis aus. Es ist als Boden-, Wand- und Deckenmontage oder als Bodenstativlösung erhältlich.

#### 24-fache Vergrößerung

Im Mikroskop ist ein 5-stufiger manueller Vergrößerungswechsler mit manueller Feinfokussierung integriert.

Durch die Kombination des Standardfokus von 250 mm und dem Weitwinkelokular mit der Vergrößerung x 12,5 bietet das einzigartige optische System eine bis zu 24-fache Vergrößerung. Für ein völlig homogenes Lichtfeld sorgt eine integrierte Lichtquelle. Wahlweise steht eine 150W-Halogen-, 50W-Metall-Halide und eine LED-Lichtquelle zur Verfügung. Die LED-Mikroskop-Version beinhaltet einen 6-stufigen Vergrößerungswechsler. Der integrierte Dioptrien-Ausgleich ermöglicht auch Brillenträgern ein komfortables Arbeiten, während der 180-Grad-

Schwenktubus eine ergonomische Sitzposition garantiert. Die einschwenkbaren Orange- und Grünfilter dienen dazu, feinste Gefäßstrukturen sichtbar zu machen und verhindern ein vorzeitiges Aushärten des Füllmaterials.

#### Vielfältiges Zubehör

Durch die große Auswahl an Zubehör kann das Leistungsspektrum jederzeit erweitert werden. Dank eines passenden Beam-Splitters und eines individuellen Kamera-Adapters kann das Mikroskop perfekt an die Wünsche des Zahnarztes angepasst werden. ■

## Das BioRaCe Konzept

### Sichere und effiziente Kanal-Aufbereitung

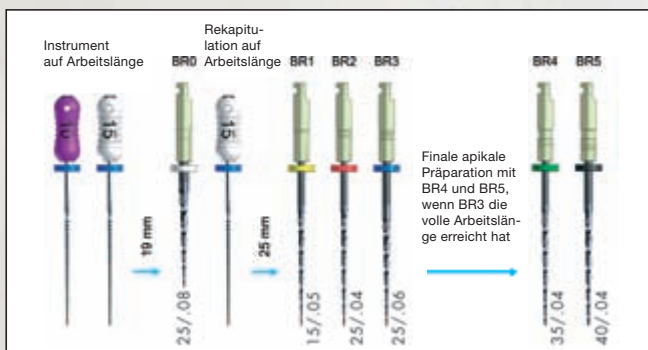
Einzigartig und erfolgversprechend: Die neue BioRaCe Sequenz von FKG Dentaire ermöglicht es, die meisten Wurzelkanäle mit nur fünf NiTi-Instrumenten einfach, schnell und zuverlässig aufzubereiten.



Ein beständiger Erfolg einer endodontologischen Behandlung bedingt ein hohes technisches Fachkönnen, um das biologische Ziel zu erreichen. Es ist unumstritten, dass das apikale Drittel des Wurzelkanals bis zu einer bestimmten minimalen Größe aufbereitet werden muss, um einen vorhersehbaren Erfolg zu sichern. Die meisten Aufbereitungssysteme benötigen einige zusätzli-

che Instrumente, um die minimal nötigen Größen im apikalen Drittel zu erreichen, was zu mehr Zeitaufwand und zusätzlichen Kosten führt. Nicht so die BioRaCe Sequenz! Die BioRaCe Sequenz ist einzigartig und wurde speziell entwickelt, um die erforderlichen apikalen Größen von ISO 35 und 40 ohne zusätzliche Schritte oder Instrumente zu erreichen. Dieser Anleitung folgend können die meisten Wurzelkanäle mit fünf NiTi-Instrumenten effizient aufbereitet werden.

BioRaCe  
Basic  
Sequenz



#### Eigenschaften

Bio-RaCe-Instrumente besitzen dieselben guten Eigenschaften wie RaCe-Instrumente: die nicht schneidende Sicherheits- spitze, scharfe und alternierende Schneidkanten sowie die elektrochemische Oberflächenbehandlung. Anders ist Bio-RaCe im Hinblick auf die ISO-Größen, Konizitäten und die Sequenz. BioRaCe wurde ent-

wickelt, um den Wurzelkanal effizient und sicher mit wenigen Instrumenten aufzubereiten. Technik: BioRaCe sollten mit 500 bis 600 Upm bei 1 Ncm verwendet werden. ■



Scharfe Schneidkanten



Fallbilder: Dr. Gilberto Debelian

## HERAUSGEBER



Telefon 08106/300-300  
www.ADSystems.de

# Per Sensor zielgenau ...

NEU



## Die sichere und wirtschaftliche Händehygiene

Der Hygocare Plus dosiert zuverlässig immer die optimale Präparatmenge – dank der neuen zielgenauen Stopp-Funktion im Infrarot-Sensor.

- Berührungsfreie Händehygiene
- Modernes Design, passend für jede Praxis
- Als Tisch-, Wand- oder mobiler Spender erhältlich

Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)



**DÜRR  
DENTAL**

tensystem anzubieten. Das Preis-Leistungs-Verhältnis scheint recht gut. Die dritte Möglichkeit wäre dann die „Luxus-Variante“, eine komplett individualisierte Website. Durch viele Abstimmungsschleifen und eigener Gestaltungshoheit beansprucht sie sowohl viel Zeit als auch Geld. Wichtig für den Arzt: er muss darauf achten, dass im Angebot die Optimierung der Website für die Suchmaschinen enthalten ist. Nur damit wird die Seite schneller gefunden und erhält eine signifikante Reichweite (bei Integration eines Videos auch auf YouTube).

**Und was bringt's?** Über eine gut optimierte und informative Praxis-Website kann er seine eigene Reputation steuern und einen Vertrauensvorschuss erhalten. Das bestätigte auch eine Befragung von Patienten zu deren Erwartungen an eine Praxis-Website. Sie soll ihnen in erster Linie Verlässlichkeit, Professionalität, Expertise und auch lokalen Bezug signalisieren. Das eins zu eins zu überprüfen, dazu müsste der Zahnarzt eine Patientenbefragung machen. Einfachere Anhaltspunkte liefert ihm aber auch das Tool Google Analytics. Hier kann er die Entwicklung der Zugriffszahlen, die Herkunft der Nutzer, deren Verweildauer auf der Seite sowie seine angelegten Suchbegriffe auswerten. Dazu ist lediglich die Registrierung der Website bei Google Analytics notwendig. Auch die Wirkung von Kampagnen kann verfolgt werden.

### Soziale Netzwerke – Spielerei oder Möglichkeit?

Das lässt sich pauschal kaum beantworten. Geht es allerdings um eine seriöse Patientenansprache, sollten diese nichtmedizinisch ausgerichteten Netzwerke ganz besonders auf deren Nutzen für den Mediziner untersucht werden. Er muss sich genau überlegen, ob die Klientel auf Facebook & Co. seinen Zielpatienten abbildet und in welcher Form er sie worüber informieren möchte. Der zeitliche Aufwand für den sozialen Dialog sollte bei aller Euphorie nicht unterschätzt werden. Denn eine Fangemeinde in einer sozialen Umgebung erwartet laufend neue Informationen und nimmt dazu unverblümt Stellung. Das bedeutet also permanente Pflege in Bezug auf technische Vernetzung wie auch inhaltliche Neuigkeiten. Viele Mediziner schrecken aber laut Ärztlichem Nachrichtendienst nicht davor zurück. Jeder zweite von 1.000 Befragten nutzt bereits Facebook & Co. Man könne sich trotz hohem Zeitaufwand dieser Entwicklung nicht verschließen, kommentierte ein niedergelassener Arzt sein Engagement. Dennoch sei darauf hingewiesen:

Im Vergleich zum klassischen Internet sind die sozialen Netze die „jungen Wilden“ des Webs. Sie sind zwar offen für alles, sehr kontaktfreudig und immer auf der Suche nach mehr. Gleichzeitig besitzen sie aber auch noch lange nicht die Seriosität und den Reifegrad ihres großen Bruders. Das muss einem Zahnarzt klar sein, sollte er beispielsweise aus Kostengründen überlegen, sich nur noch über Facebook zu präsentieren. Im Ver-

gleich zum Internet bieten die sozialen Kanäle auch keine Suchmaschinenoptimierung, das heißt eine Praxis wird nur dort gefunden, wo sie registriert ist.

#### Verzeichnismedien – das digitale Branchenbuch

Laut des Branchenverbandes VDAV nutzen 95 Prozent der Deutschen über 14 Jahre Auskunft- und Verzeichnismedien zur allgemeinen Informationssuche. Das sind hochgerechnet knapp 65 Millionen Menschen. Dabei ist das Internet heute das beliebteste Suchmedium der Deutschen. Und da besonders die geschäftliche Nutzung für viele relevant ist, sollte ein Online-Mediaeintrag Bestandteil des Informationsspektrums einer Praxis im Netz sein. Denn hier geht es auch um Kosteneinsparungen. Ein Eintrag im Internet kostet in der Regel nur ein Drittel eines Eintrages ins gedruckte Branchenbuch. Aber nicht nur die Kosten sind ein Vorteil, das Internet erzielt auch eine bessere Wirkung. Durch einen Eintrag macht sich die Praxis für ein riesiges Suchvolumen im Internet verfügbar. Anders als bei der gedruckten Variante muss der Zahnarzt darauf achten, über zielführende Suchbegriffe gefunden zu werden. Das ist der große Vorteil und das größte Know-how der Branchenportale: sie verfügen über lokal relevante Suchfilter, die den Patienten direkt zur nächsten Prophylaxe führen. **Und was bringt's?** Eine einfache und wirksame Alternative für Praxen, die noch keine eigene Website haben. Und eine gute Ergänzung zur eigenen Website, um über das Branchenportal mit schlagkräftigen Begriffen schnell über die eigene Region gefunden zu werden.

#### Online-Empfehlung des Patienten – was begeistert, wird weitererzählt

Neudeutsch „Empfehlungsmarketing“ oder auch „Buzz-Marketing“ ist im Prinzip nichts anderes als die gute alte Mundpropaganda. Nur mit dem Unterschied, dass der Patient online jederzeit und überall erreicht werden kann – nicht nur beim nächsten Besuch. So kann der gut bewertete Patient-Service in Sekundenschnelle online die Runde machen – erhöhte Aufmerksamkeit garantiert. Aber um überhaupt online vom Patienten weiterempfohlen zu werden, sollte zuvor eine für ihn stimmige Behandlung stattgefunden haben. Das ist nicht immer ganz leicht und kommt individuell auf den Patienteneindruck an. Hier sollten Zahnarzt und Team schon im Wartezimmer auf „Wohlfühlstimmung“ beim Patienten achten. Damit ist der Grundstein für eine positive Weiterempfehlung schon gelegt. Darüberhinaus darf er die Patienten auch aktiv um eine Bewertung über einschlägige Portale bitten. Hier kann sich die Flüsterpost wie ein Lauffeuer verbreiten. Das hat einen hohen Stellenwert für die indirekte Ansprache neuer Patienten, trägt zum positiven Imagetransfer bei und verbessert die Position innerhalb der Suchmaschine.

#### Suchmaschinenwerbung – die virtuelle Kleinzeige

Um einer Website oder den lokalen Informationen des Zahnarztes eine gute Platzierung innerhalb der Such-

# ... und einfach desinfizieren

**NEU**



#### Flächen-Desinfektion so einfach wie nie

Hygowipe Plus: Der sensorgesteuerte Papiertuchspender mit integriertem Flächen-Desinfektionsmittel – nur von Dürr Dental.

- Feuchtigkeitsgrad der Desinfektionstücher in zwei Stufen wählbar
- Berührungsfrei, sicher und wirtschaftlich
- Tuchlänge individuell einstellbar

Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)





## Was ist umsetzbar?

	Wer	Zeit	Geld	Schwierigkeitsgrad	Wirkung
<b>FIRMENWEBSITE</b>					
• do it yourself	Firma				
• Baukasten	Dienstleister				
• individualisiert	Dienstleister				
<b>ADWORDS</b>					
	Firma				
	Dienstleister				
<b>SOZIALE NETZWERKE</b>					
	Firma				
<b>KUNDENBEWERTUNGEN STIMULIEREN</b>					
	Firma				
<b>BRANCHENEINTRAG</b>					
	Dienstleister				
<b>LOCATION BASED SERVICE</b>					
	Firma				
	Dienstleister				

Quelle: telegate media

ergebnisliste zu verschaffen, bedarf es Zeit. Nicht die Zeit des Mediziners wird hier beansprucht, die Suchmaschinen benötigen einige Wochen, um den Optimierungsprozess wirksam in Gang zu setzen.

Wer nicht solange warten möchte, und zudem unmittelbaren Einfluss auf die schnelle Auffindbarkeit für den Patienten erhalten will, entscheidet sich für die virtuelle Kleinanzeige „Google Adwords“. Sie erzeugt hohe Sichtbarkeit für ein vergleichsweise moderates Budget. Der große Vorteil: eine Praxis ist sofort über ihr Fachgebiet oder den Behandlungsschwerpunkt in einer bestimmten Region für den Patienten oder Bewerber auffindbar.

**Was bringt's:** der Erfolg dieser „Anzeige“ ist durch eine Klickabfrage unmittelbar nachvollziehbar und das Budget planbar. Zudem kann die eigene Website direkt mit der Adwords-Anzeige verlinkt werden.

### Tracking – Ergebnisse überprüfen

Wenn man nicht weiß, wie und ob die

eigenen Online-Aktivitäten beim Patienten ankommen, ist jeder Euro umsonst investiert. Das Internet stellt mittlerweile eine Reihe von wirksamen „Tracking-Tools“ (z.B. Google Analytics) und Möglichkeiten zur Verfügung, um die Effektivität einer Maßnahme überprüfen zu können. Das heißt konkret, der Zahnarzt erfährt nicht nur, ob ein Interessent seine Website besucht, sondern auch, für welches Thema er sich besonders interessiert und ob er ein Formular ausfüllt. So kann auch der Weg, den der Besucher genommen hat, um auf die Homepage zu gelangen, zurückverfolgt werden (z.B. medizinische Verweisseiten, Medienseiten, direkte Zugriffe oder Suchmaschinen). Man erfährt, über welche Suchbegriffe abgefragt wurde.

Da viele Internet-Dienstleister Tracking als zusätzlichen Service anbieten, liegt es nahe, diese Aufgabe auch von dritten durchführen zu lassen. Aber Vorsicht: damit begibt man sich schnell in die Abhängigkeit eines Dienstleisters. Trotz knappen zeitlichen Ressourcen sollte

der Zahnmediziner sich daher selbst ein wenig mit den Kontroll-Mechanismen beschäftigen, um zu wissen, wovon der Dienstleister überhaupt spricht und um letztlich entscheiden zu können, was in der Welt des Internet-Marketings 2.0 für ihn wirklich zählt.



## kontakt.

### i-KOM – Interim Kommunikation

Silvia Hänig  
Eichendorffstraße 22  
85521 Ottobrunn bei München  
Tel.: 0 89/4 48 41 27  
E-Mail: haenig@i-kom.org  
www.i-kom.org



easyScan



easy as can be

# Sind Sie auch ein Zeitgewinner?



Nichts ist kostbarer als Ihre Zeit. Deshalb haben wir Ihren Praxisalltag mit easyScan einfacher gemacht: Überlegene Effizienz durch direktes Bestellen per Knopfdruck. Umfassende Sicherheit durch zuverlässige Übertragung. Und komfortable Bedienung durch zahlreiche Archivierungs- und Kontrollfunktionen. Da bleibt viel Zeit für andere Dinge! Jetzt setzen wir mit easyScan2.0 noch einen drauf! Freuen Sie sich auf neue Zeiten mit den erweiterten Features von easyScan2.0 – der Lösung für Ihr Bestell- und Lagermanagement. Und was machen Sie mit Ihrer gewonnenen Zeit?

**Komplett neues "Look and Feel"**

Die neue Oberflächen-Generation

**Neue und innovative Suchfunktionen**

Finden ohne mühsames blättern und scrollen

**Komfortable Verfügbarkeitsanzeige**

Direkt wissen was sofort geliefert wird.

**Verwaltung von Chargen und Verfallsdaten**

Immer den Überblick behalten

**Anzeige von Preisaktionen**

Keine Sonderangebote mehr verpassen

**Automatische Generierung von Bestellvorlagen**

Die Lieblingsartikel immer im Blick

**easyScan2.0** – Einfacher wird's nicht!

[www.easyscan.de](http://www.easyscan.de)

# Mit Aggressionen umgehen – Wege aus der Stressfalle

| Dr. Claudia E. Enkelmann, Nikolaus B. Enkelmann

Manchmal ist in der Praxis alles o.k. – vergebene Termine lassen sich der Reihe nach wunderbar handeln, ohne größere Komplikationen werden notwendige Behandlungen durchgeführt und die Raumbelagung könnte nicht besser sein. Doch dann gibt es diese Tage, an denen nichts so läuft wie es soll: Aufgrund eines Notfalls am frühen Morgen verschieben sich Termine. Dann fällt kurzfristig auch noch ein Behandlungsraum aufgrund einer defekten Maschine aus. Patienten werden ungeduldig. Stress pur für alle in der Praxis. Das Aggressionspotenzial wächst. STOPP! Erfolgreiche Menschen überzeugen durch Persönlichkeit statt durch Widerstand und Kampf. Wie das geht, lesen Sie in diesem Beitrag.

**W**ir alle möchten uns behaupten, möchten uns durchsetzen – und sei es auch nur, wenn es um die Einhaltung eines vereinbarten Termins geht. Das Leben ist für viele Menschen ein ständiger Kampf; denn nur so kann man ihrer Ansicht nach siegen. Wir wollen die Richtigkeit dieser Aussage heute einmal genauer untersuchen und uns fragen: kämpfen – gegen wen? Und was geschieht mit dem Besiegten? Wie reagiert er? Vielleicht können wir versuchen, das gesamte Thema von einer höheren Warte aus zu betrachten. Leben heißt sich entfalten und wachsen. Ist dieser Prozess ein Kampf? Kämpft die Natur mit dem Frühling und dem Winter?

Kämpfen klingt so mutig und engagiert, doch führt der Kampf allein zu nichts. Die Geschichte hat uns gelehrt, dass

Kriege keine Probleme lösen, es entstehen dadurch nur neue. Es gibt Menschen, die fühlen sich erst richtig wohl, wenn sie kämpfen können. Sie erleben ihr aggressives Verhalten selbst als Stärke. Es ist richtig: Aggression setzt Energie voraus, aber verwendet der Aggressive die Energie zum Kämpfen oder um ein Ziel zu erreichen? „Die Welt ist nicht vollkommen, und der Mensch ist nicht vollkommen.“ Aus diesen zwei Minuspunkten entsteht die Problematik unserer Existenz. Die wichtigste Frage ist: Gelingt es dem Aggressiven mit all seiner entwickelten Energie, die anstehenden Aufgaben und Probleme schneller und besser zu lösen? Nein!

## Dem Stress aktiv begegnen

Alles ist in uns. Wir sind klüger und fähiger, als wir es ahnen. Wenn wir unsere großartigen Fähigkeiten und

Talente aktivieren, wachsen wir in unserer Persönlichkeit, werden von Tag zu Tag selbstbewusster und befreien uns mehr und mehr von Ängsten, Hemmungen und Zweifeln. Wir geben dem täglichen Stress keine Chance, uns die Lebensenergie, die Kraft und den Mut zu rauben. Nur wer seine inneren Kräfte stärkt, kann auch die äußere Welt meistern. Hier ein paar Tipps, wie Sie mit Stressfaktoren positiv umgehen, es vermeiden, dass Sie in die Stressfalle geraten und dem Stress keine Chance geben, Ihnen gesundheitlich und psychisch Schaden zuzufügen oder sich vielleicht sogar aggressiv gegen Patienten und Kollegen in der Praxis zu wenden:

- Praktizieren Sie zunächst ein persönliches „Stress-Management“: Stecken Sie Ihre persönlichen Lebensziele ab und räumen Sie dabei bisher vernachlässigten Lebensbereichen

ANZEIGE

# ID-DENT®

Ihr Partner für professionelles Dentalmarketing

Designvorlage auswählen und bequem online bestellen



**Geschäftsausstattung für Ihre Praxis**

1.000 Briefbögen + 500 Terminkarten

inkl. freie Design-/Farb-/Textwahl

inkl. Korrekturabzug

inkl. Druck und Versand

all inkl.  
Komplettpreis  
**199€**  
netto  
zzgl. MwSt.

www.**ID-DENT**.de

(z.B: Partner/-in, Familie, Freunde) mehr Raum ein. Die Balance zwischen Beruf und Privatleben sollte so ausgeglichen wie möglich sein. Ihr Privatleben ist eine wichtige „Energiequelle“ und damit die beste Vorbeugung gegen Nervosität, Burn-out, Angstzustände oder Aggressionen im beruflichen Umfeld.

- Ersetzen Sie schlechte Gewohnheiten durch positive neue: Übernehmen Sie bewusst die Verantwortung für sich selbst und Ihr Handeln. Beginnen Sie bei Ihrer Gesundheit: Ernähren Sie sich bewusst und ausgewogen, bewegen Sie sich regelmäßig, treiben Sie moderat Sport, verzichten Sie auf zu viel Alkohol, hören Sie mit dem Rauchen auf, sorgen Sie für genügend Schlaf, gönnen Sie sich einen erholsamen Urlaub ...
- Lachen Sie: Lachen aktiviert die körpereigenen „Glückshormone“, die Endorphine. Die Bildung von Stresshormonen wird reduziert. Lachen wirkt harmonisierend und macht glücklich.
- Seien Sie optimistisch: Versuchen Sie, in allem etwas Positives zu sehen, auch an solch heftigen Tagen wie oben beschrieben. Optimisten leben länger, gesünder und glücklicher.
- Sorgen Sie regelmäßig für Pausen – und sei es auch nur ein kurzer Gang um die Praxis, wenn der straffe Zeitplan nicht mehr zulässt. Pausen sind wichtig, um den „Dampf“ herauszunehmen. Wer ständig unter Hochdruck steht, merkt oft nicht, dass auch der Blutdruck steigt, dass die Organe auf „Volldampf“ arbeiten, dass die stressbedingte Krankheit nur eine Frage der Zeit ist. Schon zehn Minuten „abschalten“ kann gegen nervöse Unruhe, Leistungsblockaden und beginnende Aggressivität helfen.
- Werden Sie ein „weiser Egoist“: Lernen Sie, auch mal „Nein“ zu sagen – zu Ihrem Chef, zu Kollegen und auch zu Patienten, wenn der Terminplan heute einfach keine Behandlung mehr zulässt oder dadurch der Stress für alle ins Unermessliche steigt. Egoisten leiden niemals unter Stress – weise Egoisten sorgen rechtzeitig dafür, dass es nicht so weit kommt.

### Aggression – ein Zeichen von Schwäche?

Aggressionen begegnen uns täglich in vielen Schattierungen. Sie zeigen sich zum Beispiel als Ehrgeiz, Eitelkeit, Eifersucht oder Neid, als Geiz, Hass, Überheblichkeit, Arroganz und Zorn oder als Recht des Stärkeren. Je nach persönlicher Lebenssituation setzen viele Menschen die verschiedenen Strategien ein, um sich durchzusetzen. Gewinnt der Aggressive seinen Kampf nicht – trotz seiner vielen eingesetzten Energien –, richtet sich diese Aggression oft gegen ihn selbst. Die Diagnosen ähneln sich: Magenkrämpfe, Darmerkrankungen, Gallenleiden und nicht zuletzt Herzerkrankungen.

Wenn wir einen aggressiven Menschen gründlich analysieren, erkennen wir in seinem Charakter oft Ansätze von Angst, Furcht, Unsicherheit, Pessimismus sowie Minderwertigkeitskomplexen. Diese Schattenseiten seines Wesens übersteigert der aggressive Mensch, weil er glaubt, dadurch andere einschüchtern zu können, um

**TÜV  
SAARLAND**

**GUT (1,6)**  
Kundenurteil . freiwillige Prüfung  
05/2011 Nr. 1321

**Service tested**

## So geht Service heute

[ **Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen** ]

Theoretisch müsste hier eine epische Abhandlung zum Thema Service stehen, doch wir wollen Sie ja nicht langweilen. Praktisch haben wir unseren Kundenservice vom TÜV Saarland prüfen lassen und mit der Note 1,6 ein hervorragendes Gesamtergebnis erzielt. Freuen Sie sich mit uns und profitieren Sie vom besten Preis-Leistungsverhältnis und erstklassigem Service.

Qualität mit Brief und Siegel! Wir versprechen nur das, was wir auch halten können.

 **dentaltrade**<sup>®</sup>  
...faire Leistung, faire Preise



freecall: (0800) 247 147-1  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)







## 5 Tipps für den Umgang mit aggressiven Menschen

- 1. Behalten Sie Ihre heitere Gelassenheit.** Lassen Sie sich auf keinen Fall von negativen Stimmungen anstecken. Sie benötigen einen Puffer, um die Aggressionen abzufedern.
- 2. Hören Sie sichtbar zu.** Ihr Augenkontakt ist wichtig. Schauen Sie aber nicht zu lange in die Augen, sondern konzentrieren Sie sich stärker auf den Mund des Gesprächspartners.
- 3. Stimmen Sie bedingt zu.** Die bedingte Zustimmung ist kein absolutes Rechtgeben, sondern eher ein Verständnis für die Gründe des anderen.
- 4. Fragen Sie.** Wer fragt, führt das Gespräch. Fragen ist ein Zeichen innerer Stärke!
- 5. Finden Sie Gemeinsamkeiten.** Ist die Atmosphäre wieder entspannt, findet man in der Regel genügend Punkte, die man gemeinsam erreichen will und kann.

seine Ziele zu erreichen. Er will jedem durch seine Aktionen beweisen, wer er ist und was er kann. Er versucht, sich durchzusetzen, ohne Rücksicht auf Verluste. Trifft er dabei auf einen anderen Aggressiven, beginnt meist der Krieg, fliegen die Fetzen.

Es ist gut zu wissen, dass hinter der Aggression die verschiedensten Formen von Kontaktschwäche stehen. Darum entwickelt sich der Aggressive nicht zum Mitmenschen, sondern zum Gegenmenschen. Würde man die Gehirnströme eines aggressiven Menschen messen, würde man feststellen, dass er sich dauernd im Beta-Zustand befindet, mit einem entsprechend hohen Adrenalin Spiegel. Da wir die Menschen so akzeptieren müssen, wie sie sind, stellt sich die Frage, wie wir mit einem aggressiven Menschen umgehen, wie wir ihn behandeln. Da wir immer wieder auf aggressive Menschen stoßen, wäre es am besten, sich ein gutes Verhaltensmuster zu schaffen, auf das man sich verlassen kann. Zunächst einmal besteht für uns nicht der geringste Grund, uns einschüchtern zu lassen oder uns selbst in den Beta-Zustand zu begeben. Gerade im Angesicht eines Aggressiven

heißt es, ruhig, gelassen und mutig zu bleiben. Folgendes Verhalten hat sich immer wieder bewährt:

### Widerstände abbauen

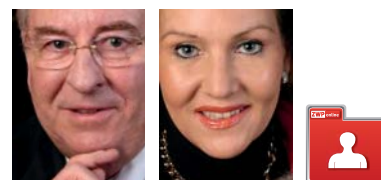
Erfolgreich sind wir nur, wenn wir gelernt haben, positiv zu reagieren. Kann man aber auf Angriffe positiv reagieren? Die meisten Aggressionen und Widerstände werden ja nur dadurch stark, dass wir gegen sie anrennen. Widerstände entstehen immer dann, wenn man beurteilt oder verurteilt, in Opposition geht oder nicht genügend Abstand bewahrt. Der erfolgreiche Mensch sollte ein Meister sein in der Kunst, Widerstände und Vorurteile abzubauen. Denn Widerstände erschweren das Leben, Widerstände sind wie Bleischuhe auf unserem Wege. Darum sollten wir nicht gegen andere kämpfen, sondern gemeinsam versuchen, Ziele zu erreichen. Wie viel Kraft und wie viel Energie könnten wir damit sparen. Ohne Mehraufwand würden wir sehr viel höhere Ziele erreichen, da wir einfach effizienter wären. Warum also kämpfen, wenn es auch anders geht! Wir kämpfen nicht, wir bringen Nutzen. Und wer anderen Nutzen

bringt, kann sich ohne Aggressionen durchsetzen. Persönlichkeiten überzeugen:

- durch Charisma statt durch Härte,
- durch Interesse statt durch Ablehnung,
- durch Liebe statt durch Dominanz.

Wissen Menschen, wie man den eigenen Stress langfristig reduziert und mit akutem Stress besser umgeht, haben Aggressionen – eigene wie auch die von anderen Menschen – keine Chance. Genauso gelingt es, auch schwierige Tage in der Zahnarztpraxis gemeinsam erfolgreich zu meistern.

## autoren.



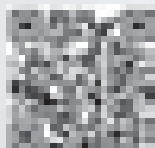
**Nikolaus B. Enkelmann** ist seit vielen Jahren einer der bedeutendsten Motivations- und Erfolgstrainer im deutschsprachigen Raum. Als erster führte er das Mentale Training im Spitzensport ein. Über 1 Million Ärzte, Top-Manager und Angehörige verschiedenster Branchen verdanken der Enkelmann-Methode Selbstbewusstsein, Ausgeglichenheit, Konzentrationskraft und damit letztendlich ihren Erfolg. Gemeinsam mit Tochter **Dr. Claudia Enkelmann** führt er das Institut Enkelmann ([www.enkelmann.de](http://www.enkelmann.de)) in Königstein. Sie hat Psychologie und Soziologie studiert, trainiert seit vielen Jahren erfolgreich Persönlichkeiten aus Vertrieb, Politik und Wirtschaft und zählt zu den renommiertesten Rednerinnen im deutschsprachigen Raum.

## kontakt.

### Enkelmann-Institut

Altkönigstr. 38c  
61462 Königstein im Taunus  
Tel.: 0 61 74/39 80  
E-Mail: [info@enkelmann.de](mailto:info@enkelmann.de)  
[www.enkelmann.de](http://www.enkelmann.de)

# SINIUS. Die neue Effizienz-Klasse.



Holen Sie sich  
SINIUS auf  
Ihr Smartphone.

Effizienz und Klasse. Sie spüren, dass bei SINIUS einfach alles stimmt. Die neueste Touchscreen-Technologie führt Sie von Anfang an intuitiv durch all Ihre Behandlungen. Das innovative Hygienekonzept gibt Ihnen Sicherheit, täglich aufs

Neue. Stellen Sie sich jetzt Ihre neue Effizienz-Klasse zusammen. Ganz nach Wunsch. Ab sofort im Handel. Mit attraktiven Preis-Leistungs-Paketen. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

The Dental Company

sirona.

Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft – Teil 1

# Flexibler Einstieg in eine etablierte Praxis

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Immer mehr junge Zahnärzte gründen eine Berufsausübungsgemeinschaft mit einem oder mehreren Kollegen. Vor dem Hintergrund des stark liberalisierten Gesundheitsmarktes bietet diese Kooperationsform den beteiligten Zahnärzten nämlich zahlreiche fachliche, organisatorische und wirtschaftliche Vorteile gegenüber der bislang vorherrschenden Niederlassung in einer Einzelpraxis. Am Beispiel von insgesamt fünf Gründungsfällen erläutert Steuerberater Professor Bischoff aus Köln in dieser und den nächsten vier Ausgaben von ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis steuerliche und wirtschaftliche Aspekte.



***Ob die Berufsausübungsgemeinschaft schließlich die in sie gesetzten Hoffnungen erfüllt, hängt nicht zuletzt davon ab, wie gut die künftigen Praxiskollegen und ihre Vorstellungen von guter Praxisführung zueinander passen. Der weise Ratschlag: „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ – trifft auch auf die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft zu.***

**S**eit Kurzem ist Dr. Karin B. in einer mittelgroßen Stadt in Nordrhein-Westfalen niedergelassen. Die Zahnärztin arbeitet 24 Stunden pro Woche. In zwei bis drei Jahren, sobald ihre Kinder aus dem Größten raus sind, will die 37-Jährige aufstocken. Das trifft sich wunderbar, denn genau ab diesem Zeitpunkt plant der Praxiskollege Dr. Stefan K. seinen Ruhestand. Die beiden haben sich vor acht Monaten zu einer Berufsausübungsgemeinschaft zusammengetan. Eine Gemeinschaft auf Zeit, die beide

vor allem wegen der zeitlichen Entlastung eingegangen sind und schätzen. Danach wird sich Dr. Karin B. überlegen, ob sie die Praxis alleine übernehmen oder sie zusammen mit einem/-er anderen Berufskollegen/-in weiterführen möchte.

#### **Kostensenkungspotenziale**

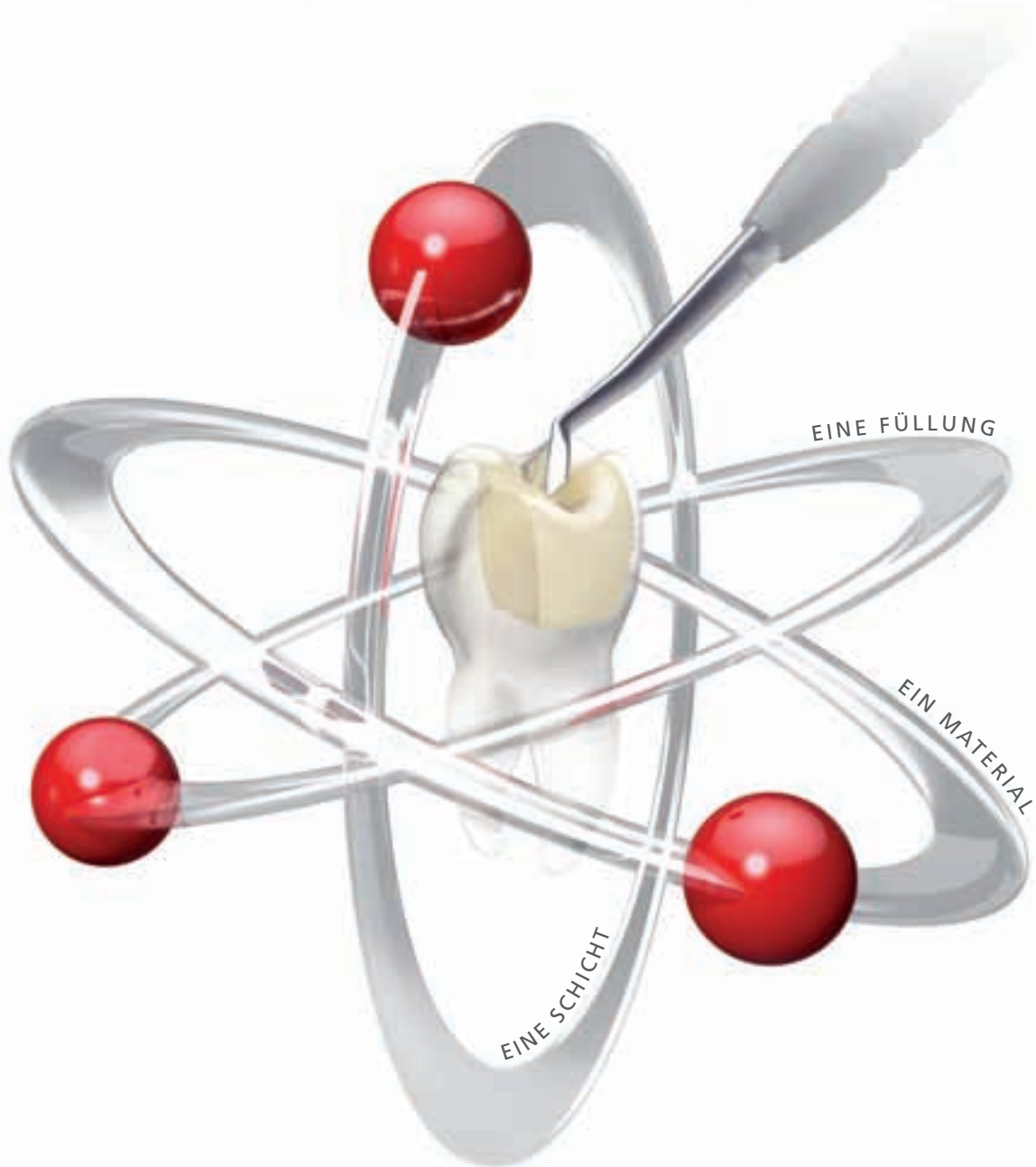
Dieser Weg ist heute für eine junge Zahnärztin wie Dr. Karin B. nicht untypisch. Noch gründen viele Zahnärzte eine Existenz üblicherweise, indem sie die Einzelpraxis eines anderen Zahn-

arztes übernehmen. Doch gerade jüngere Zahnärzte präferieren immer häufiger Berufsausübungsgemeinschaften. Dies ergab eine aktuelle Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) und der APO Bank. Danach ist die zu erwartende Kostenersparnis der wichtigste Anreiz für Zahnärzte, sich zu einer Berufsausübungsgemeinschaft zusammenzuschließen. Gerade kostspielige Anschaffungen wie etwa eine Chairside CAD/CAM-Einheit oder auch ein Laser-Kombinationssystem amortisieren sich oft erst, wenn ein zweiter



# Tetric EvoCeram® Bulk Fill

Das Bulk-Composite ohne Kompromisse



## Die neue Effizienz im Seitenzahnbereich:

- 1 Füllung: Füllen und Modellieren ohne Deckschicht
- 1 Material: Optimal adaptierbar dank geschmeidiger Konsistenz
- 1 Schicht: Effiziente Füllung dank 4mm Bulk-Technik



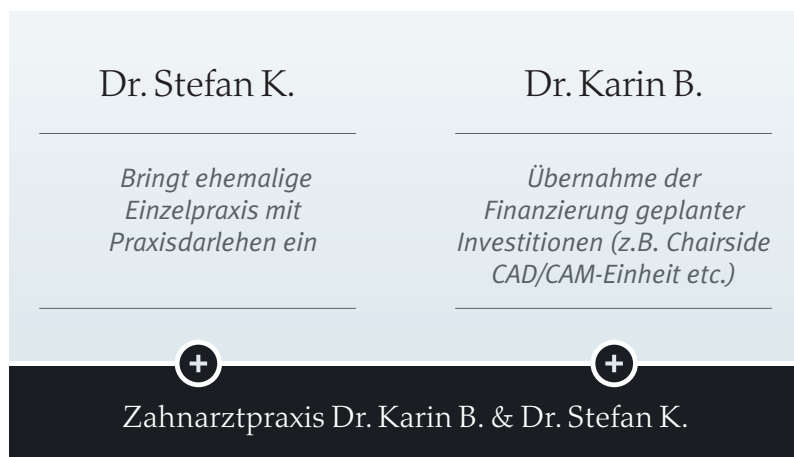
Tetric EvoCeram® Bulk Fill

[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2 | D-73479 Ellwangen | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26 | [info@ivoclarvivadent.de](mailto:info@ivoclarvivadent.de)

**ivoclar**  
**vivadent**  
passion vision innovation



Zahnarzt in die Praxis einsteigt. Auch verteilen sich Miete, Kosten für Gehalt und Lohnnebenkosten für die Rezeptionskraft sowie Investitionen nicht mehr nur auf einen, sondern auf zwei Behandler und damit auf mehr Behandlungsstunden. Dadurch sinken die Kosten pro Behandlungsstunde deutlich. Während sich in Dr. Stefan K.'s

vorheriger Einzelpraxis die Kosten ohne Laborkosten, Material und Factoring auf 164.260 Euro beliefen, scheinen die Kosten in der gemeinsamen Praxis mit 260.740 Euro jährlich auf den ersten Blick deutlich höher zu liegen. Dafür jedoch kostet die Behandlungsstunde die neue Berufsausübungsgemeinschaft nur noch 105,22 Euro statt

der zuvor für Dr. Stefan K. allein veranschlagten 121,74 Euro – trotz der zusätzlichen Behandlungseinheit und einer weiteren Stuhlassistenz.

### Mehr Patientenorientierung

Neben den Kostenvorteilen gibt es aber noch mehr gute Gründe, die für die Berufsausübungsgemeinschaft sprechen. So fällt es Zahnärzten im Team leichter, ihren Patienten attraktive Praxisöffnungszeiten etwa am Abend oder Wochenende anzubieten. In einer Berufsausübungsgemeinschaft ist das mit einfachen Schichtbetriebsmodellen leichter möglich als in Einzelpraxen. Außerdem können sie sich in der Berufsausübungsgemeinschaft stärker ihren fachlichen Neigungen entsprechend spezialisieren. Dr. Karin B. etwa hat auch beruflich einen guten Draht zu Kindern und bringt einige Erfahrung und gute Kenntnisse in der Kinderzahnheilkunde mit, während der bisherige Alleininhaber der Praxis, Dr. Stefan K., seinen Schwerpunkt in der hochwertigen ästhetischen prothetischen Versorgung sieht. Bei der jungen Zahnärztin sorgt die Spezialisierung für mehr Arbeitszufriedenheit und Know-how-Zuwachs. Der Praxis erschließt sie außerdem eine neue Patientengruppe: junge Familien.

### Erforderliche Standortanalyse

Die Rechnung geht natürlich nur auf, wenn in der Praxis entweder bereits genug für einen zweiten Zahnarzt zu tun ist oder die Praxis in einem Umfeld liegt, in dem schnell genügend neue Patienten den Weg in die Praxis finden. Daher sollten Zahnärzte, wie jeder Unternehmer, vor der Gründung den möglichen Standort ihrer Berufsausübungsgemeinschaft gründlich analysieren. Insgesamt nämlich ist die Bevölkerung statistisch betrachtet bereits ausreichend mit zahnärztlichen Dienstleistungen versorgt, rechnet der Verbund von Genossenschaftsbanken in seinem VR-Gründungskonzept (VR = Volks- und Raiffeisenbanken) für Zahnarztpraxen vor: 1.250 Einwohner kommen im Schnitt auf jeden behandelnden Zahnarzt und 1.475 Einwohner auf jede Zahnarztpraxis. Am schärfsten sei die Konkurrenz der Zahnärzte in Groß- und Universitätsstädten.

ANZEIGE

## UMSATZ STEIGERN

# Patientengespräch+

Ihre Praxis ist in wirtschaftliche Schieflage geraten? Wir bringen Sie wieder auf Erfolgskurs. Die Kock und Voeste GmbH steht für Ihre Existenzsicherung und ist bundesweit mit über 6.000 erfolgreichen Mandaten Marktführer der Existenzberater für Heilberufler. Wir sind für Sie da, wenn es heißt, Ihre Praxis auf Erfolgskurs zu bringen oder zu halten. Einfach, ertragreich und erschwinglich. Von der Gründung bis zur gegliückten Abgabe. Setzen Sie auf uns, zum Beispiel, wenn Sie Ihren Praxisumsatz steigern wollen. Das "Erfolgreiche Patientengespräch" ist nicht ohne Grund eines unserer meistgebuchten Seminare. Wir freuen uns darauf, Ihnen helfen zu können.

Weitere Informationen auf: [www.kockundvoeste.de](http://www.kockundvoeste.de)

**Kock & Voeste**  
Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

### Stimmt die Chemie?

Ob die Berufsausübungsgemeinschaft schließlich die in sie gesetzten Hoffnungen erfüllt, hängt nicht zuletzt davon ab, wie gut die künftigen Praxiskollegen und ihre Vorstellungen von guter Praxisführung zueinander passen. Der weise Ratschlag: „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ – trifft auch auf die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft zu.

Bei Dr. Karin B. und Dr. Stefan K. läuft es glatt – sie harmonisieren. Dass sie sich mit ihrem erfahrenen Praxiskollegen praktisch im Vorbeigehen fachlich austauschen kann, schätzt Dr. Karin B. sehr. Und während ihr an dem schleichenden Übergang in die Selbstständigkeit gefällt, dass sie genug Zeit für ihre junge Familie hat, beruhigt Stefan K. sein allmählicher Ausstieg aus dem Berufsleben, da die Praxis nun auch dann übergangslos besetzt ist, wenn er mal überraschend erkranken sollte ...

### Steuerlich klug investieren

Nicht zuletzt kann Dr. Stefan K. durch den Einstieg der jungen Kollegin seinen Patienten eine modernere Praxis bieten: Seine junge Praxiskollegin stemmt die Finanzierung einiger Investitionen, wie zum Beispiel die Neuanschaffung des Chairside CAD/CAM-Geräts. Mit dem hatte Dr. Stefan K. zuvor seit Jahren geliebäugelt. Doch die Zeit bis zum Ruhestand schien ihm zu kurz, und das Geld für die Investition hatte er auch nicht auf der hohen Kante. Nun finanziert seine junge Praxiskollegin die Investition persönlich – als Kaufpreis für den Praxisanteil, und er wird Miteigentümer.

Damit hat sie sich an der Praxis wesentlich beteiligt. Dass diese Zahlungen direkt in die Praxis erfolgten und nicht als Kaufpreis an Dr. Stefan K., war für ihn sehr vorteilhaft (siehe Grafik), denn er konnte – dank der klugen Gestaltung der Einbringung und des Gesellschafts- und Einbringungsvertrages – eine Steuerneutralität erreichen. Das heißt, die Zahlung seiner Kollegin führte in diesem Falle zu keiner steuerlichen Belastung beim Eintritt.

Dass dies eine Menge wert ist, weiß Dr. Karin B. aus der vorherigen Erfahrung ihrer Studienfreundin und ihres neuen Praxiskollegen. Die Freundin

hatte das Geld für den Eintritt in ihre neu gegründete Berufsausübungsgemeinschaft direkt auf das Privatkonto des bisherigen Praxisinhabers gezahlt. Einige Monate später forderte das Finanzamt von ihm fast die Hälfte vom Kaufpreis als Einkommensteuer. Um dies zu vermeiden, bedarf es einer fundierten steuerlichen und rechtlichen Beratung des Eintritts bzw. bei der Gründung von Berufsausübungsgemeinschaften.

Ein weiterer Vorteil dieser Konstellation ist die echte vermögensmäßige Beteiligung von Frau Dr. Karin B. an der Berufsausübungsgemeinschaft. Denn diese erspart den beiden Zahnärzten Diskussionen, wie sie sich aus dem Urteil vom 23.06.2010 des Bundessozialgerichts (Az. B6KA7/09R) ergeben können. Dass dadurch der Zusammenschluss deutlich verbindlicher wird, ist von beiden Seiten so gewollt.

### Ausblick

Im nächsten Beitrag geht es um die Kollegen Dr. Lothar M., Dr. Jürgen S. und Dr. Jörg B., die sich in Form einer Bargründung zu einer Berufsausübungsgemeinschaft zusammenschließen.



## kontakt.



### Prof. Dr. Johannes-Georg Bischoff

Theodor-Heuss-Ring 26

50668 Köln

Tel.: 02 21/91 28 40-0

Fax: 02 21/91 28 40-40

E-Mail: [info@bischoffundpartner.de](mailto:info@bischoffundpartner.de)

[www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)



### Blue Line HM-Bohrer

- extrem scharf und lauffähig
- mit Querhieb für mehr Behandlungskomfort
- 8 Schneiden bei allen Durchmessern
- bruchstabil und wirtschaftlich
- gefertigt aus einem Stück Hartmetall
- Winkelstückerschaft 204 = 22 mm
- Winkelstückerschaft lang 205 = 26 mm
- FGL-Schaft 315 = 21 mm



### Prophy Color Brush

Prophylaxe-Bürsten in drei verschiedenen Abrasionsgraden. Die hochwertige, flexible Synthetikfaser schont Zahnschmelz, Dentin und Gingivarand. Wahlweise mit Winkelstück-Schaft 204 oder Screw-In.

Infos unter: **Tel. (08504) 9117-15**  
**Fax (08504) 9117-90**  
[www.acurata.de](http://www.acurata.de)



Praxiserfolg – Teil 1

# Modernes Controlling wird immer wichtiger

| Christian Henrici

Im Wartezimmer reiht sich Patient an Patient, das Telefon an der Anmeldung klingelt im Minutentakt. Dazwischen huschen die Helferinnen im Eiltempo zwischen Empfang und Behandlungsraum hin und her. Der Alltag in Deutschlands Zahnarztpraxen ist stressig. Derart geschäftiges Treiben spricht aber zumindest für steigende Umsätze, oder? Die Antwort fällt oft überraschend aus. Ein voller Terminkalender ist schon lange kein Garant mehr für den wirtschaftlichen Erfolg einer Zahnarztpraxis.

Eine erfolgreiche Praxisführung basiert heute im Wesentlichen auf drei Voraussetzungen: auf zahnmedizinisch fachlicher Kompetenz, betriebswirtschaftlich stimmigen Honoraren und der Realisierung des Honoraranspruchs im Rahmen der geltenden Gesetze und Verordnungen. Eine zunehmende Herausforderung für den Zahnarzt besteht darin, eine präventionsorientierte und qualitativ hochwertige Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde mit einer leistungsorientierten Honorierung in Einklang zu bringen. Dazu muss er nicht nur über fachliches Know-how verfügen, sondern auch seine betriebswirtschaftlichen Praxiskennzahlen kennen. Denn nur diese geben Auskunft über die Tragfähigkeit seiner Praxis.

Als Unternehmer ist jeder Zahnarzt auf verlässliches Zahlenmaterial angewiesen. Einen Anhaltspunkt geben zum Beispiel wissenschaftlich validierte und betriebswirtschaftlich ermittelte Richtwerte, die sich auf eine durchschnittliche Musterpraxis beziehen. Danach liegt der Minutenhonorarsatz einer deutschen Musterpraxis heute bei 3,58 Euro. Laut eines von der Bundeszahnärztekammer beauftragten Gutachtens muss ein Zahnarzt



Christian Henrici

mindestens 202,75 Euro pro Praxisstunde erwirtschaften, um erfolgreich zu arbeiten. Je nach Praxisgröße, Ausstattung und Leistungsspektrum kann dieser Wert jedoch stark schwanken. Ob eine Praxis „auf Kurs“ ist oder von diesem Richtwert abweicht, muss der Inhaber daher immer individuell ermitteln.

Erst die Prüfung der Kennzahlen – also modernes „Controlling“ – bringt Stärken, Schwächen und Verbesserungspotenzial ans Licht. „Controlling“ ist der Fachbegriff für diese Art der Analyse. Im Klartext bedeutet das: Der

Chef eines Betriebs legt wirtschaftliche Ziele fest, leitet konkrete Maßnahmen ein, um diese umzusetzen, und überprüft, ob sie eingehalten werden. Es geht hierbei nicht darum, kurzfristig Löcher zu stopfen, sondern die Praxis auf lange Sicht zum Erfolg zu führen. Die Fragen, die sich unternehmerisch tätige Zahnmediziner dabei stellen müssen, sind vielfältig: Ist mein Terminbuch richtig ausgelastet? Welche Leistungen sind rentabel? Wie hoch muss der Stundenumsatz sein, damit meine Praxis tragfähig ist? Das klingt nach jeder Menge Statistik und vor allem nach Mehraufwand. Viele Zahnärzte fürchten, dass sie dadurch weitere, kostbare Behandlungszeit am Stuhl einbüßen.

Dabei existieren innerhalb des Controllings einfache Mechanismen, die mit wenig Aufwand viel Information liefern. Zum Beispiel die Tagesanalyse, eine Funktion im Controlling, die es dem Arzt ermöglicht, mit einem Mausklick zu überprüfen, ob Terminplanung, Abrechnung und Umsätze am Ende des Tages stimmen. „Oft wissen Zahnärzte nicht, dass sie bereits über das erforderliche Zahlenmaterial verfügen“, erklärt Kathrin Sonka, geprüfte Zahnarztberaterin. „Wer zum Beispiel papierlos seine Patientenkartei verwal-

tet, arbeitet bereits mit einem elektronischen Terminbuch, oder dokumentiert Informationen wie Zeitdauer und Honorar für eine medizinische Behandlung", so die Betriebswirtin.

Durch modernes Controlling besteht die Möglichkeit, diese Werte mit dem angestrebten „Soll-Wert“ am Ende eines jeden Arbeitstages zu vergleichen. Wichtig sind dabei die Faktoren „Zeitplanung“ und „Honorierung der Leistungen“. Je nachdem, ob der Zahnmediziner bei einer Behandlung nicht nur gut, sondern auch mit einem sinnvollen Zeitmanagement arbeitet, fällt auch sein Stundenumsatz aus. „In der Tagesanalyse sieht der Arzt beispielsweise, ob der Zeitaufwand für eine bestimmte Behandlung größer als geplant war, ob er häufiger Leerläufe im Terminplan hat und welche Behandlungsarten besonders lukrativ sind“, so Kathrin Sonka.

Er erkennt so die genauen Gründe für Abweichungen und kann frühzeitig gegensteuern. „Diese täglichen Kontrollen bieten dem Arzt eine transparente Sicht auf seine wichtigsten Kennzahlen und geben ihm Sicherheit“, betont sie. Gute Aussichten also für Zahnärzte – denn mit modernen Controlling-Tools können sie die gewonnene Zeit genau dort investieren, wo sie am wichtigsten ist – am Behandlungsstuhl. Wie Controlling darüber hinaus helfen kann, die Entwicklung der eigenen Praxis aktiv mit zu gestalten, behandeln die weiteren Teile der Controlling-Reihe.

## info.

Die OPTI Zahnarztberatung GmbH ist eine softwarenahe Beratungsgesellschaft, die sich auf Organisation, Betriebswirtschaft sowie Führung & Personal in der Zahnarztpraxis spezialisiert hat. OPTI betreut deutschlandweit über 350 Zahnarztpraxen pro Jahr und bietet außerdem hoch qualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

## kontakt.

### OPTI Zahnarztberatung GmbH

Christian Henrici

Vogelsang 1

24351 Damp

Tel.: 0 43 52/95 67 95

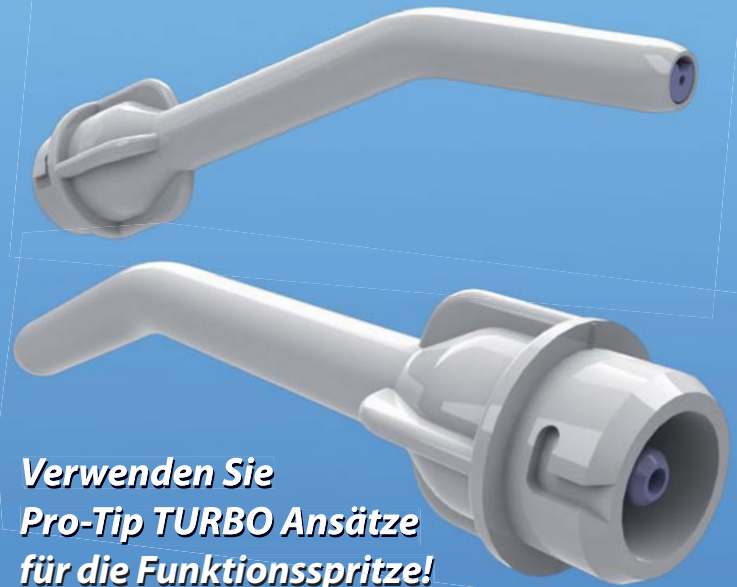
Fax: 0 43 52/95 67 94

E-Mail: [henrici@opti-zahnarztberatung.de](mailto:henrici@opti-zahnarztberatung.de)

[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)



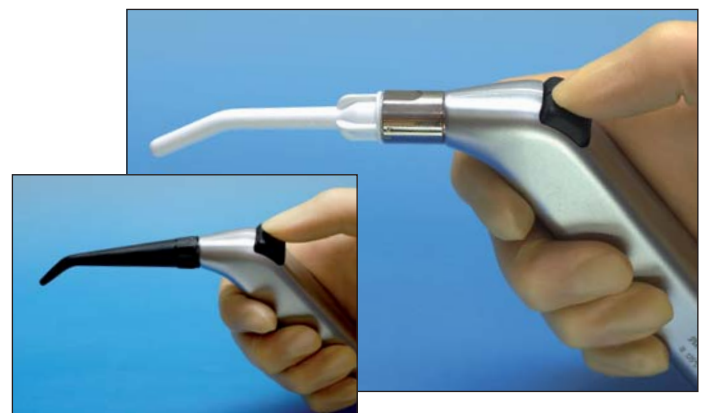
## ✓ RKI-Hygienerichtlinien



### Verwenden Sie Pro-Tip TURBO Ansätze für die Funktionsspritze!

Die RKI-Richtlinien fordern einen hygienisch einwandfreien Spritzenansatz für jeden Patienten:

Pro-Tips sind hygienische Einwegansätze für fast jede Funktionsspritze, die mittels eines Adapters einfach und schnell an die Funktionsspritze angebracht werden.



### PRO-TIP TURBOs gewährleisten:

- Einfache und endgültige Beseitigung des Infektionsrisikos
- Leichte Montage
- Hervorragenden Zugang dank abgewinkeltem Design
- Beste Funktionalität
- Optimale Luft- /Wassertrennung durch 2-Kanal-System
- Sicheren Halt auf dem Adapter dank Bajonettverschluss
- Kosten- und Zeitersparnis, da die aufwendige Aufbereitung entfällt

**LOSER & CO**

*öfter mal was Gutes...*



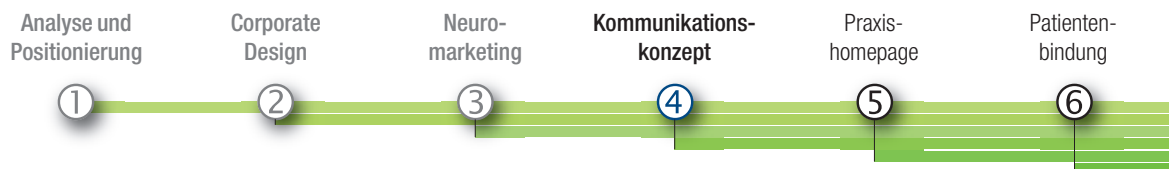
LOSER & CO GMBH • VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN  
BENZSTRASSE 1c, D-51381 LEVERKUSEN  
TEL.: +49 (0) 21 71/70 66 70 • FAX: +49 (0) 21 71/70 66 66  
[www.loser.de](http://www.loser.de) • [info@loser.de](mailto:info@loser.de)

# Verzahnter Kommunikationsmix

| Alexandra Rebernic



Das konzeptionelle Gerüst Ihrer Praxismarke steht. Nun geht es darum, konkrete Maßnahmen auszuarbeiten, damit die Botschaften die Praxiskunden gezielt erreichen und nicht unkoordiniert und inkonsistent verlaufen. Dafür benötigt es einer detaillierten strategischen Kommunikationsplanung, die exakt definiert, welche Maßnahmen für welche Zielgruppe wie und wann eingesetzt werden.



**K**ommunikation schafft Image und Vertrauen, informiert und unterstützt die Entscheidungsfindung des Patienten für eine Praxis oder Leistung. Das sehen 50 Prozent der niedergelassenen Ärzte genauso, denn sie halten Praxismarketingmaßnahmen für wichtig. Das ergibt die aktuelle Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt 2010“. Interessant ist jedoch, dass nur rund 22,4 Prozent ein eigenes Budget für Praxismarketing definieren. Dies zeigt, dass die Wichtigkeit der Marketingmaßnahmen nicht zwingend mit gezielten Maßnahmen gekoppelt ist. Denn die Voraussetzung für eine Kommunikationsplanung ist neben den definierten Kommunikationszielen ein festgelegtes Budget.

## Strategische Planung

Strategisch geplante Kommunikationsmaßnahmen sichern den Erfolg. Und noch viel wichtiger: Einheitliche und vernetzte Kommunikation verankert das Image und Bewusstsein für die Praxismarke nachhaltig. Bevor Sie mit der Planung der konkreten Aktionen beginnen, sollten Sie die bisher bereits

durchgeführten Maßnahmen näher betrachten: Welche Botschaften wurden kommuniziert? Welche Aktionen waren erfolgreich? Welche Medien wurden belegt?

## Ganzheitliche Markenerlebniskette

Im nächsten Schritt müssen entsprechend den Zielgruppen die richtigen Markenkantaktepunkte gewählt und die Botschaft muss definiert werden. Keine Kommunikationsmaßnahme darf separat betrachtet werden. Die Markenerlebniskette muss ganzheitlich optimiert werden, sodass alle Maßnahmen auf ein Markenkonto einzahlen. So kann eine starke Praxismarke entstehen, der die Patienten vertrauen und die eindeutig und verständlich ist. Die Botschaft und die Zielgruppe bestimmen die Auswahl der Kommunikationskanäle. Besonders effizient ist ein Mix, bei dem alle Maßnahmen optimal verzahnt sind: von klassischen Kommunikationsmitteln wie Praxibroschüren und PR-Aktivitäten über neue Medien wie Internet und Social Web bis hin zu Kundenbindungsmaßnahmen wie Magazine und Mailings. In einem Budgetplan werden alle an-

fallenden Kosten zusammengestellt und der Zeitplan legt fest, zu welchem Zeitpunkt welche Aktion umgesetzt wird.

## Sichtbar und erlebbar machen

Die strategische Planung ist die Basis für die nachfolgende kreative Arbeit. Die festgelegte Botschaft wird nun in Bilder und Texte umgesetzt. Dabei werden prägnante Schlüsselbilder mit einem hohen Wiedererkennungswert entwickelt, die sich nachhaltig in den Köpfen der Praxiskunden etablieren, da sie sich durch alle Kommunikationsmittel konsistent durchziehen. Inszenieren Sie Ihre Praxismarke auf allen relevanten Kommunikationskanälen und erreichen Sie dadurch maximale Markenkantakte und eine schnelle Marktdurchdringung.

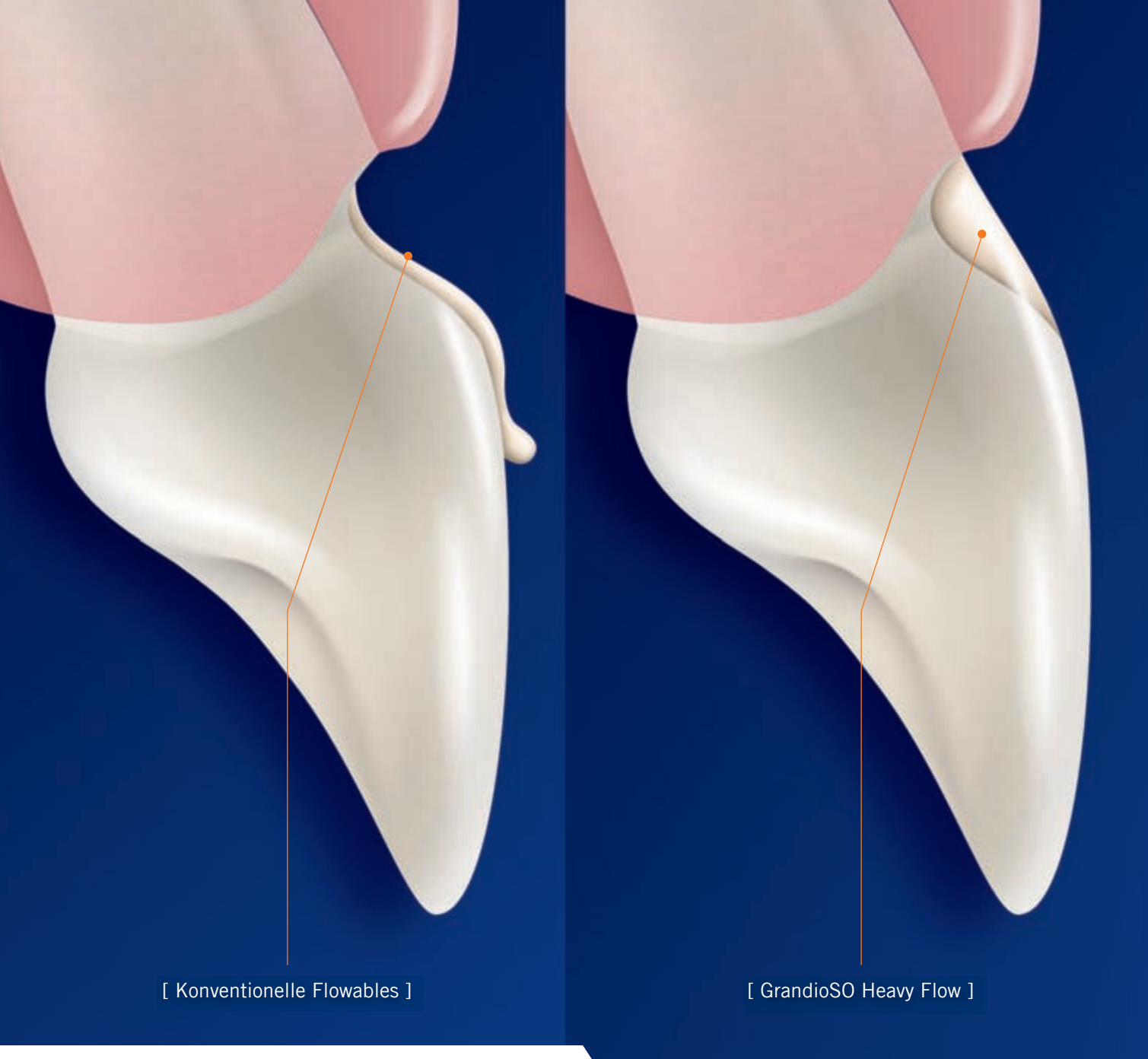
## kontakt.

### Whitebrands

### Emotionale Praxismarken by Subito advertising GmbH

Eichenweg 17  
63683 Ortenberg  
www.whitebrands.de





[ Konventionelle Flowables ]

[ GrandioSO Heavy Flow ]

## DAS FLOW-COMPOSITE FÜR ALLE KAVITÄTENKLASSEN

### Höchster Füllstoffgehalt von 83 Gew. %

- Bessere physikalische Eigenschaften als diverse stopfbare Composites
- Auch für kaulasttragende Füllungen geeignet

### Ideale Standfestigkeit

- Präzise, überschussfreie Dosierung
- Einfache Füllung von Zahnhalskavitäten, Unterschnitten etc.

### Erstklassige Ästhetik

- 12 Farben, inklusive neuer Farbe <sup>VC</sup>A5 für zervikale Füllungen
- Sehr gute Polierbarkeit und dauerhafter Glanz

**GrandioSO**  
*Heavy Flow*



# Was Wurzelbehandlung mit Praxismarketing zu tun hat

| Stephan F. Kock, Thomas Voeste

Endodontie ist weit mehr als Wowereits „Kunst der Wurzelbehandlung“<sup>1</sup>. Endodontie ist, medizinisch wie unternehmerisch gut durchgeführt, die unbezahlbare, lebenslange Visitenkarte des Zahnarztes mit unbeschränkter Auflage und damit ein bislang völlig unterschätztes Marketing-Tool für die Zahnarztpraxis.

**K**aum eine Behandlung im Patientenstuhl wird öfter wiederholt, kaum eine Behandlung dauert länger, kaum eine Behandlung nervt den Patienten mehr. Immer wieder und wieder muss er zum Zahnarzt wegen ein und derselben Sache. Oft ist dies kaum verständlich für die Patienten, die Schmerzen bleiben, der Zahn soll ja erhalten bleiben, Frontzahn noch dazu – und lebendig. Nicht selten ist leider die ganze Mühe schließlich vergebens. Die Sehnsucht des Patienten nach Schmerzfreiheit wächst ins Unermessliche und es bleibt einzig die WSR. Der medizinisch völlig unwissende Patient denkt jetzt: „Endlich Wurzelresektion. Geschafft. Endlich hat die Prozedur und der Schmerz ein Ende.“

Und eben doch nicht: Der gute, alte, weiße Lebensabschnittsbegleiter ist nicht totzukriegen und pocht noch immer. Was würden Sie an der Stelle dieses Patienten machen? Stillschweigend Nibelungentreue schwören und noch mal in den selben Patientenstuhl, in die selbe Praxis, zum selben Zahnarzt und kein Ende der Qualen ist in Sicht? Wetten, dass Sie da nie wieder hingehen würden? Sie würden es wohl möglich auch Kollegen, Freunden und Ihrer Lebenspartnerin erzählen und all diese

Personen haben wiederum Bekannte und Freunde und tragen diese Informationen weiter. Ein guter Arzt ist ein genauso gutes Gesprächsthema wie ein schlechter Arzt. Und so rollt die Negativ-PR-Lawine dieser Praxis durchs Land mit der Aufschrift: „Da kannst Du nicht hingehen.“ Diesen Schaden macht kein Praxisinhaber und kein Zauberer wieder wett.

Besser, man spricht positiv von Ihnen, besser, Sie haben zufriedene Patienten. Besser, Sie haben schnelleren Heilungserfolg, kürzere Stuhlzeiten und ein gutes Image, das sich nach außen hin wie gezeigt potenziert – aber positiv. Das ist unbezahlbar und wertvoll – fast wie der Nibelungenschatz –, um im Bild zu bleiben.

Aber wie kommt man hin zu diesem Schatz? Sorgen Sie einfach für die bestmögliche Behandlung, auch und gerade, wenn private Zusatzleistungen erforderlich sind. Was würden Sie wollen bei Pulpitis-Ärger? Natürlich für Sie nur das Beste. Also warum nicht für Ihre Patienten? Hier ist schon der Start gemacht. Sie müssen voll und ganz zu den privaten Zusatzleistungen stehen. Dann sind Sie authentisch, dann sind Sie glaubhaft, und nur so können Sie erfolgreich verkaufen.

Sie haben generell Schwierigkeiten, private Zusatzleistungen zu verkaufen? Dann lesen Sie weiter. Verstanden haben Sie aber bereits: wenn nicht private Zusatzleistungen bei der Wurzelkanalbehandlung verkaufen, wann dann?

Es ist kein Geheimnis: kaum ein Wurzelkanal ist glatt und gerade wie eine Bowlingbahn. Oft ist er gekrümmt und verästelt. Und so passiert es auch dem besten Zahnarzt, dass er den Kanal nicht optimal reinigen und/oder verschließen kann. Und so nimmt der Canossagang des Patienten seinen Lauf ohne Ende. Aber halt! Es geht auch anders. Die beiden infrage kommenden privaten Zusatzleistungen, die „Phys“ und die elektrometrische Längenmessung, oder gar, wesentlich seltener, die komplett private medizinische Versorgung. Also müssen Sie mit Ihrem Patienten ein Verkaufsgespräch führen, wie ein Unternehmer oder gar wie ein Verkäufer. Welcher Praxisinhaber macht das schon gerne? Lernen Sie ab sofort diese Gespräche lieben. Es lohnt sich doppelt: monetär zum einen und für Ihr Praxisimage zum anderen.

„Ärzte müssen die sogenannten weichen Themen in der Praxisorganisation und Kommunikation genauso professionell angehen wie ihr Fachgebiet. Wer das beherrscht, ist auf dem Weg zum Erfolg. Wer das ignoriert, der verliert“, so einer, der es wissen muss, Marc Müller, Geschäftsführer der ADVISION Steuerberatungsgesellschaft mbH mit Spezialisierung auf Beratung für Heilberufe.

Für den Verkauf dieser privaten Zusatzleistungen – sowie für den Verkauf von Zuzahlerleistungen – gibt es eine erprobte und effektive Kommunikationsstrategie aus dem Hause der Kock &

1 Berlins Regierender Bürgermeister Klaus Wowereit bei Kongresseröffnung „35. Deutscher Fortbildungskongress für die Zahnmedizinische Fachangestellte“

Voeste GmbH, Marktführer der Existenzberater für Heilberufler, bei der es gilt, der oft ablehnenden Haltung von Patienten, wenn es um das liebe Geld geht, erfolgreich entgegenzutreten. Das A und O dabei ist die genaue Bedarfsermittlung und die eigene Authentizität.

Denn nur, wer sich in die Patientenperspektive hineinversetzt und hundertprozentig zu der jeweiligen privaten Zusatzleistung steht, nur der kann auch erfolgreich verkaufen. Dabei ist es ganz besonders wichtig, das jeweils individuelle Leistungsspektrum überzeugend anzubieten, ohne dabei zu viel zu reden. Spezielle, erlernbare Frage-techniken helfen dabei. Denn nur wer die richtigen Fragen stellt und wirklich zuhören kann, der kann ein Gespräch auch erfolgreich führen und lenken und last, not least zum Abschluss kommen. Genau darum geht es: verkaufen. Und wenn Sie dies gelernt und erfolgreich praktiziert haben, dann können Sie

auch diesen wohl verdienten Verdienst wieder investieren. Entdecken Sie also diesen Schatz für sich und für Ihre Patienten.



## kontakt.

### Kock & Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Stephan F. Kock  
Inhaber und Geschäftsführer  
Kantstraße 44/45, 10625 Berlin  
Tel.: 0 30/31 86 69-0  
E-Mail: info@kockundvoeste.de  
www.kockundvoeste.de

## autoren.



### Stephan F. Kock

Geschäftsführer Kock & Voeste GmbH, Studium der Theologie und Psychologie, Systemischer Coach SG, Supervisor DGSV, Berater und Trainer für Praxisführung und -kommunikation.



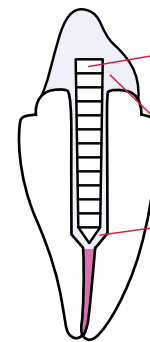
### Thomas Voeste

Geschäftsführer Kock & Voeste GmbH, Sparkassenkaufmann, Lehrbeauftragter für BWL (Universität Witten/Herdecke), Systemischer Coach SG, EFQM-Assessor. Berater und Trainer für Praxisentwicklung und Sanierungen, Existenzgründung, Abrechnung.

ANZEIGE

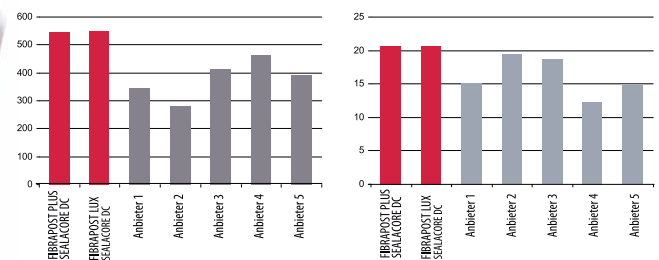
# FIBRAPOST & SEALACORE ALL-IN-ONE BUILD UP KIT

Alles was Sie brauchen für den  
einfachen und sicheren  
Stumpfaufbau



- FIBRAPOST**
- Fiberglas verstärkte Komposit-Stifte
  - Mit Retentionsrillen
  - Optimale Hafteigenschaften
  - Silanisierte Glasfasern
  - Optimierte mechanische Eigenschaften
- SEALACORE DC**
- Nanoverstärktes, selbststänzendes Bond
  - Dualhärtender Komposit zur Befestigung und zum Stumpfaufbau
  - Fließfähig

Haftwerte (links) und Biegebruchfestigkeiten (rechts) der FIBRAPOST Stifte mit Sealacore DC im Vergleich mit anderen Wurzelstiftsystemen



**Spezialangebot**  
**All-in-one build up Kit**

€ 259,-

Angebot gültig bis 30. November 2011. Preise ohne MwSt und Versand.

Info und Bestellung:

i-Dent 0700 69 69 90 90  
M&W Dental 060 42 88 00 88



Swiss quality  
dental products

# Praxiswert – es gibt keine einstimmig gebilligte Methode

| Günther Frielingsdorf

Eine Festlegung höchster Gerichte auf die Anwendung einer speziellen Methode zur Ermittlung des Praxiswerts gab es nie und wird es auch nicht geben. Der Streit um die beste anwendbare Methode wird bleiben. Aufgrund der in jedem Einzelfall eingesetzten validen Daten der IBT-Methode, die wesentliche Merkmale der modifizierten Ertragswertmethode enthält – ohne die erheblichen Schwächen dieser Methode zu übernehmen – ist voraussehbar, dass Bewertungen über beliebig einsetzbare Schätzdeterminanten auf Dauer am Markt nicht vermittelbar sind.

In seinem neuerlichen Urteil vom 9. Februar 2011 (XII ZR 40/09) vertritt der BGH zu einem konkreten Einzelfall die Meinung, dass das sogenannte modifizierte Ertragswertverfahren geeignet sei, den Wert einer freiberuflichen Kanzlei oder Praxis zu bestimmen. Dass der BGH das im vorliegenden Fall so sieht, kann man zur Kenntnis nehmen, es bedeutet aber nicht, dass damit diesem Verfahren vor marktorientierten Methoden Priorität eingeräumt würde.

Ganz im Gegenteil: Aus grundsätzlichen Erwägungen hat der BGH schon

---

Die Besonderheit der IBT-Methode besteht darin, dass sie dynamisiert aufgebaut ist, das heißt, alle speziellen Besonderheiten der Rechtsprechung, des Honorarwesens und der organisatorischen Spezifika in Detailberechnungen erfasst sind.

---

## Schätzzahlen ersetzen keine Marktwerte

Freiberufliche Einrichtungen können grundsätzlich nicht mit Methoden bewertet werden, die zur Bewertung von Handels- oder Industrieunternehmen beigezogen werden. Dazu gehört die klassische Ertragswertmethode. Die modifizierte Ertragswertmethode unterscheidet sich von der klassischen dadurch, dass ein Splitting in Goodwill und Sachwerte erfolgt, wie es schon immer von der Rechtsprechung gefordert wurde (Kombinationsverfahren, wie die IBT-Methode). Grundsätzlich haften auch der abgewandelten, sprich modifizierten Ertragswertmethode erhebliche Mängel an, die in konkreten Fällen nicht geheilt werden können. Das hängt damit zusammen, dass der Anwender des modifizierten Ertragswertverfahrens frei bestimmbare – nicht valide – Determinanten setzt, die von Anwender zu Anwender zu dramatischen Verzerrungen und diametral auseinanderdriftenden Werten führen. Genannt seien unter anderem:

- frei bestimmbarer Kapitalisierungszins
- frei bestimmbarer Risikoaufschlag
- Einsatz einer beliebigen Goodwill-Reichweite
- keine Fachspezifika.

In einem neueren Urteil des LSG BW vom 20.10.2010 (Aktenzeichen L 5 KA

immer darauf bestanden, dass Methodenvielfalt gewährleistet bleibt und dass das „im Einzelfall geeignet erscheinende Verfahren auszuwählen sei“ (BGH 13.03.78). Insoweit bleibt jede Entscheidung – auch die über die Auswahl der geeigneten Methode – immer trichterlicher Würdigung vorbehalten. Dies betont der BGH ausdrücklich auch in der neuen Entscheidung vom 09.02.2011.

Welche Methode sich im konkreten Fall anwenden lässt und inwieweit dabei valide Zahlen oder aber Schätzwerte verwendet werden, sei in den kurzen nachfolgenden Erläuterungen aufgezeigt.

ANZEIGE





1323/09) werden diese Unzulänglichkeiten äußerst differenziert problematisiert. Wegen der frei bestimmbaren, nicht als real gesehenen „Goodwill-Reichweite“ und von zwei Sachverständigen im gleichen Verfahren unterschiedlich hoch angesetzten Zinsen und Risikozuschlägen, ergaben sich im vorliegenden Verfahren nicht begründbare Abweichungen. Zitat: „Auch an dieser Stelle erweist sich die Ertragswertmethode (modifizierte) als defizitär, da die Bemessung des Rentenbarwertfaktors gleichsam auf frei bestimmbaren Größen beruht, die von erheblichem Einfluss auf die Wertberechnung sind ...“ Zwangsläufig setzt die Wertermittlung mittels eines modifizierten Ertragswertverfahrens – vorab – die Kenntnis des Sachverständigen über die Zielgröße Praxiswert voraus.

Grundsätzlich bleiben nicht ausräumbare Mängel haften, die in konkreten Fällen, und bezogen auf fachspezifische Besonderheiten freiberuflicher Einrichtungen, zumeist zu nicht nachvollziehbaren Werten führen.

#### Korrekte Werte nur auf Basis valider Marktdaten

Seit nahezu drei Jahrzehnten und in mehreren tausend Verfahren bewährt, hat sich die speziell für freiberufliche Einrichtungen entwickelte IBT-Methode (Indexierte-Basis-Teilwertmethode), die von hunderten Gerichten

regelmäßig auch in Zugewinnausgleichsverfahren abgerufen wird. Bei dieser Methode, die wesentliche Elemente der modifizierten Ertragswertmethode ohnehin enthält, wird stets auf die Besonderheiten der jeweiligen Fachrichtung, also im konkreten Fall auf zahnheilkundliche Einrichtungen abgestellt. Eine radiologische Einrichtung kann nicht mit einer Zahnarztpraxis gleichgesetzt werden.

Die Besonderheit der IBT-Methode besteht darin, dass sie dynamisiert aufgebaut ist, das heißt, alle speziellen Besonderheiten der Rechtsprechung, des Honorarwesens und der organisatorischen Spezifika in Detailberechnungen erfasst sind. Datenbanken aus drei Jahrzehnten sind verfügbar, aus denen über den Verlauf eben dieses Zeitraumes valide Daten zur Bewertung abgerufen werden können. Dazu gehören Marktwerte tausender bewerteter Einrichtungen nahezu aller Fachrichtungen, davon mehrere hundert Zahnarztpraxen bundesweit, so dass nie auf Schätzzahlen zurückgegriffen werden muss.

Im Gegensatz zu den oben dargestellten vielfältigen Manipulationsmöglichkeiten über den Einsatz beliebiger Determinanten, geht die IBT-Methode nie von nicht messbaren Faktoren aus, berücksichtigt das Preisniveau am Markt für Praxisübergaben, garantiert, dass unterschiedliche Sachverständige zum selben Wert kommen

und gewährleistet insoweit volle Übereinstimmung mit höchstrichterlichen Urteilen.

In Zusammenarbeit mit der Universität zu Köln, Lehrstuhl für Management im Gesundheitswesen, Prof. Kuntz, werden erstmals wissenschaftlich wichtige Einflussgrößen mithilfe von Marktfaktoren konkret berechenbar gemacht.

#### tipp.

Alle diesbezüglichen Einzelheiten einschließlich der historischen Entwicklung der Bewertungsmethoden bis hin zur führenden IBT-modifizierten Ertragswertmethode können abgerufen werden unter: [www.frielingsdorf-partner.de](http://www.frielingsdorf-partner.de), dort unter „Methode, Methoden allgemein“. Hier kann auch der neue Leitfaden zur „Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen sowie vergleichbaren Einrichtungen im Gesundheitswesen“ in der 14. Auflage als PDF-Variante heruntergeladen werden.

#### kontakt.

##### Günther Frielingsdorf

Frielingsdorf & Partner GbR

Kaiser-Wilhelm-Ring 50

50672 Köln

Tel.: 02 21/13 98 36-77

[www.frielingsdorf-partner.de](http://www.frielingsdorf-partner.de)



ANZEIGE

# ENDO GUT - ALLES GUT

## CHX-Endo 2%

### die Reinigungslösung von lege artis

...vermindert die Keimzahl  
und erhöht Ihren  
Hygiene-Erfolg



# Die Aufklärungspflicht bei ausländischen Patienten

| RA Guido Kraus

Immer wieder ist es Aufgabe der Gerichte, in Arzthaftungsfällen zu entscheiden, ob ein Arzt seiner Aufklärungspflicht nachgekommen ist; denn nur, wenn das der Fall ist, liegt eine wirksame Einwilligung des Patienten zum Eingriff vor. Ohne eine solche Einwilligung liegt – auch wenn der Arzt *lege artis* handelte – eine Körperverletzung im Sinne des Strafgesetzbuches vor. Aufgrund dieser Tatsache stellen sich Ärzte häufig Fragen rund um das Thema Patientenaufklärung. Im Rahmen dieses Artikels soll die Aufklärung der deutschen Sprache nicht bzw. nicht hinreichend mächtiger Patienten thematisiert werden.

Unabhängig vom sprachlichen Hintergrund eines Patienten muss die Aufklärung grundsätzlich individuell auf ihn abgestimmt sein. Nur so kann der Arzt sichergehen, dass sein Gegenüber auch verstanden hat, worüber er aufgeklärt wurde. Der Arzt muss deshalb im Aufklärungsgespräch die passenden Worte und Erklärungen finden, die sowohl objektiv als auch subjektiv auf die persönliche Situation des Patienten ausgerichtet sind. Handelt es sich bei dem Patienten beispielsweise um einen Kollegen, so darf die Aufklärung schon einmal mit dem obligatorischen Fachjargon gespickt sein, ansonsten natürlich nicht. Immer muss der Arzt sicherstellen, dass sein Gegenüber ihn verstanden hat und vollumfänglich über den Sachverhalt informiert ist. Sollten hierüber bei dem Arzt Zweifel bestehen, dann ist es seine Aufgabe, durch gezieltes Nachfragen die bestehenden Informationslücken wirkungsvoll zu schließen. Besonderes Augenmerk ist in diesem Zusammenhang auf die Aufklärung betreuter Patienten zu richten: auch hier ist das persönliche Aufklärungsgespräch sowohl mit der betreuten Person als auch mit dem Betreuer erforderlich. Eine fernmündliche Aufklärung des Betreuers auf der Basis eines versandten Informationsbogens

mit anschließender faxgebundener Zustimmung des Betreuers ist nicht *lege artis*.

Nichts anderes gilt bei fremdsprachigen Patienten. Alle Patienten sind mit der gleichen Sorgfalt aufzuklären. Gelingt der Arzt zu dem Eindruck, dass seine Ausführungen aufgrund der sprachlichen Defizite nicht verstanden werden, dann darf er die Behandlung nicht durchführen.

## Fallbeispiel

Mit Urteil vom 12.10.1989 entschied das OLG Düsseldorf über einen Fall, in dem eine Frau aus dem damaligen Jugoslawien von einem Frauenarzt sterilisiert worden war, nachdem sie eine „Einwilligungserklärung zur Sterilisation“ unterschrieben hatte. Im Nachgang zu dem Eingriff hatte sie behauptet, dass sie nicht sterilisiert werden wollte. Vielmehr sei sie nicht in der Lage gewesen, das Formblatt zu lesen, welches ihr vor der Sterilisation zu lesen gegeben worden war. In dem sich anschließenden Schadensersatzprozess war die klagende Patientin weitgehend erfolgreich. Das Oberlandesgericht entschied, dass bei der Behandlung ausländischer Patienten der Arzt eine sprachkundige Person hinzuziehen muss, sollte zu befürchten sein, dass der Patient die ärztliche Aufklärung

nicht richtig versteht. Die Gefahr von Missverständnissen muss sicher ausgeschlossen sein (vgl. OLG Düsseldorf, Urteil v. 12.10.1989 – 8 U 60/88 in NJW 1990, 771).

Die Aufklärung muss, wie auch bei deutschsprachigen Patienten, in einem Gespräch und darf nicht durch Formulare über die bevorstehende Behandlung erfolgen. Formulare bzw. Merkblätter können Aufklärungsgespräche lediglich vorbereiten und den Patienten in die Lage versetzen, Fragen zur Behandlung zu stellen bzw. als Dokumentation des Aufklärungsgesprächs dienen, niemals jedoch das persönliche Aufklärungsgespräch ersetzen (vgl. BGH, Urteil vom 15.02.2000 in MedR 2001, 42).

## Aufklärungsmöglichkeiten bei fremdsprachigen Patienten

Wie aber soll der Zahnarzt einen fremdsprachigen Patienten nun tatsächlich so aufklären, dass dessen Einwilligung in die Behandlung auch wirksam ist? Am einfachsten wäre sicher, dass Zahnarzt und Patient fließend eine gemeinsame Sprache beherrschen, wie beispielsweise Englisch. Oft genug wird jedoch das nicht der Fall sein, sodass es erforderlich ist, sich anderweitig zu helfen: z.B. können sprachkundige Angehörige des Patienten oder Praxismit-

# EINE KLASSE FÜR SICH

## EMS SWISS V-INSTRUMENTS UND V-HANDSTÜCKE SETZEN NEUEN STANDARD IN DER ZAHNSTEINENTFERNUNG

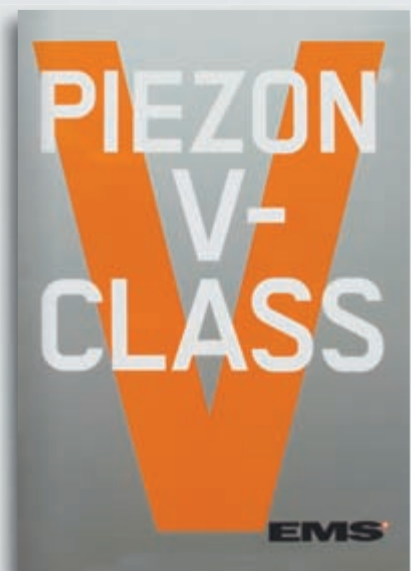
**V** wie Victory – in der Tat verhilft EMS seinen Kunden, Zahnarztpraxen weltweit, wieder mal zu blitzsauberen Siegen in der Königsdisziplin Prophylaxe.

Optimale Übertragung der Power des piezokeramischen Antriebs, schnelle Handhabung, reduzierte Abnutzung: Damit punktet die neue Piezon V-CLASS – Extrapunkte dank geschütztem konischem Design der Instrumentengewinde sowie der Sonotrode. Innovativ, einzigartig.

Die ohnehin unvergleichliche Klasse der Original Methode Piezon ist die Basis. NO PAIN-TECHNOLOGY – praktisch schmerzfreie Behandlung. Unschlagbar glatte Zahnoberflächen. Und das EMS Swiss Instrument PS, jetzt auch als V-PS – für praktisch 90 Prozent aller Anwendungen in der Zahnsteinentfernung.

### V-CLASS FÜR ALLE

Die Piezon V-CLASS ist Standard bei der neuen Generation Air-Flow Master Piezon, Piezon Master 700 und miniMaster LED – und für alle vorhandenen Einheiten bietet EMS ein Piezon V-CLASS Upgrade. Komplett, einfach.



> Alles zur konischen Form in der Broschüre oder unter [www.ems-swissquality.com](http://www.ems-swissquality.com)

Der Wettbewerb um Prophylaxepatienten und optimalen Recall-erfolg hat ein neues, kaum schlagbares Argument – V siegt!



Mehr Prophylaxe >  
[www.ems-swissquality.com](http://www.ems-swissquality.com)



arbeiterinnen für den Zahnarzt übersetzen. Notfalls ist auch an die Hinzuziehung eines anerkannten Dolmetschers zu denken. Die hierdurch anfallenden Kosten müssen nicht vom Zahnarzt übernommen werden. Weigert sich

der ausländische Patient jedoch, den Übersetzer zu bezahlen, so wird der behandelnde Arzt deswegen nicht frei von seiner Informationspflicht. Vielmehr muss die Aufklärung dann auf andere Art und Weise in verständlicher Form geschehen.

Bedient sich der Zahnarzt einer anderen Person, unabhängig davon, ob es sich um eine Praxismitarbeiterin, Angehörige oder einen anerkannten Dolmetscher handelt, muss der Patient immer der Hinzuziehung dieses Übersetzers zustimmen. Verweigert der Patient das Hinzuziehen einer sprachkundigen Person, ist von der geplanten Behandlung abzusehen.

Auch wenn der Zahnarzt sich Dritter bei der Aufklärung bedienen darf, ist eine Delegation an nichtärztliches Personal, wie zahnmedizinische Fachangestellte, zahnmedizinische Fachassistentinnen, zahnmedizinische Verwaltungsassistentinnen oder Dentalhygienikerinnen oder auch Angehörige des Patienten grundsätzlich nicht zulässig.

Eine Ausnahme vom Erfordernis der Aufklärung gilt für alle Patienten unabhängig von Herkunft oder Muttersprache: bei bewusstlosen Patienten hat der Zahnarzt bzw. die Zahnärztin diejenigen Maßnahmen durchzuführen, die im mutmaßlichen Interesse des Patienten zur Herstellung seiner oralen Gesundheit erforderlich sind. Zur Erforschung des mutmaßlichen oder wirklichen Willens des Patienten empfiehlt sich ein Gespräch mit den ihm besonders nahestehenden Personen.

Liegen keine gegenteiligen Anhaltspunkte vor, kann der Zahnarzt bzw. die Zahnärztin davon ausgehen, dass der mutmaßliche Wille des Patienten dem entspricht, was als normal und vernünftig angesehen wird. Sobald der Patient wieder in der Lage ist, seine Einwilligung zu geben, so ist diese vor der Fortsetzung der Behandlung einzuholen.

### Ausführliche Dokumentation

Hinzuweisen bleibt auf die Tatsache, dass dem Zahnarzt dringend zu raten ist, zu dokumentieren, dass der Patient die Aufklärung hinreichend verstanden hat. In obiger Entscheidung des OLG Düsseldorf führte das Gericht in Anlehnung an die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes aus: „Von einer wirksamen Einwilligung des Patienten kann nur dann ausgegangen werden, wenn der Patient weiß, worin er einwilligt. Dass dem ärztlichem Eingriff eine solche Einwilligung zugrunde gelegen hat, muss grundsätzlich der Arzt beweisen.“ Somit ist es im Falle eines Haftungsprozesses Aufgabe des Arztes zu beweisen, dass der Patient die Aufklärung verstanden und dem Eingriff zugestimmt hat. Dieser Beweis ist im Grund nur durch eine ausführliche Dokumentation des Aufklärungsgesprächs zu führen, da eine sorgfältige Dokumentation der Aufklärungsrüge des Patienten die Grundlage entzieht. Sollte der Patient expressis verbis auf eine ausführliche Aufklärung verzichten, so ist auch das zu dokumentieren.

Fehlt die Dokumentation, kann das Gericht nicht grundsätzlich schließen, dass keine Aufklärung stattgefunden hat. Wenn der Zahnarzt dem Gericht mit wesentlichen Details erklären kann, wie sich die Aufklärungssituation dargestellt hat, wird das Gericht zumindest zu der Frage des Stattfindens des Gespräches keine zu hohen Anforderungen stellen. Zur Frage des Aufklärungsinhaltes sind die Maßstäbe höher und der Beweis dürfte daher dem Zahnarzt nur schwer bzw. gar nicht gelingen.

In manchen Situationen kann eine fehlende Einwilligung als erteilt unterstellt werden. Diese Ausnahmesituation liegt immer dann vor, wenn der

#### ANZEIGE

scharf, schärfer, nxt.

**x-on nxt**

Der Röntgensensor mit ‚nxt generation‘ Bildqualität.



**orangedental**  
premium innovations



info: +49 (0) 73 51. 4 74 99. 0



Zahnarzt beweisen kann, dass der Patient dem Eingriff auch dann zugestimmt hätte, wenn er vollständig aufgeklärt worden wäre, sodass der Aufklärungsmangel folgenlos geblieben wäre. Bei dieser hypothetischen Einwilligung sind die Gesamtumstände der Behandlung, wie Schwere des Eingriffs und die hieraus resultierenden Risiken, abzuwägen. Es ist Aufgabe des Patienten nachzuweisen, dass er bei einer ordnungsgemäßen Aufklärung seine Einwilligung verweigert hätte oder jedenfalls in einen ernststen Entscheidungskonflikt geraten wäre.

### Rechtliche Konsequenzen für den Arzt

Bereits eingangs wurde darauf hingewiesen, dass bei einer fehlenden oder unvollständigen Aufklärung die Einwilligung unwirksam ist und die Behandlung eine Körperverletzung darstellt. Dies kann sowohl strafrechtliche als auch zivilrechtliche Folgen haben.

Im Bereich des Strafrechts droht dem Zahnarzt die Verurteilung zu einer Geld- oder gar Freiheitsstrafe. Wobei für den Zahnarzt besonders gravierend ist, dass die strafrechtliche Verurteilung zum Verlust der Approbation führen kann, was einem Berufsverbot gleichkommt.

Zivilrechtlich muss sich der Zahnarzt mit Schmerzensgeld- oder Schadensersatzforderung auseinandersetzen. Die fehlende Einwilligung führt im Zahnarzthaftungsrecht zum Vorliegen einer unerlaubten Handlung im Sinne des § 823 BGB. Daneben stellt die fehlende Aufklärung eine Pflichtverletzung des Behandlungsvertrages dar, sodass eine vertragliche Haftungsgrundlage gegeben ist, §§ 280 ff. BGB.

### Fazit

Abschließend bleibt daher festzustellen, dass der Aufklärung generell und bei fremdsprachigen Patienten besonders eine sehr große Bedeutung beizumessen ist. Nur durch eine sorgfältige Aufklärung der Patienten mit einer entsprechenden Dokumentation ist es dem Zahnarzt möglich, das Risiko einer unwirksamen Einwilligung mit allen sich daraus möglicherweise ergebenden Konsequenzen zu vermeiden.



## kontakt.

**Rechtsanwalt Guido Kraus**  
**Lyck & Pätzold Medizinanwälte**

Nehringstr. 2  
61352 Bad Homburg  
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de  
www.medizinanwaelte.de



## Bromelain-POS® wirkt spürbar schnell.

- für eine beschleunigte Abschwellung
- für frühere Schmerzfreiheit
- für eine sichere Implantateinheilung



**Bromelain-POS®. Wirkstoff:** Bromelain. **Zusammensetzung:** 1 überzogene, magensaftresistente Tablette enthält Bromelain entsprechend 500 F.I.P.-Einheiten (56,25-95 mg). Mikrokr. Cellulose; Copovidon; Maltodextrin; Magnesiumstearat; hochdisp. Siliciumdioxid; Methacrylsäure-Methylmethacrylat-Copolymer (1:1) mittleres MG 135.000; Methacrylsäure-Ethylacrylat-Copolymer (1:1) mittleres MG 250.000; Diethylphthalat; Talkum; Triethylcitrat. **Anwendungsgebiete:** Begleittherapie bei akuten Schwellungszuständen nach Operationen und Verletzungen, insbesondere der Nase und der Nebenhöhlen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegenüber Bromelain, Ananas oder einem der sonstigen Bestandteile. **Bromelain-POS®** sollte nicht angewendet werden bei Patienten mit Blutgerinnungsstörungen sowie bei Patienten, die Antikoagulantien oder Thrombozytenaggregationshemmer erhalten. **Nebenwirkungen:** Asthmaähnliche Beschwerden, Magenbeschwerden und/oder Durchfall, Hautausschläge, allergische Reaktionen. **Stand:** Februar 2011

 **URSAPHARM**

Arzneimittel GmbH

Industriestraße, 66129 Saarbrücken, www.ursapharm.de

Fragen und Antworten

# Neurotisch verärgerte Angst

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst stellen. Die Fragen und Antworten finden Sie dann redaktionell aufbereitet hier wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die Frage, wie das Praxisteam am besten mit einem neurotischen und nörglichen Patienten umgeht. Dr. Lea Höfel antwortet.



**A**nfrage: Wir haben einen Patienten, der aufgrund von starker Parodontitis regelmäßig in die Praxis kommt. Besonders mein Team fürchtet diesen Tag, da sich der Mann über alles ärgert. Im Empfangsbereich sind wir nicht freundlich genug, die Wartezeit ist zu lang, die Zeitschriften langweilig, der Boden nicht sauber genug, die Behandlung nicht schnell genug. Die Sätze fangen alle zwei Minuten mit „Ich ärgere mich, dass ...“ an. Wir geben uns große Mühe, auf seine Wünsche einzugehen, was aber nichts bringt. Während der Behandlung fällt mir auf, dass er wirklich

Angst hat. Außerdem erinnert er mich an Detektiv Monk im Fernsehen, der sehr neurotisch ist. Wie sollten wir mit ihm umgehen, sodass es ihm und uns gut dabei geht?

Sie beschreiben einen Patienten, der mit seinem Verhalten die Geduld und Freundlichkeit des gesamten Teams stark herausfordert. Sie scheinen ihn schon gut beobachtet zu haben und ziehen die Schlüsse, dass er Angst hat und neurotische Züge zeigt. Das ist bestimmt richtig und passt zu den Verhaltensweisen, die Sie beschreiben. Bei der Frage, wie es ihm und Ihnen gut geht,

sollten wir bei Ihnen und dem Team anfangen, da die Praxis die Grundlage für ein entspanntes Miteinander liefern muss.

## Praxis als Wunscherfüller?

Das Team sieht dem Patienten verständlicherweise mit gemischten Gefühlen entgegen. Der Patient beschwert sich über viele Dinge, obwohl sich alle Mitarbeiter bemühen, ihn zufriedenzustellen. Die Frage, die Sie sich hier stellen sollten, ist die, ob Sie ihm überhaupt im Rahmen Ihrer Möglichkeiten alle Wünsche in den extremen Ausprägungen erfüllen können und müssen.

Sobald Sie an dieser Stelle mit Ihrem Team zu der Erkenntnis kommen, dass das höchstwahrscheinlich nicht möglich ist, können Sie dem Patienten gelassener entgegensehen.

### Tücken und Chancen der Formulierung „Ärger“

Die Furcht vor ihm entsteht aus der Überzeugung heraus, ihn zufriedenzustellen zu müssen. Seine Kritik nagt am Selbstbewusstsein der Mitarbeiter, die sich seine Beschwerden anhören. Seine Formulierung, dass „er sich ärgert“, erlaubt wenig Argumentationsspielraum, da Sie schlecht über seine Gefühle diskutieren können. Würde er beispielsweise sagen „Sie sind unfreundlich“ oder „Der Boden ist schmutzig“, könnten Sie sich objektiv darüber austauschen. Die geschickte Äußerung allerdings, dass es ihn ärgert, setzt den Ärger in den Mittelpunkt. Er verlangt von Ihnen, dass Sie etwas tun, damit er sich nicht mehr ärgern muss.

Für Sie und Ihr Team ist dies zugleich eine Chance, das Verhalten und die Beschwerden des Patienten von sich wegzuhalten. Es geht dem Patienten um seinen Ärger, für den Sie als Team nicht verantwortlich sind – zumindest dann nicht, wenn Sie, wie in Ihrer Frage formuliert, auf seine Wünsche eingehen.

### Angst als Ursache

Zusätzlich beschreiben Sie, dass der Patient Angst vor der Behandlung hat. Dieses Wissen hilft Ihnen wiederum, sein Verhalten gelassener zu betrachten. Im Griff der Angst legen Menschen gelegentlich merkwürdige Verhaltensweisen an den Tag, die wir aus unserer Sicht heraus nicht nachvollziehen können. Er hat Angst und fühlt sich verunsichert. Seine Methode, damit umzugehen, zeigt sich darin, dass er alles kontrollieren möchte. Sein Ärger bezieht sich daher nicht primär auf das Wartezimmer oder die Zeitschriften, sondern auf sein gefühltes Unvermögen, die Angst zu reduzieren.

Ob er nun wirklich neurotisch ist oder nicht, sei dahingestellt. Auf jeden Fall reagiert er neurotisch, wenn er beim Zahnarzt ist. Es liegt also auch aus diesem Blickwinkel heraus betrachtet nicht an der Praxis, dass er sich ärgert – es ist seine Angst.

### Entspannter Umgang

Aus dieser Perspektive heraus müsste es allen Praxismitarbeitern leichterfallen, den Ärger des Patienten bei ihm zu belassen, ohne die Anschuldigungen persönlich zu nehmen. Fokussieren Sie sich stärker darauf, seine Ängste zu minimieren und weniger darauf, seine neurotisch gefärbten Wünsche zu erfüllen. Gehen Sie gelassen mit ihm um, organisieren Sie kurze Wartezeiten, sorgen Sie für einen ruhigen und gewohnten Arbeitsablauf. Gerade wenn der Patient häufiger kommen muss, besprechen Sie mit ihm, wie er sich eine entspannte Behandlung vorstellt. Nutzen Sie dabei angenehme und lösungsorientierte Worte wie „entspannt“, „ruhig“, „zufrieden“, „ausgeglichen“ oder „gelassen“. Diese beinhalten zugleich das Gegenteil von Angst, aber auch von Ärger.

Betrachten Sie insgesamt das Verhalten Ihres Patienten aus einer Distanz heraus, die es Ihnen erlaubt, seine Verhaltensweisen als Folge der Angst zu betrachten. Sie können seine Ängste in Bezug auf die Zahnbehandlung verringern und ihm damit gleichzeitig einen Weg aus seiner verärgerten und verunsicherten Welt anbieten.



**Schreiben Sie uns Ihre Fragen!**

E-Mail: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)



## kontakt.

**Dr. Lea Höfel**

Tel.: 0 88 21/7 30 46 33

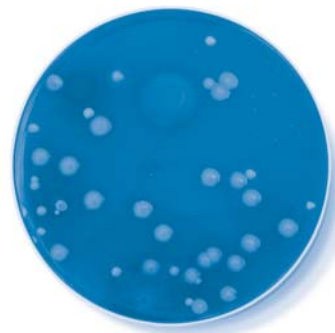
Mobil: 0178/7 17 02 19

E-Mail:

[hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de](mailto:hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de)

[www.psychologie-zahnheilkunde.de](http://www.psychologie-zahnheilkunde.de)

# Verzeihung!



Anfangsbefund mit stark keimhaltiger Sulcusflüssigkeit aus einer 6 mm tiefen PA-Tasche.



Nach 40 Sekunden Behandlung mit OzoneDTA.

Es ist uns schon ein wenig unangenehm, dass ein Anruf bei uns etwa 15 mal länger dauert, als das oben gezeigte Ergebnis zu erreichen. Aber wir machen es wieder gut:

Testen Sie jetzt kostenlos, wie OzoneDTA effizient und innerhalb weniger Sekunden Bakterien, Viren und Pilze eliminiert – völlig schmerzfrei für Ihre Patienten. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen:

**0 61 87 / 90 96 50**



**DentaTec**  
Dental-Handel GmbH 

## Besondere Maßnahmen nach der GOZ-Nr. 203

André Staubitz

Eine Entscheidung des LG Düsseldorf wertet die Qualitätsabformungen finanziell auf: Das Legen von Retraktionsfäden der Größe 0 und 1 für Präzisionsabformungen stellt demnach voneinander getrennte „besondere Maßnahmen“ nach GOZ-Nr. 203 dar.

Die Leistungsbeschreibung der GOZ-Nr. 203 lautet wie folgt: „Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen von Kavitäten (z.B. Separieren, Beseitigen störenden Zahnfleisches, Stillung übermäßiger Papillenblutung), je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich.“ Das bedeutet im Klartext, dass besondere Maßnahmen nach der GOZ-Nr. 203 auch mehrmals pro Sitzung im gleichen Gebiet anfallen und berechnet werden können, insoweit es sich um eine der Leistungsbeschreibung adäquate, selbstständige Leistung handelt. Um zu vermeiden, dass private Krankenkassen gebührenrechtlich pauschale Mengenbegrenzungen durchsetzen, empfiehlt es sich auch nach Auffassung der Bundeszahnärztekammer detailliert „[...] Die Bezeichnung der jeweils durchgeführten Maßnahme im Leistungstext [...]“ zu verankern (Quelle: BZB/Okttober/05/BLZK u. KZVB). Zahlreiche Urteile untermauern diese Ansicht (beispielhaft Urteil des OLG Düsseldorf vom 14. April 2005, Az. I-8 U 33/04; AG Fürth vom 17. Februar 1999, Az. 330 C 473/98).

### Falldarstellung

Wie wichtig eine ordnungsgemäße und gebührenrechtlich saubere Dokumentation in der Patientenakte nach Art der durchgeführten Maßnahmen je Zahn, aber eben auch eine ordnungsmäßig ausformulierte und mit beidseitigem Einvernehmen unterzeichnete schriftliche Gebührenvereinbarung sein kann, beweist einmal mehr ein Fall, der am 29.07.2010 unter dem Vorsitz des LG Düsseldorf (Az. 3 O 431/02) entschieden wurde.

Folgender Sachverhalt: Am 30. Januar 2002 erstellte der Kläger einen Heil- und Kostenplan über eine langzeitprovisorische Versorgung der Zähne 14 bis 24 mit Zahnersatz nebst zugehöriger Abdingungsvereinbarung gemäß § 2 Abs. 1, 2 GOZ (Anlage K1, Bl. 14 ff. GA). Beide wurden von dem Beklagten am 5. Februar 2002 unterschrieben. Die GOZ-Nr. 203 im Speziellen sei anschließend für das Legen von Retraktionsfäden der Größe 0 und 1 an den Zähnen 13, 14, 23 und 24 am 7. Februar 2002 insgesamt achtmal und einmal für die Anwendung des Dentinadhäsivs Scotchbond in Rechnung gestellt worden, was von der Versicherung des Patienten in diesem Umfang nicht akzeptiert und vollumfänglich erstattet wurde.

Das Gericht dagegen bejahte den Zahlungsanspruch des Zahnarztes gegenüber seinem Patienten in voller Höhe, da die Parteien für die nach dem Heil- und Kostenplan erbrachten Leistungen eine wirksame, von der GOZ abweichende Honorarvereinbarung geschlossen hatten und ein Gutachten ergab, dass die erwähnten Gebührensätze zulässigerweise nebeneinander abgerechnet wurden. „[...] laut dem Sachverständigen-gutachten [sei] die Gebührenziffer 203 [an einem Behandlungstag] neunmal abrechenbar gewesen. Der Sachverständige hat detailliert und plausibel erläutert, dass es sich beim Legen von Fäden bei der Nachpräparation und bei der Adhäsivtechnik sowie vor der Abdrucknahme jeweils um verschiedenartige Leistungen bzw. unterschiedliche Behandlungsphasen gehandelt hat, für welche die Ziffer 203 insgesamt fünfmal

in Ansatz gebracht werden konnte. Auch die weitere viermalige Berechnung der Gebührenziffer ist – wie der Sachverständige erläutert hat – im Hinblick auf den zusätzlichen Aufwand, welcher der Steigerung der Qualität und Präzision sowie einer optimalen Passform und einer langen Verweildauer gedient hat, gerechtfertigt gewesen.

Insbesondere haben die Parteien wirksam für die Leistungen, die gemäß des Heil- und Kostenplanes [...] erbracht worden sind, eine von der Gebührenordnung für Zahnärzte abweichende Höhe der Vergütung vereinbart. Die schriftliche Gebührenvereinbarung der Parteien [...] genügt den Anforderungen des § 2 Abs. 2 GOZ. Auch wurde der Heil- und Kostenplan sowie die Gebührenvereinbarung vor dem Beginn der Arbeiten [...] erstellt und von dem Beklagten unterzeichnet.“

Es ist anzunehmen, dass die GOZ-Nr. 203 für das Fadenlegen jeweils einmal im Zusammenhang mit der Nachpräparation im I. und II. Quadranten angesetzt wurde – in gleicher Konstellation für das Legen des Retraktionsfadens Größe 1 vor der Abformung. Warum für das Legen des Fadens Größe 0 offensichtlich ein mehr als zweimaliger Ansatz der GOZ-Nr. 203 (gebührenrechtlich einmal je Quadrant) angesetzt werden konnte, erschließt sich aus abrechnungstechnischer Sicht allerdings nur schwer, spricht aber erstens für die Anerkennung des Qualitätsanspruches des behandelnden Kollegen und zweitens für die grundsätzlich gebührenrechtliche Anerkennung des Legens eines zweiten Retraktionsfadens mit dem Ziel der besseren Abformung gerade im Bereich des Präparationsrands. Denn wird der zweite Retraktionsfaden erst unmittelbar vor der Präzisionsabformung aus dem Sulkus entfernt, dient der erste, darunterliegende Retraktionsfaden einer dauerhaften Verdrängung des Zahnfleisches und wirkt dem schnellen Einschleusen von Sulkusfluid und Blut nach Entfernen des Fadens entgegen, wie er zumeist deutlich zutage tritt, wenn man nur einen Retraktionsfaden legt. Gerade im Zusammenhang mit CAD/CAM-Restaurationen ist dieses Vorgehen zu empfehlen – nicht nur, weil es sich nunmehr auch finanziell zu lohnen scheint.

### Fazit

Auf der Basis eines neuen rechtmäßigen Urteils zur GOZ-Nr. 203 sollte sich auch seitens privater Krankenkassen mehr Akzeptanz für eine leistungsgerechte Vergütung bei hochwertigen Behandlungen einstellen. Wird gebührenrechtlich korrekt gegenüber dem Patienten und damit seiner Versicherung abgerechnet, dürfen Verzögerungstaktiken und Leistungskürzungen der Versicherungen die Arzt-Patienten-Bindung nicht länger unnötig strapazieren.

*Hinweis: Die Abrechnungshinweise sind vom Autor nach ausführlicher Recherche erstellt worden. Eine Haftung und Gewähr wird jedoch ausgeschlossen.*

### absolute Ceramics

Weißenfelsener Str. 84, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/35 52 73 37  
E-Mail: [info@absolute-ceramics.com](mailto:info@absolute-ceramics.com)  
[www.absolute-ceramics.com](http://www.absolute-ceramics.com)







## Persönlich punkten!

Gestalten Sie Ihre Zukunft! Nutzen Sie das qualifizierteste Beratungs- und Serviceangebot Ihrer Dental-Depots direkt in Ihrer Nähe:



Hamburg Messe  
Halle A1  
Fr., 23. Sept. 2011  
Sa., 24. Sept. 2011



Messe Düsseldorf  
Halle 8a  
Sa., 01. Okt. 2011



Messe München  
Halle A6  
Sa., 08. Okt. 2011



Messe Berlin  
Halle 21/22  
Sa., 05. Nov. 2011



Messe Frankfurt  
Halle 5.0  
Fr., 11. Nov. 2011  
Sa., 12. Nov. 2011

**mehr für besser!**



Bitte  
Termine  
vormerken!

## Beihilfe zur Verdrossenheit!

Gabi Schäfer

Immer wieder erlebe ich die Hilflosigkeit von Zahnarztpraxen, die nach Leistungserbringung und Rechnungslegung statt einer prompten Zahlung des Rechnungsbetrags Schreiben von Privatversicherungen oder der Beihilfestelle vom Patienten erhalten. Hierbei handelt es sich immer um Begründungen von Erstattungskürzungen, die im Tenor stets eine „unzulässige“ Abrechnung des Zahnarztes vortragen. Ein Beispiel aus meiner Beratungspraxis soll dies erläutern:

Der betroffene Zahnarzt hat eine alio loco durchgeführte Wurzelkanalbehandlung am Zahn 47 revidiert, die der Patientin mehr als 18 Monate lang Schmerzen bereitete. Bei der Revision musste mit einem aufwendigen Spülprotokoll das infizierte Dentin zeitaufwendig behandelt werden, wofür eine GOZ Analogposition „302/§6 Dentindekontamination lateraler Kanäle mit bakteriophoben Substanzen – entspr. GOZ 302 – Extraktion, zerstört oder tieffrakuriert“ zum Ansatz kam. Dieser Betrag wurde von der Beihilfestelle nicht erstattet mit der Begründung, dass diese Leistung bereits 1988 bekannt war und überhaupt Bestandteil der Wurzelkanalaufbereitung sei.

Ich habe diese Praxis dahingehend beraten, über den Weg der Patientin – die schmerzfrei und kooperativ war – die Beihilfestelle zunächst aufzufordern, die aufgestellte Behauptung mit Quelle und Autor schriftlich zu belegen, damit vonseiten der Patientin weitere rechtliche Schritte gegen diese Entscheidung eingeleitet werden können. Häufig geben Beihilfe/PKV an dieser Stelle bereits auf und es erfolgt kommentarlos eine Nacherstattung. Sollte dieser erste Schritt erfolglos bleiben, kann die Praxis im zweiten Schritt ihre zuständige Zahnärztekammer um eine Stellungnahme zur Korrektheit der beanstandeten Abrechnung bitten und diese Stellungnahme an die Patientin weiterreichen. Damit erschöpft sich aber auch die Dienstleistungsverpflichtung der Praxis bei Erstattungsproblemen, denn der Patient ist verpflichtet, eine korrekt gestellte Rechnung zu bezahlen – unabhängig davon, ob und zu welchem Prozentsatz er den Rechnungsbetrag erstattet bekommt, bzw. wie gut oder wie schlecht er sich versichert hat.

Ein Konfliktpotenzial entsteht leider häufig daraus, dass die Praxen dem Patienten weder einen Heil- und Kostenplan zur Erstattungsanfrage aushändigen noch ihn über mögliche Erstattungsprobleme aufklären. Gerade Beamte meinen häufig, dass die Erstattungseinschränkungen der Beihilferichtlinien den Zahnarzt zu einer beihilfekonformen Abrechnung verpflichten und sind empört, wenn diese Falle zuschnappt und sie etwas selbst zahlen müssen. Hier helfen die Patientenaufklärungsblätter, die von den jeweiligen Zahnärztekammern zur Verfügung gestellt werden.

Zusammenfassend möchte ich zur Vermeidung unbezahlter nächtlicher Büroarbeit folgende Vorgehensweise im Umgang mit Beihilfe-/PKV-Patienten empfehlen:

- VOR Behandlungsbeginn Patientenaufklärungsblatt der Kammer dem Patienten vorlegen und die Kenntnisnahme schriftlich abzeichnen lassen.
- Bei prothetischen Arbeiten, aber auch bei SDA-Restaurationen, aufwendigen Wurzelbehandlungen, FAL/FTL grundsätzlich VOR Be-

handlungsbeginn dem Patienten einen vollständigen Heil- und Kostenplan zur Erstattungsanfrage überreichen.

- Die Patientenrechnung VOR dem Versand mit dem Heil- und Kostenplan abgleichen und auf Korrektheit überprüfen. Viele Einwände der Privatversicherer sind nach meinen Erfahrungen tatsächlich berechtigt, weil den Praxen das notwendige Abrechnungswissen fehlt und die Rechnungen schlicht falsch sind.
- Gibt es dennoch Erstattungsprobleme, die zuständige Zahnärztekammer um eine Stellungnahme bitten und diese an den Patienten weiterreichen.

Nach meinen Erfahrungen aus den Praxisberatungsterminen bereitet die Erstellung korrekter Heil- und Kostenpläne die größten Probleme, da die gängigen Praxisverwaltungsprogramme keine oder kaum abrechnungstechnische Unterstützung bieten und die HelferIn sich die relevanten Positionen nach bestem Wissen und Gewissen händisch zusammenklicken muss.

Hier ist die Synadoc-CD eine unabdingbare Hilfe: Nach Eingabe oder Übernahme des Befundes werden für die geplante Therapie (Prothetik, SDA-Restaurationen, Wurzelkanalbehandlungen, FAL/FTL, Implantologie) automatisch alle Abrechnungspositionen ausgeworfen und auf den korrekten Formularen ausgedruckt. Eine kostenlose Probeversion bestellt man im Internet unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch).



### Gabi Schäfer

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 18 Jahre in mehr als 2.000 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung.

Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 760 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.



# PaX-Duo3D<sup>8.5</sup>

DVT - Multi FOV [8.5x8.5 - 5x5], OPG 2-in-1



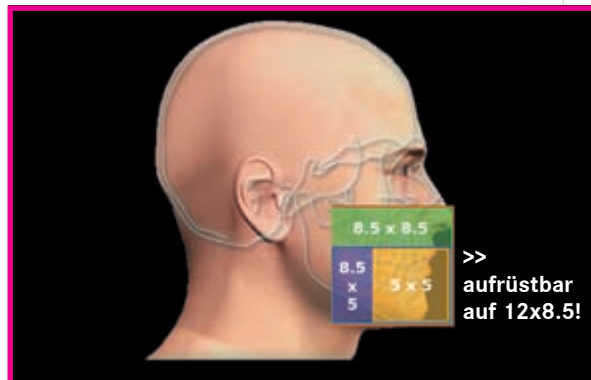
## Einzigartig

- >> Multi FOV
- >> Hochauflösend
- >> Aufrüstbar auf FOV 12 x 8.5
- >> 100-fach bewährte Qualität

Das Spitzen DVT/OPG für die innovative Praxis.



>> FOV 8.5 x 8.5cm deckt die überwiegenden Indikationen der allgemeinen Zahnheilkunde ab.



>> Multi FOV: 3 Aufnahmevolumen [8.5x8.5, 8.5x5, 5x5cm] für optimale Strahlenhygiene, hochauflösend. Aufrüstbar auf FOV 12 x 8.5 cm. Dann wird mit Sicherheit der gesamte Kiefer gescannt.

## > Der Bestseller in 3D Röntgen jetzt mit FOV 8.5x8.5!

>> für jede Disziplin und Anforderung das richtige 3D Röntgen Gerät...

### >> PaX-Flex3D

DVT - Multi FOV [8x5 u. 5x5], OPG, Scan-CEPH - modular



Neu!

### >> PaX-Uni3D

3D [8x5], OPG, CEPH one-shot - modular



Neu!  
Zenon OS

### >> PaX-Reve3D

DVT - Free FOV [15x15-5x5], OPG 2-in-1, CEPH one-shot optional



### >> PaX-Zenith3D

DVT - Free FOV [24x19-5x5], OPG 2-in-1



[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de) / info. +49 (0) 73 51 . 474 990

**orangedental**   
premium innovations

## Kosten bei der Herstellung eines Chairside-Provisoriums

Anne Schuster

Oftmals wird bei der Abrechnung der Materialkosten nicht berücksichtigt, dass der Zahnarzt oder die Mitarbeiterin direkt am Behandlungsstuhl zahntechnische Leistungen erbracht haben. Denn bei der Herstellung des Provisoriums am Patienten selbst können keine Material- und Laborkosten berechnet werden. Insoweit ist genau zu unterscheiden zwischen der Arbeit am Patienten selbst und der Herstellung/Bearbeitung eines Provisoriums im Labor.



Material- und Laborkosten gemäß §9 GOZ entstehen ausschließlich bei der Erbringung zahntechnischer Leistungen durch Dritte oder im Eigenlabor. Dies gilt allerdings dann nicht, wenn die Materialkosten bereits gemäß § 4 GOZ in der GOZ-Leistung enthalten sind (BGH III AZR 264/03 vom 27.05.2004). Eine Ausnahme besteht laut BGH, wenn die Materialkosten die Zumutbarkeitsgrenze überschreiten. Dies ist der Fall, wenn sie den 1,0-fachen Faktor zu 100 Prozent, den 2,3-fachen Faktor zu 75 bis 89 Prozent und den 3,5-fachen Faktor zu 50 bis 58 Prozent der jeweiligen GOZ-Ziffer aufzehren.

Die Arbeit an einem Provisorium kann wie folgt abgerechnet werden:

- Eingliederung des Provisoriums: nach der GOZ
- Herstellung des Provisoriums: nach BEB 1997 oder BEB Zahntechnik®
- Abformmaterial: nach § 4 Abs. 3 GOZ

### Abrechnung nach der GOZ

Die GOZ beschreibt mit den Nummern 227, 228, 512, 513, 514, 708 und 709 die Eingliederung von Provisorien. Die Herstellung dieser Provisorien umfasst die Leistungsbeschreibung nicht. Daher stellen provisorische

Kronen bzw. provisorische Brückenglieder – unabhängig davon, wer sie hergestellt hat – zahntechnische Werkstücke dar, die unter den Ersatz von Auslagen für zahntechnische Leistungen im Sinne des § 9 der GOZ fallen.

### Labortechnische Leistungen

Hier kann unter anderem die Ziffer 1401 nach BEB 1997 (Bundeseinheitliche Benennungsliste für zahntechnische Leistungen) bzw. BEB-L-Nr. 2.1701.0 (BEB Zahntechnik®) „Provisorische Krone, Brückenglied“ berechnet werden. Die Berechnung hierfür ist nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten und unter Berücksichtigung aller anfallenden labortechnischen Maßnahmen zu kalkulieren. Bei der Verwendung eines tiefgezogenen Formteils mit der Leistungsziffer BEB 1404 (je Quadrant ansetzbar) sollte bei der Kalkulation die Position 1401 Berücksichtigung finden.

Werden vorhandene Kronen im Eigenlabor durch Unterfüttern zu einem Langzeitprovisorium umgearbeitet, kann als zahntechnische Leistung für das Eigenlabor eine BEB-Gebühr „Umarbeitung einer vorhandenen Krone zum Langzeitprovisorium“ definiert werden. In diese zahntechnische Gebühr sollten alle Leistungen einkalkuliert werden, welche für die Umarbeitung anfallen.

### Fazit

Es ist genau zwischen der Arbeit am Patienten und der Herstellung eines Provisoriums im Labor zu unterscheiden; demnach sind zahntechnische Leistungen abrechenbar. Zu den GOZ-Nummern 227, 228, 512, 513, 514, 708 und 709 können keine Materialkosten für den Kunststoff berechnet werden. Dies ergibt sich aus den allgemeinen Bestimmungen der GOZ. In der Leistungslegende ist kein Hinweis aufgeführt, dass die Materialkosten zusätzlich abgerechnet werden können. Dabei ist es unerheblich, ob die Leistung am Patienten oder im Labor ausgeführt wird. Hier ist immer die Zumutbarkeitsgrenze zu beachten.

## büdingen dent

ein Dienstleistungsbereich der  
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH  
Gymnasiumstraße 18–20  
63654 Büdingen

Tel.: 0800/8 82 30 02, E-Mail: [info@buedingen-dent.de](mailto:info@buedingen-dent.de)  
[www.buedingen-dent.de](http://www.buedingen-dent.de)



Wieder kräftig zubeißen können?  
Äpfel sind bei uns kein Maßstab.



Kraft- und formschlüssige Verbindung

Übersichtlich und unkompliziert

Perfekte Passgenauigkeit

**Hotline: 0 18 01 - 40 00 44**

(3,9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max. 42 Cent/Min.)

**Freefax: 0 80 00 - 40 00 44**



**HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

**alphatech®**  
Implantate

## Zahnerhaltung mit Fingerspitzengefühl

Martina Erwart, Sarah Süßenbach

Ziel einer endodontischen Therapie ist die möglichst vollständige Keimfreiheit des gesamten Wurzelkanalsystems, um dessen bakteriedichten Verschluss zu erreichen. Das Erfolgsgeheimnis einer endodontischen Behandlung erfordert damit nicht nur Fingerspitzengefühl, sondern auch erhebliches Fachwissen, eine langjährige Erfahrung sowie die Ausstattung mit modernsten Geräten und hochwertigen Materialien. Nicht selten kommt es bei den vorzunehmenden Behandlungsschritten, d.h. von der Reinigung der Wurzelkanäle mittels spezieller Wurzelkanalinstrumente bis hin zur punktgenauen Längenbestimmung, zu Abrechnungs- und Erstattungsproblemen durch Versicherungen und Beihilfestellen. Die „Hauptdiskussionspunkte“ möchten wir gerne im Folgenden näher erläutern.

### GOZ 239 Trepanation

Die Trepanation nach GOZ 239 kann für die Eröffnung des Pulpenkavums bei vitalen oder devitalen Zähnen je Zahn berechnet sowie wiederholt für den erneuten Zugang einer Revisionsbehandlung liquidiert werden. In vielen Fällen der Wurzelkanalbehandlung wird ein Zahn nämlich nicht mehr temporär verschlossen, sondern mit einer definitiven, meist einflächigen Kunststofffüllung (GOZ 205) versehen. Somit ist in der darauffolgenden Sitzung die GOZ 239, entgegen der Auffassung vieler Versicherungen und Beihilfestellen, erneut abrechnungsfähig.

### GOZ 241 Wurzelkanalaufbereitung

Die Aufbereitung der Wurzelkanäle ist ebenfalls einmal je Kanal berechenbar. Ist die endgültige Aufbereitung aus medizinischen Gründen jedoch nicht in einer Sitzung möglich, kann die GOZ 241 ein weiteres Mal je Kanal aufgeführt werden (vgl. z.B. OLG Düsseldorf, 21.12.2000, Az. 8 U 4/99). Einige Kostenerstatter versuchen, die GOZ 241, 239 und 236 unter einer Abrechnungsziffer zu subsumieren und behaupten, die Leistungen seien bereits Bestandteil der eigentlichen Hauptleistung. Dies wurde durch ein Urteil des OVG Nordrhein-Westfalen (2.2.1995 Az. 6 A 4594/94) und zahlreiche andere Gerichtsurteile abgelehnt: „Das Aufbohren eines Zahnes (GOZ 239) und die Entfernung der vitalen Pulpa (GOZ 236) sind nicht Bestandteil der Aufbereitung von Wurzelkanälen (GOZ 241) und können auch im zeitlichen Zusammenhang nebeneinander berechnet werden.“

### GOZ 240 Elektrometrische Längenbestimmung

Da diese Leistung nach GOZ 240 nur einmal je Kanal und je medizinisch notwendiger Längenbestimmung berechnungsfähig ist, sollte bei erforderlichen Mehrfachtestungen in einer Sitzung der Steigerungsfaktor erhöht werden. Viele Kostenerstatter beschränken die Berechnungsfähigkeit der elektrometrischen Bestimmung auf ein einziges Mal je Behandlungsfall, unabhängig von der Anzahl der getesteten Kanäle. Dass dies nicht korrekt ist, wird durch die Stellungnahme der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BZB Mai 2008) sowie durch den Beschluss des GOZ-Ausschusses der LZK BW (25.11.2009) bestätigt.

### GOZ 242 Zusätzliche Anwendung elektrophysikalisch-chemischer Methoden

Die zusätzliche Anwendung der elektrophysikalisch-chemischen Methoden nach GOZ 242 ist je Kanal und je Sitzung abrechnungsfähig. Auch

eine Mehrfachberechnung je Kanal innerhalb einer Sitzung ist möglich, setzt allerdings die Anwendung unterschiedlicher wissenschaftlich anerkannter elektrophysikalisch-chemischer Methoden im Wechsel voraus.

### Materialkosten

Bei den Leistungen nach GOZ 241 sind Verbrauchsmaterialien wie Einmalwurzelkanalinstrumente erforderlich, welche jedoch laut Kostenerstatter nicht berechnungsfähig sind. Je nach Qualität kann der Preis der Verbrauchsmaterialien einen wesentlichen Wert in Relation zum Honorar für die Wurzelkanalaufbereitung besitzen. Das heißt, eine separate Berechnung der Instrumente ist unzweifelhaft zulässig, wenn die Kosten des tatsächlichen Materialverbrauchs eindeutig mehr als drei Viertel der Gebühr zum Mittelsatz beanspruchen (bezogen auf die GOZ 241 entspricht dies 27,17 Euro). Bestätigt wird der Ansatz der Einmalwurzelkanalinstrumente analog durch das BGH-Urteil vom 27.05.2004 (Az. III ZR 264/03). Die folgenden Gerichte schließen sich dem BGH an: LG Hagen (30.10.2007 Az. 9 O 102/06), AG Hamburg-Wandsbek (30.11.2007 Az. 714 C 331/05), AG Hagen (15.02.2006 Az. 140 C 457/04), AG Bielefeld (22.06.2006 Az. 5 C 898/04).

### Lupenbrille, OP- bzw. Dental-Mikroskop

Für eine Erfolg versprechende Endodontiebehandlung ist die Anwendung einer Lupenbrille oder eines OP- bzw. Dental-Mikroskops meist unverzichtbar. Hierzu finden Sie bereits Abrechnungstipps in der ZWP, Ausgabe 7+8/2010.

### Fazit

Durch die moderne Endodontie können Zähne heute mit einer Erfolgsquote von 90 Prozent erhalten werden, die vor noch nicht allzu langer Zeit hätten entfernt werden müssen. Endodontische Maßnahmen sind sehr aufwendig und hochkompliziert, aber lohnend, wenn hierdurch der eigene Zahn erhalten werden kann. Die Einstellung von Versicherungen und Beihilfestellen bei der Erstattung endodontischer Behandlungen, trotz bestehender Kammerkommunikate und Rechtsprechung, ist nicht nachvollziehbar. Einzelne gebührenrechtliche Fragestellungen werden bedingt durch unterschiedliche Rechtsauffassungen schier endlos diskutiert, was für Patienten jedoch definitiv nicht zielführend ist. Es wird im Gegenteil in Kauf genommen, dass exorbitante Folgekosten aufgrund von Extraktionen für Implantate, Brückenkonstruktionen und prothetische Kombinationsversorgung geleistet werden müssen. Versicherungen und Beihilfestellen sollten ihr restriktives Erstattungsverhalten in Bezug auf die diesbezüglichen Therapiemaßnahmen daher grundsätzlich überdenken, da sich die modernen Therapien langfristig als deutlich kostengünstiger erweisen.

## BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Martina Erwart, Sarah Süßenbach  
Schleefstr. 1, 44287 Dortmund  
Tel.: 02 31/94 53 62-8 00  
[www.bfs-health-finance.de](http://www.bfs-health-finance.de)



# W&H-Sterilisatoren für Sie gebaut!



Lisa und Lina – zwei Sterilisatoren des Typs B mit einem Ziel: Erfüllung Ihrer Bedürfnisse und Anpassung an Ihre Praxisanforderungen mit dem automatischen Rückverfolgbarkeitssystem sowie den maßgefertigten Zyklen von Lisa und dem Wesentlichen der Sterilisation von Lina.

## Das QM-Handbuch als Gebrauchsanleitung für Ihre Praxis?

Christoph Jäger

Viele Praxen haben die Zeit genutzt und innerhalb der vierjährigen Übergangszeit ein internes QM-System eingeführt und in einem QM-Handbuch beschrieben. Leider stellt sich bei etlichen Praxen im Nachhinein heraus, dass die QM-Handbücher überfrachtet und vom Handling eher hinderlich und nicht fördernd sind. Es gibt auch noch zahlreiche Praxen, die bislang noch nicht die freien zeitlichen Kapazitäten aufbringen konnten, um ein QM-System zu beschreiben und einzuführen. Mit diesem QM-Tipp möchten wir die Betrachtung und den Sinn eines QM-Handbuches einmal von einer anderen Seite beleuchten.

Jeder von Ihnen hat sich schon einmal ein technisches Gerät gekauft. Bei der Inbetriebnahme des Gerätes verzichten wir meistens aus Bequemlichkeit oder Zeitnot, die mitgelieferte Gebrauchsanleitung vor der eigentlichen Inbetriebnahme zu lesen. Wir versuchen mit unserem technischen Verstand, das Gerät ohne diese technischen Anleitungen in Betrieb zu nehmen. Wir versuchen und tüfteln, probieren aus, stecken die Kabel um, drücken die Schalter in anderer Reihenfolge und wollen nicht aufgeben, das Gerät ohne diese wichtigen Informationen der Inbetriebnahme zu starten. Erst nachdem wir alles versucht und viel Zeit verloren haben, nehmen wir meist genervt die mitgelieferten Unterlagen zur Hand. In den meisten Fällen finden wir schon in den ersten Zeilen wichtige Lösungsansätze für unser – selbstgeschaffenes – Inbetriebnahme-Problem. Nach weiteren Zeilen haben wir die Lösung und das gekaufte Gerät kann nun seinen vollen Bestimmungszweck erfüllen.

### Leichtere Eingewöhnung für neue Mitarbeiter

Ähnlich ist es doch auch, wenn eine neue Mitarbeiterin in Ihrer Praxis ihren Dienst antritt. Meist muss die neue Mitarbeiterin sich über mehrere Monate in Ihrer individuellen Praxisorganisation zurechtfinden und integrieren. Selbstverständlich handelt es sich bei der eingestellten Mitarbeiterin um eine fachlich ausgebildete Person, aber gerade die organisatorischen Belange sind in jeder Praxis doch sehr vielseitig und unterschiedlich. Gibt es nun innerhalb der Praxisorganisation keine schriftlichen Anleitungen, die einen organisatorischen Ablauf innerhalb der Praxis beschreiben, oder geeignete Praxisabläufe, die die Vorbereitung z.B. eines Behandlungszimmers darstellen – so wie Sie es immer gewohnt sind –, kann die Einarbeitung der neuen Mitarbeiterin, bis sie auf dem gleichen Wirkungsgrad der schon vorhandenen Belegschaft ist, doch mehrere Monate in Anspruch nehmen und somit sehr viel Geld verschlingen. Ein internes und auf die Praxisbelange abgestimmtes Managementsystem soll hier für dauerhafte und effiziente Abhilfe sorgen. Sicherlich hat jeder Praxisinhaber ein großes Interesse daran, die Einarbeitungszeit der neuen Mitarbeiterin so gering wie möglich zu halten. Die internen Regeln und organisatorischen Abläufe einer Praxis werden in einem QM-System in Form eines einfachen und verständlichen QM-Handbuches beschrieben. Das Handbuch beinhaltet alle wichtigen Praxisabläufe, organisatorische Regeln, die einzelnen Verantwortlichkeiten und weitere wichtige Spielregeln der Praxis.

### QM-Handbuch als Gebrauchsanleitung

Mit etwas Phantasie können wir jetzt das QM-Handbuch doch auch als eine verständliche Gebrauchsanleitung Ihrer eigenen Praxisorganisation ansehen. Liest die neue Mitarbeiterin nun dieses Handbuch bzw. die Gebrauchsanleitung vor Aufnahme ihrer Tätigkeit, so wird sie sich schneller in die neue Organisation Ihrer Praxis einfinden. Das spart für die Praxis wertvolle Zeit und erhöht die Arbeitsqualität für alle Mitarbeiter. Die Einführung der neuen Kollegin läuft für alle Mitarbeiterinnen und den Praxisinhaber in einer entspannten Atmosphäre ab. Fragen können gezielt beantwortet werden und vielleicht ergibt es sich ja auch, dass die ein oder andere organisatorische Anleitung Ihres QM-Systems noch verbessert werden kann, da sie nun durch eine praxisfremde Person beurteilt wurde. Durch die zeitliche Einsparung der Einarbeitung werden auch die finanziellen Ressourcen Ihrer Praxis geschont.

**Fazit:** Das Qualitätsmanagement-Handbuch beschreibt die Abläufe und den Aufbau Ihrer Praxisorganisation und ist somit eine geeignete Gebrauchsanleitung Ihrer eigenen Praxis.

*Weitere Informationen über die Möglichkeiten einer finanziellen Unterstützung für die Einführung eines internen QM-Systems aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) nach den Richtlinien des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Beratungsförderung erhalten Sie von der Qualitäts-Management-Beratung Christoph Jäger.*



## Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger  
Am Markt 12–16, 31655 Stadthagen  
Tel.: 0 57 21/93 66 32  
E-Mail: [info@der-qmberater.de](mailto:info@der-qmberater.de)  
[www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de)



# Sie haben es in der Hand!

Umweltgerechte Entsorgung hat einen Namen. enretec.

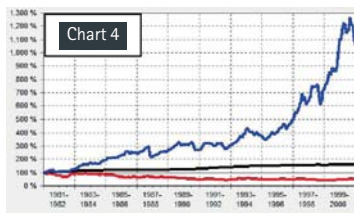
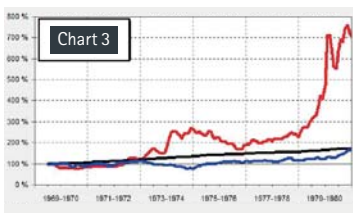


**Kostenfreie Servicehotline:**

**0800 367 38 32**

# Einfach mal weiterdenken ...

Wolfgang Spang



... mal angenommen, Sie hätten aufgrund meiner Empfehlung am 01.01.1981 die „rote“ Anlage im Chart 1 gekauft. Wären Sie damit heute glücklich, vor allem mit dem Wissen, dass die schwarze Kurve den Verlauf der Inflation im gleichen Zeitraum entspricht? Ich glaube kaum. Viel eher vermute ich, dass Sie spätestens so um 1990 herum meinen Beratungsauftrag beendet und mich als Berater gefeuert hätten.

Würden Sie die Anlage heute kaufen, wenn ich Ihnen die Vergangenheitsentwicklung der Anlage anhand von Chart 1 zeigen würde? Immerhin hat sich die Anlage in den letzten zehn Jahren sehr ordentlich entwickelt. Nach meiner Erfahrung würden nur wenige Anleger diese Anlage kaufen.

Also gut. Würden Sie heute Gold kaufen, wenn ich Ihnen das empfehlen würde? Vermutlich ja. Wenn ich Sie fragen würde warum, hätten Sie wahrscheinlich eine Reihe von guten Argumenten für Ihre Entscheidung. Dabei wären sicher an ganz vorderer Stelle „Sachwertanlage“, „inflationsgeschützt“. Würden Sie immer noch Gold kaufen, wenn ich Ihnen jetzt sagen würde, dass die rote Kurve die Wertentwicklung einer Anlage in Gold ist? Möglicherweise ja und Sie hätten auch dafür eine Reihe von guten Gründen.

Gehen wir einmal zurück ins Jahr 2000 (Chart 2). Hätten Sie damals Gold (rote Kurve) anstelle von internationalen Aktien (blaue Kurve = Durchschnitt internationale Aktienfonds) gekauft, dann wären Sie damit heute sehr glücklich, hätten in den elf Jahren sehr gut verdient, die Inflation um Längen geschlagen und würden gut schlafen.

Genauso wäre es Ihnen gegangen, wenn Sie am 01.07.1969 Gold anstelle von internationalen Aktienfonds gekauft und elf Jahre bis zum 31.12.1980 gewartet hätten (Chart 3). Die Kurven von Chart 2 und Chart 3 ähneln sich sehr, finden Sie nicht auch? Übrigens nicht nur die Charts, sondern auch die Überschriften im Wirtschaftsteil. Eine Krise reihte sich an die andere und über allem stand die Ölkrise und die drohende Knappheit dieses Rohstoffes ... Wer die Überschriften heute gesammelt und komprimiert liest, wird depressiv und blickt besorgt in die Zukunft. Zum Glück wissen wir heute, dass wir das alles überlebt haben.

Da lohnt es sich doch einen Blick darauf zu werfen, wie sich damals, als die Welt am Abgrund stand, ab 01.01.1981 die Anlagen in den folgenden 20 Jahren weiterentwickelt hatten. Die rote Linie in Chart 4 zeigt wieder die Entwicklung der Goldanlage, die schwarze die Inflation und die blaue die Wertentwicklung internationaler Aktienfonds. Während der Goldanleger nicht mal einen Inflationsausgleich schaffte, verdiente sich der Aktienanleger eine goldene Nase. Wer diese Charts sieht, der müsste sich jetzt vielleicht fragen, wie lange reite ich mein bisher siegreiches Pferd und ab wann reite ich einen toten Gaul?

Und noch mal weitergedacht. Griechenland ist pleite, Irland ist pleite, Portugal ist pleite, Spanien und Italien demnächst und Amerika vielleicht schon, bis der Artikel gedruckt ist. Japan ist mit einer Staatsverschuldung von mehr als 180 Prozent des BIP eigentlich auch schon längst pleite. Keinem dieser Länder können Investoren noch guten Gewissens Geld geben – ein Teil dieser Länder bekommt auch schon fast kein Geld mehr. Wenn aber alle diese Länder kein Geld mehr bekommen und Deutschland und Frankreich auch pleite sind, weil sie für die anderen in der Währungsunion den Kopf hingehalten haben, wer soll dann die vielen Investorengelder erhalten, die bisher in die Länderanleihen geflossen sind? Australien und Kanada? Sie sind wenig verschuldet und brauchen das Geld nicht. Aber Kasachstan, Aserbaidschan, Afghanistan, Kolumbien und Ecuador und ... aber sind die so viel sicherer? Ich glaube nein. Ich glaube vielmehr, dass der alte Satz gilt: Wenn einige viel verlieren, dann macht den anderen das Spiel viel Spaß, wenn aber fast alle viel verlieren, dann hat keiner mehr Spaß am Spiel und dann werden sich alle einig sein, dass die Krise ein Ende hat. Wenn Griechenland einen Teil seiner Schulden nicht zurückzahlt, wird die Welt nicht untergehen, außer Ihr Depot ist voller griechischer Anleihen. Die Welt hat es auch verkraftet, dass Ecuador in den letzten zwölf Jahren zweimal Schulden nicht zurückgezahlt hat, dass Argentinien Auslandsschulden nicht mehr beglichen hat und Mexiko eine Umschuldung brauchte. Wahrscheinlich hatten Sie das gar nicht gemerkt. Also keine Sorge, die Welt wird nicht untergehen und der Euro wird uns noch einige Zeit erhalten bleiben, egal ob mit oder ohne Griechenland.

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang  
 Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart  
 Tel.: 07 11/6 57 19 29  
 Fax: 07 11/6 57 19 30  
 E-Mail: info@economia-s.de  
 www.economia-vermoegensberatung.de



# Hightech-Beratung Highend-Service

DURCH UNSERE SPEZIALISTEN ERHALTEN SIE  
**QUALIFIZIERTE BERATUNG  
UND SCHNELLEN SERVICE.**

FÜR JEDEN KUNDEN INDIVIDUELL  
UND MASSGESCHNEIDERT  
**PERSÖNLICH.  
AUF DEN PUNKT.**

**FÜR ALLE BEREICHE BIETEN WIR:**

40 ERFAHRENE SPEZIALISTEN  
DEUTSCHLANDWEIT,  
PFLEGE- UND WARTUNGSVERTRÄGE  
INKLUSIVE FERNWARTUNG UND  
DIAGNOSESOFTWARE SOWIE  
**GARANTierten  
4 STUNDEN-SERVICE\*.**

(\*REAKTIONSZEIT INNERHALB DER ÜBLICHEN GESCHÄFTSZEITEN)

[www.gerl-dental.de](http://www.gerl-dental.de)

Unsere Empfehlung im Bereich Hightech:



**01067 Dresden**  
Devrientstraße 5  
Tel. 03 51.3 19 78.0  
Fax 03 51.3 19 78.16  
dresden@gerl-dental.de

**08523 Plauen**  
Wildstraße 8  
Tel. 0 37 41.13 14 97  
Fax 0 37 41.13 01 14  
vogtland@gerl-dental.de

**13507 Berlin**  
Am Borsigturm 62  
Tel. 0 30.4 30 94 46.0  
Fax 0 30.4 30 94 46.25  
berlin@gerl-dental.de

**45136 Essen**  
Rellinghauser Straße 334 c  
Tel. 0 81 71.9 69 40.0  
Fax 0 81 71.9 69 40.64  
essen@gerl-dental.de

**50996 Köln**  
Industriestraße 131 a  
Tel. 02 21.5 46 91.0  
Fax 02 21.5 46 91.15  
koeln@gerl-dental.de

**52078 Aachen**  
Neuenhofstraße 194  
Tel. 02 41.94 30 08.55  
Fax 02 41.94 30 08.28  
aachen@gerl-dental.de

**53111 Bonn**  
Welschnonnenstraße 1-5  
Tel. 02 28.9 61 62 71.0  
Fax 02 28.9 61 62 71.9  
bonn@gerl-dental.de

**58093 Hagen**  
Rohrstraße 15 b  
Tel. 0 23 31.85 06.430  
Fax 0 23 31.85 06.499  
hagen@gerl-dental.de

**82515 Wolfpatshausen**  
Pfaflerrieder Straße 1 b  
Tel. 0 81 71.9 69 42.0  
Fax 0 81 71.9 69 42.30  
wolfpatshausen@gerl-dental.de

**97076 Würzburg**  
Louis-Pasteur-Straße 1 a  
Tel. 09 31.3 55 01.0  
Fax 09 31.3 55 01.13  
wuerzburg@gerl-dental.de

**98547 Viernau**  
Auenstraße 3  
Tel. 03 68 47.4 05 16  
Fax 03 68 47.4 10 41  
thueringen@gerl-dental.de

Irrtümer und Druckfehler vorbehalten!



Verlosung:

## Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide 3-mal zu gewinnen!

Spätestens seit Einstein wissen wir, dass drei Dimensionen für die Erfassung unserer Erde und des Weltraums nicht ausreichen. Auch bei der Pflege des Mundraums bewegen sich die Forscher von Procter & Gamble heute in einer vierten Dimension. Sicher: Die 3-D-Technologie hat das rein mechanische Potenzial der elektrischen Zahnbürste zur Plaqueentfernung nahe an das theoretisch erreichbare Maximum gebracht. So sanft wie eine weiche Handzahnbürste und dabei signifikant effektiver – das bestätigt eine wissenschaftliche Studie nach der anderen. Doch es existiert eine weitere Dimension: die Kommunikation! So gibt die neue Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide dem Patienten interaktive Rückmeldungen und verbessert damit sein persönliches Zahnputzverhalten – ein echter „Personal Coach“ der häuslichen Mundpflege.

Jetzt können Zahnärzte und ihre Teams drei Exemplare dieses Premiummodells

der Oral-B Elektrozahnbürsten gewinnen – dafür sollte folgende Frage richtig beantwortet werden.

Walters und seine Kollegen<sup>1</sup> haben die Anwendungsdauer beim häuslichen Zähneputzen in zwei Teilnehmergruppen verglichen. Eine davon bekam eine Oral-B Triumph mit SmartGuide, die andere eine Handzahnbürste (Oral-B Advantage Plus mit Bürstenkopfgroße 40). Wievielmals häufiger, schätzen Sie, hielten die Anwender der Elektrozahnbürste die vorgeschriebene Putzzeit von 2-mal täglich zwei Minuten ein?

- 2,3-mal so häufig wie die Handzahnbürsten-Anwender
- 5,1-mal so häufig wie die Handzahnbürsten-Anwender
- 99,9-mal so häufig wie die Handzahnbürsten-Anwender

Unter den richtigen Einsendungen werden drei Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide in einer Sonderedition für Zahnarztpraxen verlost. Einsende-

**GEWINNSPIEL**

**3** Oral-B Triumph 5000 Smart Guide zu gewinnen!



schluss ist der 9. September 2011.

Schreiben Sie Ihre Antwort an:

**Dr. Kaschny PR GmbH**

**Kennwort:**

**Oral-B Triumph 5000 SmartGuide**

**Kapersburgweg 5**

**61350 Bad Homburg**

1. PA Walters, MA Cugini, RD Bartizek, AR Biesbrock: A novel oscillating-rotating power toothbrush with SmartGuide: designed for enhanced performance and compliance. [549] J Contemp Dent Pract. 2007 May 1; 8 (4): 1–9

Prof. Dr. Dr. h.c. Andrej M. Kielbassa:

## Von der Spree an die Donau

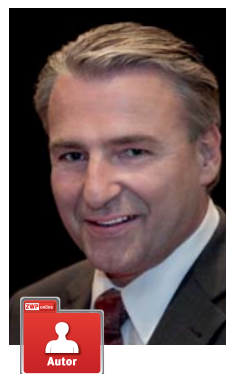
Nach fast elf Jahren erfolgreichen Wirkens an der Charité in Berlin wechselt Professor Andrej M. Kielbassa an die Danube Private University in Krems (Niederösterreich). Als Dekan der dort gegründeten Fakultät für Zahnmedizin und Direktor des Zentrums für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie gestaltet er seit dem 1. Juli 2011 den neuen Studiengang mit.

„Ich freue mich auf diese äußerst interessante Aufgabe und bin sicher, dass ich mit meinem neuen Team viel bewegen kann“, so Professor Kielbassa. „Es ist sicher Herausforderung und Chance zugleich, wenn man einen Studiengang und eine Fakultät bereits bei den ersten Schritten begleiten darf. Im Gegensatz zu meiner vorherigen Tätigkeit kann ich in Krems das Arbeitsumfeld maßgeblich mitgestalten und mich bei sämtli-

chen Entscheidungen von Beginn an einbringen – sowohl bei Fragen zur Ausstattung als auch bei der Erstellung des modernen Lehrplanes und der Etablierung von spannenden Forschungsprojekten.

Das mir in Krems entgegengebrachte Vertrauen ehrt mich ganz besonders.“

Von 2000 bis 2011 war Andrej M. Kielbassa Direktor der Abteilung für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des CharitéCentrums 3 der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Seine Forschungsschwerpunkte lagen im Bereich der De- und Remineralisierung von Schmelz und Dentin, der Endodontologie, der Parodontologie und der Ästhetischen Zahnheilkunde inklusive der Implantologie. Unter seiner Leitung erhielt



die Abteilung über 20 Preise und Auszeichnungen, unter anderem den Innovationspreis eLehre der Charité, den Innovationspreis Berlin-Brandenburg sowie den William J. Gies Award der IADR. Erst kürzlich wurde Professor Kielbassa als erstem deutschen Zahnmediziner für seine Forschungsleistungen

der vergangenen Jahre die Ehrendoktorwürde der Universität Victor Babeş in Temeschburg (Rumänien) verliehen.

Mit Professor Kielbassa werden auch einige seiner bisherigen Mitarbeiter von der Spree an die Donau wechseln. Der Studiengang an der DPU geht im Herbst in eine wichtige praktische Phase. Mit dem Phantomkurs der Zahnerhaltung werden die angehenden Zahnmediziner dann von Prof. Kielbassa und seinem Team in die Materie eingearbeitet.



DENTALHYGIENE START UP 2011:

## Karies- und Parodontitisprophylaxe mit Konzept

Am 30. September und 1. Oktober findet im Kölner Maritim-Hotel unter der Themenstellung „Karies- und Parodontitisprophylaxe mit Konzept“ der Team-Kongress DENTALHYGIENE START UP 2011 statt. Maßstab für die Programmgestaltung ist das Informationsbedürfnis des niedergelassenen Zahnarztes, der vor der Entscheidung steht, Karies- und Parodontitisprophylaxe bis hin zu parodontologischen Behandlungskonzepten in sein Praxisspektrum zu integrieren.



Das hochkarätige Fachprogramm des DENTALHYGIENE START UP 2011 wird von führenden Wissenschaftlern und Praktikern auf diesem Gebiet gestaltet und u.a. deutlich machen, wie ein erfolgreiches, vom gesamten Team getragenes Praxiskonzept aussehen sollte. Die Referenten geben Hilfestellungen für die Praxisorganisation sowie in Sicherheitsfragen und informieren fundiert z.B. über die Ursachen von Karies und Parodontalerkrankungen, den Zusammenhang von Allgemeinerkrankun-

gen und Parodontitis sowie die Bestimmung des individuellen Kariesrisikos bei Patienten. Neben therapeutischen Themen steht natürlich auch die Abrechnung von Prophylaxe- und Dentalhygieneleistungen im Fokus des Kongresses. Am zweiten Kongresstag bieten Workshops und Seminare breite Möglichkeiten zur Vertiefung des vermittelten Wissens. Neben Praxismarketing, Patientenkommunikation und Qualitätsmanagement informiert ein ganztägig stattfindendes Hygieneseminar fundiert über die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Hygienemanagement in der täglichen Praxis.

LASER START UP 2011 und Jahreskongress der DGL:

## Alle Facetten des Lasereinsatzes

Am 28. und 29. Oktober finden in Düsseldorf der LASER START UP 2011 und der Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) statt. Laser-Einsteiger und versierte Anwender kommen an diesem Wochenende voll auf ihre Kosten. Die 2009 erstmals erreichte Verbindung

der beiden traditionsreichsten dentalen Laserveranstaltungen hat das Thema auf eine neue Stufe gehoben. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Norbert Gutknecht/Aachen, Prof. Dr. Herbert Deppe/München und Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau bieten sowohl die DGL-Jahreskongress als auch das LASER START UP erneut eine erstklassige Referentenbesetzung sowie

ein alle Facetten des Lasereinsatzes in der täglichen Praxis umfassendes wissenschaftliches Programm bis hin zu Hands-on-Kursen und Workshops der führenden Laseranbieter. Damit wird die Gemeinschaftstagung in Düs-

seldorf sowohl für versierte Laseranwender als auch für Einsteiger ein besonderes Fortbildungsereignis werden.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 03 41/4 84 74-3 08

www.startup-laser.de

www.dgl-jahrestagung.de



Scannen Sie einfach den obenstehenden QR-Code und informieren Sie sich über das vollständige Programm sowie Anmeldeformular.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 03 41/4 84 74-3 08

www.startup-dentalhygiene.de



elmsdorf

1896 **SCHWERT**  
SYNONYM FÜR QUALITÄT & VERTRAUEN  
SYNONYM FOR QUALITY & TRUST

### Kinderzahnzangen

Die SCHWERT Milchzahnzangen sind in 7 Figuren erhältlich. Alle Zangen sind mit einer Feder versehen. Die Zange springt dem Behandler somit förmlich in die Hand. Dies erleichtert die Anwendung deutlich.



A. Schweickhardt GmbH & Co. KG  
Hersteller zahnärztlicher und  
chirurgischer Instrumente  
Manufacturer of dental and  
surgical instruments  
Tuttlinger Straße 12  
78606 Seitingen-Oberflacht  
Tel.: +49 (0) 74 64 / 98 910 -700  
Fax: +49 (0) 74 64 / 98 910 -719  
contact@schwert.com  
www.schwert.com



**SCHWERT**  
SWORD · ESPADA  
EPEE · SPADA

www.schwert.com

ANZEIGE

DGSV Kongress 2011:

## Aufbereitung von Medizinprodukten

Die Deutsche Gesellschaft für Sterilgutversorgung e.V. ist der Fachverband in Deutschland, welcher sich für die Qualität der Aufbereitung der Medizinprodukte (MP) und für die Qualifizierung der Mitarbeiter einsetzt.



Auch in ambulanten Operationszentren und in nahezu jeder Arzt- oder Zahnarztpraxis werden MP aufbereitet. Dazu hat der Gesetzgeber im Jahre 1994 das Gesetz über Medizinprodukte (MPG)

und im Jahre 1998 die Verordnung über das Errichten, Betreiben und Anwenden von Medizinprodukten (MPBetreibV) erlassen. Hier wird im § 4 unter anderem gefordert, dass das Personal bei der Aufbereitung von MP Sachkenntnis besitzen muss und mit validierten (nachvollziehbaren) Verfahren aufzubereiten ist. Ziel der DGSV e.V. ist es, die Kompetenz der Mitarbeiterinnen zu stärken, auch um den Konsens z.B. mit Herstellerangaben zur Aufbereitung von MP oder unterschiedlichsten Validierungsanforderungen zu finden.

Was bedeutet dies im Einzelnen? Dieses und viele interessante Themen, z.B. wie lassen sich Anforderungen praxisnah und abgestimmt auf einzelne Fachrichtungen umsetzen, werden Themen unseres Kongresses sein, der vom 3.10. bis 5.10.2011 im Esperanto Kultur- und Kongresszentrum, Esperantoplatz, 36037 Fulda stattfindet.

Das Kongressprogramm ist auch für Mitarbeiterinnen aus dem niedergelassenen Bereich von Interesse, die Vorträge des 3.10.2011 im Besonderen. DGSV e.V.

Tel.: 01 60/96 81 91 85  
www.dgsv-ev.de

Veranstaltung:

## Endo-Update 2011

Auch im Jahr 2011, insbesondere nach der IDS in Köln, werden für die Endodontie neue Behandlungstechniken und eine Vielzahl innovativer Instrumente vorgestellt und im Markt eingeführt. Einiger dieser neuartigen Techniken und Produkte werden wieder verschwinden, die besonders erfolgreichen sich in der Zahnarztpraxis etablieren. Diskutieren Sie mit renommierten Anwendern die Vorteile dieser neuen Behandlungsmöglichkeiten, reflektieren Sie gemeinsam deren diagnostischen und therapeutischen Wert und erfahren



Sie die objektive Meinung unserer Referenten. Die Veranstaltung ENDOupdate 2011 mit herausragenden Referenten wie ZA Thomas Clauder, Hamburg, Dr. Josef Diemer, Meckenbeuren, und Dr. Wolf Richter, München, lässt Sie das dentale Jahr 2011 Revue passieren und bringt Sie auf den aktuellen Stand hochwertiger Endodontie. Die Veranstaltung des Mikroskop Training Center MTC® Aalen findet am 2. und 3. Dezember 2011 statt. Information und Anmeldung über:

Mikroskop Training Center MTC® Aalen  
Frau Stefanie Jungerth  
Tel.: 0 73 61/3 79 82 50  
E-Mail: info@mtc-aalen.de

ANZEIGE

## (R)Evolution Tour 2011

Haben Sie sich schon angemeldet?

Ich freue mich darauf, Ihnen die (R)Evolution in Implantologie & Prothetik persönlich vorzustellen – alle Termine und Infos zu den Veranstaltungen finden Sie in der *ZWP spezial*.

Herzlichst

Ihr

Dr. Armin Nedjat,



[www.champions-implants.com](http://www.champions-implants.com)

inkl. Forum, Online-Shop & Mediathek – ca. 120 Filme (Anleitungen & OPs)

Expertensymposien:

## Komposit und Keramik im Fokus



Im Oktober 2011 lädt Ivoclar Vivadent zu vier spannenden Fortbildungs-Events ein. Insgesamt 22 namhafte Referenten, die ganz vorne im „Who is who der dentalen Fortbildung“ rangieren, stellen ihre Konzepte zur direkten Umsetzung in den Arbeitsalltag vor. Dazu werden 1.000 Teilnehmer erwartet. Am 15. Oktober bewerten die Experten aus wissenschaftlicher und praktischer Sicht jüngste Techniken und

Werkstoffe zum Thema „Vollkeramik und Befestigung“. Hier sind Zahnärzte und Zahntechniker im Team angesprochen. Der 29. Oktober steht im Zeichen von direkten Komposit-Restaurationen und Adhäsiven: Prägnante Vorträge aus Universitätsklinik und Praxis vermitteln direkt anwendbares Wissen.

An zwei weiteren Terminen im Oktober finden Fortbildungs-Events speziell für Zahntechniker statt. Hochkarätige Referenten beziehen zu Neuerungen im Bereich „Vollkeramik und Implantatprothetik“ Stellung. Kontinuierlich hohe Teilnehmerzahlen zu allen Fortbildungs-Events von Ivoclar Vivadent belegen: Die Experten wissen ihre Zuhörer in den Bann zu ziehen – durch brillanten Vortrag, die Anwendungsrelevanz der Inhalte und vielseitiges aktuelles Wissen.



Experten SYMPOSIEN im Oktober  
für Zahnärzte & Zahntechniker

Referenten aus dem Labor:



Referenten aus der Universität:



Referenten aus der Praxis:



Weitere Informationen zum Programm  
unter [www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de) Rubrik Fortbildung  
oder unter Telefon-Nummer: 0 79 61 / 8 89-205.

Ivoclar Vivadent GmbH  
Tel.: 0 79 61/88 90  
[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)



ANZEIGE



Miele & Cie. KG  
[www.miele-professional.de](http://www.miele-professional.de)  
Telefon 0180 230 31 31\*

## Die sichere und effiziente Systemlösung für die Instrumentenaufbereitung.

**Reinigen/Desinfizieren.** Thermo-Desinfektor, das Original für die Instrumentenaufbereitung.  
**Sterilisieren.** Neu, Klein-Sterilisator der B-Klasse.  
**Dokumentieren.** Intelligente Systeme für nachvollziehbare Prozessabläufe.  
**Garantieren.** Umfassende Serviceleistungen in höchster Miele Qualität.

 **System4Dent**

Reinigen/Desinfizieren,  
Sterilisieren,  
Dokumentieren,  
Garantieren

**Miele**  
PROFESSIONAL



Zahnerhaltung vs. Implantat

# Minimalinvasive Therapie bei der Kronenverlängerung

| Prof. Dr. Marcel Wainwright

Eine Kronenfraktur stellt den Behandler nicht selten vor die Qual der Therapiewahl: Zahnerhaltung oder Implantat? Auf implantologischen Kongressen dienen Frontzahnfrakturen oft als Grundlage für eindrucksvolle implantatprothetische Lösungen und lassen bisweilen den Eindruck erwecken, dies sei die einzig sinnvolle Therapiealternative. Im folgenden Fallbericht soll eine Möglichkeit der Zahnerhaltung dargestellt werden, welche einfach durchführbar, minimalinvasiv und erfolgreich ist.



Abb. 1: Zahnfilm Regio 22 zeigt den frakturierten Zahn. – Abb. 2: Erfolgte thermoplastische Wurzelfüllung an Zahn 22. – Abb. 3: Röntgenbild der orthograd lege artis durchgeführten Wurzelfüllung.

**E**in 66-jähriger Patient stellte sich in unserer Praxis mit einer Zahnfraktur an Zahn 22 vor. Die klinische Krone war paramarginal frakturiert, die Pulpa minimal eröffnet und der Zahn reagierte schwach positiv auf die Vitalitätsprobe. Der Patient wies keinerlei Schmerzsymptomatik auf. Die Wurzel wies einen Lockerungsgrad von Null auf und nach Anfertigung einer Einzelaufnahme (Abb. 1) wurden mit dem Patienten die Therapiemöglichkeiten besprochen. Die benachbarten Zähne 21 und 23 waren mit vollkeramischen Kronen, die vor zwei Jahren angefertigt wurden, versorgt. Eine Brückenversor-

gung wurde jedoch von dem Patienten abgelehnt. Eine chirurgische Intervention mit einem Sofortimplantat kam für den Patienten ebenfalls nicht infrage, sodass die Zahnerhaltung sowohl für den Patienten als auch für mich als Behandler die Therapie der Wahl darstellte. Dem Patienten wurde mitgeteilt, dass eine Zahnerhaltung nur dann erfolgreich sein kann, wenn eine orthograde Wurzelkanalaufbereitung möglich ist, der Zahn beschwerdefrei ist und die biologische Breite vor Neuanfertigung einer Krone wiederhergestellt wird. Sollte dies nicht umsetzbar sein, wäre die implantatprothetische Lösung die Alternative.

## Verlauf der Behandlung

Nach Aufklärungs- und Therapiegespräch wurde der Zahn 22 nach Lokalanästhesie aufbereitet, was initial sehr schwerfiel, da der Wurzelkanal schon leicht obertiert war. Nach Aufbereitung bis ISO 20 mm wurde der Zahn für die Wurzelfüllung vorbereitet. Eine größere Aufbereitung als ISO 20 erschien mir in diesem Fall als nicht sinnvoll, da der Zahn 22 aufgrund seines reduzierten Wurzeldurchmessers einer erhöhten Frakturgefahr bei der Präparation des Stiftes und bei lateralen Kräften ausgesetzt ist. In derselben Sitzung erfolgte die orthograde Wurzelfüllung mittels thermoplastischer





Abb. 4

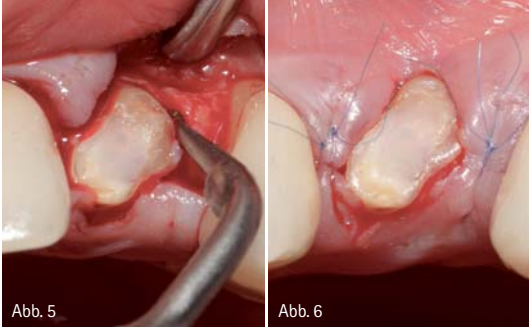


Abb. 5

Abb. 6

Abb. 4: Kronenverlängerungskit (Fa. Acteon, Deutschland). – Abb. 5: Ultraschallbasierte Kronenverlängerung an Zahn 22 bei minimalinvasiver Schnittführung. – Abb. 6: Mikrochirurgische Naht mit 8-0 Nahtmaterial.

Fülltechnik (Thermafил®. Fa. DENTSPLY DeTrey) und Seal-apex™ (Fa. SybronEndo, Deutschland). Die Kontrollaufnahme zeigte eine lege artis durchgeführte Wurzelfüllung und der Patient wurde entlassen (Abb. 2 und 3). Nach vier Wochen war die Durchführung einer chirurgischen Kronenverlängerung geplant. Diese erfolgte, wie sämtliche der von uns durchgeführten chirurgischen Interventionen, auf Basis von ultraschallchirurgisch geführten Instrumenten (Fa. Acteon, Deutschland). Für die chirurgische Kronenverlängerung steht dem Behandler ein Kit mit unterschiedlichen diamantierten Aufsätzen zur Verfügung (Abb. 4). Nach Lokalanästhesie erfolgte eine minimalistische zirkumferente Inzision. Dabei wurde auf eine extensive Lappenbildung mit Entlastungsinzisionen gänzlich verzichtet. Der marginale Knochen wurde circa 2 mm weiter nach apikal präpariert, um die biologische Breite für eine spätere Krone wiederherzustellen (Berglundh 1992). Der Gebrauch von ultraschallgeführten Instrumenten hat sich hierbei als sehr schnell und schonend erwiesen, denn er vermeidet die iatrogene Verletzung des Wurzelzementins, welche bei Benutzen herkömmlicher, rotierender Instrumente höher ist (Abb. 5). Im Anschluss erfolgte der Nahtverschluss mit einem monofilen, synthetischen 8-0 Nahtmaterial (Trofilene, Fa. Stoma, Deutschland). Ein mikrochirurgischer Nahtverschluss ist im Frontzahnbereich unablässig, da andernfalls infolge von Rezessionen mit Einbußen in der Ästhetik zu rechnen ist. Nach einer Woche erfolgte die Nahtentfernung, der Wundverlauf war komplikationslos und der Patient während der gesamten Behandlung absolut schmerz- und beschwerdefrei. Nach einer weiteren



# NEU



**PIEZOTOME**  
Piezo.Ultrasonic.Surgery.Unit  
SOLO

## Essentiell für minimal-invasive Chirurgie!

- Speziell für die präimplantologische- und maxillofaziale Chirurgie konzipiert
- Neueste Satelec Piezo-Technologie in einem kompakten System
- Kraft, Präzision und Sicherheit für eine kontrollierte Schnittführung
- Zubehör wie Handstück und Essential-Kit (6 Ansätze) **inklusive!**
- Bestes Preis-/Leistungsverhältnis

### Instrumente für jede Indikation (optional)

NEU: Crest Splitting, Bone Surgery, interner Sinuslift „INTRALIFT“ **EXKLUSIV bei SATELEC**, externer Sinuslift, Extraktion und Crown Extension



Wieder auf Tour!  
Bone Management Road Show 2011 -  
in ausgewählten Porsche Zentren!  
[www.bone-management-event.de](http://www.bone-management-event.de)

Neugierig? Demotermin?  
Rufen Sie uns an!  
Infos unter 0800 / 728 35 32  
oder fragen Sie Ihr Depot!



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 7: Fibrapost und Sealacore System (Fa. Produits Dentaires, Schweiz). – Abb. 8: Reamer zur Kanalpräparation.

Woche erfolgte der Stiftaufbau mit dem Fibrapost und Sealacore System (Abb. 7, Fa. Produits Dentaire, Schweiz). Die Präparation des Endokanals erfolgte mit Reamern, welche dem Behandler in vier verschiedenen Durchmessern zur Verfügung stehen (Abb. 8). Dass die Möglichkeit besteht, den Reamer auf die entsprechende Länge mittels eines Tiefenstopps einzustellen, erweist sich nicht nur als hilfreich, sondern beugt auch Frakturen durch zu tiefes Aufbereiten vor (Abb. 9 und 10).

Nach erfolgter Präparation mit Wasser- kühlung wurde der präparierte Wur-

zelkanal mit einem selbststän- denden Bondingsystem (Sealacore, PD, Schweiz) konditioniert (Abb. 11). Anschließend wurde das Befestigungscomposite auf UDMA-Basis (Sealacore, PD, Schweiz) in den Wurzelkanal mittels Applikations- spritze eingebracht (Abb. 12).

Bei dem Fibrapost handelt es sich um einen glasfaserverstärkten Kunststoff- Stift (Abb. 13) mit Retentionsrillen. In unserer Praxis kommen ausschließlich metallfreie Stiftsysteme zum Einsatz, da diese aufgrund der biomechanischen Eigenschaften den metallischen Stiften deutlich überlegen sind. Vordergründig ist das Absorptionsver-

halten der vertikalolateral einwirkenden Kaukräfte, welches aufgrund der den- tingleichen Eigenschaften des Stiftes besser ist als das der metallischen Stifte. Zusätzlich sind mit diesem Sys- tem wegen der optischen Eigenschaf- ten (Transluzenz, Transparenz) hoch ästhetische Lösungen im Frontzahn- bereich möglich und klammern die Gefahr von korrosionsbedingten Ver- färbungen aus.

Nach erfolgtem Aufbau und Präpara- tion (Abb. 14) erfolgte die Abformung mit einem Polyäthermaterial zur An- fertigung einer vollkeramischen Krone (e.max, Fa. Ivoclar Vivadent, Liechten-

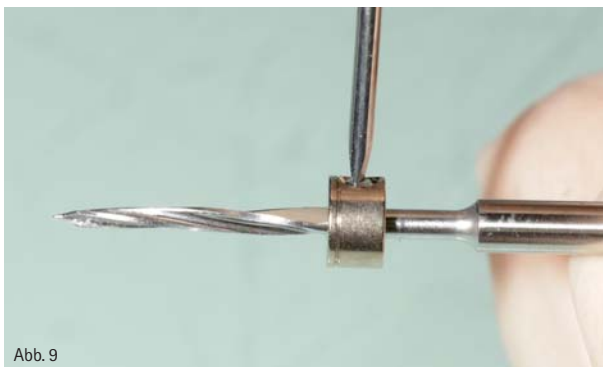


Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12

Abb. 9: Einstellen der gewünschten Bohrtiefe mithilfe des justierbaren Stopps. – Abb. 10: Kanalaufbereitung mittels Reamer. – Abb. 11: Konditionierung des Kanallumens zur Aufnahme des Posts. – Abb. 12: Applikation des Befestigungscomposites.



Abb. 13



Abb. 14

Abb. 15

Abb. 13: Fibropost mit Retentionsrillen (Fa. Produits Dentaires, Schweiz). – Abb. 14: Stiftaufbau und Präparation. – Abb. 15: Eingesetzte vollkeramische Krone mit vollständig erhaltenden, gesunden Papillen und perikoronalem Gewebe.

stein), welche eine Woche nach Präparation mit einem selbstadhäsiven dualhärtenden Zement (RelyX Unicem, 3M ESPE, Deutschland) eingesetzt wurde (Abb. 15).

### Zusammenfassung

Bei Zahnfrakturen mit Verlust der klinischen Krone ist die chirurgische Kronenverlängerung mit Stiftaufbau eine echte Alternative zur Implantation, wenn die Voraussetzungen wie Beschwerdefreiheit des Zahnes, optimale endodontische Behandlung und Stabilität, gegeben sind. Moderne Systeme zum Stiftaufbau sollten metallfrei sein, einfach im Handling und ein langzeitstabiles, ästhetisches Ergebnis gewährleisten können. Unsere Erfahrungen mit dem Fibropost und Sealacore System der Firma Produits Dentaires sind durchweg positiv und haben sich in unserem Praxiskonzept bewährt.



## kontakt.

### Prof. Dr. Marcel Wainwright

Zahnarzt und Implantologe  
Universidad de Sevilla  
Dentalspecialists Kaiserswerth  
Kaiserswerther Markt 25  
40489 Düsseldorf  
www.dentalspecialists.de

## Ultraschall ohne Schmerz-Faktor!



Umfangreiches Zubehör!

\*Aktion gültig bis 15.09.'11, Preis zzgl. MwSt.

**AKTION**  
**1.890,- €**  
statt 2.195,- €



### Ultraschallgenerator für alle bekannten Indikationen

- Mit autoklavierbarem LED-Lichthandstück mit 100.000 Lux!
- Arbeiten mit Wasser oder physiologischen Spüllösungen (z.B. Chlorhexidin oder Hypochlorid)
- Newtron - Leistungsautomatik =
  - Erkennt Hart- und Weichgewebe
  - Schont Ihre Instrumente
- Über 70 verschiedene Ansätze mit Color Coding System (CCS)

Neugierig? Demotermin?  
Rufen Sie uns an!  
Infos unter 0800 / 728 35 32  
oder fragen Sie Ihr Depot!



# „So schwer ist eine optimale Plaqueentfernung“

| Dr. Christian Ehrensberger

29 Studierende der Zahnmedizin im sechsten Semester an der Universität Marburg traten am Anfang dieses Jahres in der Abteilung Parodontologie des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zur örtlichen Zahnputz-Olympiade an. Die Wettbewerbsleiterin Prof. Dr. Nicole B. Arweiler erläutert in unserem Interview die Modalitäten und nutzt die Gelegenheit, aus den Ergebnissen und ihrer eigenen Forschung Tipps für die zahnärztliche Praxis abzuleiten.

*Frau Prof. Arweiler, wie sind Sie auf die Idee gekommen, eine Zahnputz-Olympiade zu organisieren?*

Der Mensch hat in seiner Geschichte in den unterschiedlichsten Disziplinen Wettbewerbe veranstaltet. Das Zähneputzen liegt doch sogar sehr nahe, weil wir es täglich ausüben. Noch vertrauter sollte es den Studierenden der Zahnmedizin sein. Die Zahnputz-Olympiade habe ich mir nicht selbst ausgedacht. Sie blickt unter den Studierenden und Ehemaligen der Universität Marburg heute bereits auf eine über 20-jährige Tradition zurück. Allerdings habe ich diesmal einen persönlichen Akzent gesetzt und die Teilnehmer mit einer Elektrozahnbürste, der Oral-B Triumph mit SmartGuide, putzen lassen.

*Nach welchem Verfahren erfassen Sie anschließend, wie gut das Putzergebnis ist?*

Wir haben das Ziel, eine sinnvolle und schnelle Bestimmung der Restplaque vorzunehmen. Darum verwenden wir den Approximalen Plaque Index (API), bei dem der Untersucher für die einzelnen inspizierten Zahnflächen eine Ja-Nein-Entscheidung trifft, das heißt: „Restplaque vorhanden“ oder „Restplaque nicht vorhanden“. Bei dieser visuellen Bestimmung haben wir auf ein kommerzielles Plaque-Anfärbemittel zurückgegriffen, dessen Inhaltsstoffe über eine Ankopplung an Proteine ältere Zahnbeläge dunkelblau und neue rötlich-lila erscheinen lassen. Über eine

Technik zur Bestimmung der prozentualen Plaquebedeckung der Zähne mittels digitaler Fotografien und anschließender Softwareauswertung, ähnlich wie es Procter & Gamble in der Forschung und Entwicklung in Kronberg einsetzt, verfügen wir in Marburg zwar auch. Für die Zahnputz-Olympiade schien es mir aber überdimensioniert.

*Wie sahen die Ergebnisse der Putz-Olympiade aus?*

Gewonnen hat Frau Thira Walke und dafür verdientermaßen eine Oral-B Triumph mit SmartGuide bekommen, wie übrigens alle anderen Teilnehmer auch. So weit das amtliche Endergebnis. Die Studenten empfanden ihre Putzergebnisse als überraschend schlecht. Sie hätten zu Anfang getippt, dass sie nahe an eine 100-prozentige Plaqueentfernung herankommen, und so war es einfach nicht. Auch diesmal standen wir mit dem Ergebnis in der Tradition der vergangenen 20 Jahre. Damit habe ich aber ein Studienziel erreicht: Bevor unsere Studierenden im Praktikum Patienten erklären, wie sie ihre Zähne putzen sollen, und dabei vielleicht sogar Rügen erteilen, haben sie am eigenen Leibe erfahren, wie schwer ein Top-Putzergebnis zu erzielen ist.

*Welche Unterschiede ließen sich zwischen dem manuellen Putzen in den Vorjahren und dem elektrischen Putzen feststellen?*

Es ist schwer, aufgrund der numerischen Resultate unserer Putz-Olympiade ein Urteil darüber abzugeben, es handelt sich ja nicht um eine klinisch kontrollierte Studie. Von den 29 diesjährigen Teilnehmern verwendeten bisher nur drei bei ihrer häuslichen Mundpflege eine Elektrozahnbürste. Bei vielen der übrigen 26 konnte ich feststellen: Sie waren schlicht mit der Handhabung nicht vertraut und schrubbten mit der elektrischen teilweise wie ungeschickte Patienten mit einer manuellen Zahnbürste. Auf einem Videoclip, den die lokale Zeitung Oberhessische Presse bei unserer Olympiade gedreht hat, habe ich das im Nachhinein noch einmal sehr deutlich verfolgen können. Das zeigt, wie wichtig es ist, dem Anwender die richtige Handhabung seiner Zahnbürste eingehend zu erläutern. Es ist doch so: Die Gruppenprophylaxe im Kindergarten und in den Schulen funktioniert wunderbar – Motivation Spitze! Aber die spätere individuelle Mundpflege scheint mir optimierungsbedürftig zu sein.

*Wie sollte man demnach als Zahnärztin oder Zahnarzt seine Patienten beraten?*

Auf jeden Fall zunächst beobachten! Bei der Putz-Olympiade bin ich auch zunächst davon ausgegangen, dass die Teilnehmer es von selbst können. Beim nächsten Mal muss ich mich wirklich einmal bewusst neben jeden stellen, eventuell Aufzeichnungen machen und



dann eingreifen. Genauso ist die Situation zwischen Zahnarzt und Patient. Dieser merkt seine eigenen Schwächen nicht. Der Zahnarzt muss sie erkennen, sie ihm mitteilen – und dann kommt das Üben. Einen wesentlichen Punkt zum Einstieg stellt die Basisinstruktion zur Anwendung einer Zahnbürste dar, auch einer elektrischen mit 3-D-Technologie. Nur wer sie richtig einsetzt, profitiert von ihrer Überlegenheit in der Plaqueentfernung und Gingivitisbekämpfung, die in wissenschaftlichen Studien nachgewiesen ist.

*Nun stellt die tägliche Mundpflege eine wichtige Lebensroutine dar, aber – um es einmal salopp zu sagen – für die meisten doch nicht den Lebensmittelpunkt. Was lässt sich realistisch überhaupt erreichen?*

In der Praxis halte ich mindestens die Einhaltung einer Putzdauer von zwei Minuten für möglich. Zu viele Patienten machen nach 45 Sekunden Schluss. Dann haben sich ein guter Geschmack im Mund und ein gewisses Frischgefühl eingestellt. Ich denke: Wer eine elektrische Zahnbürste verwendet, wird die empfohlene Putzzeit einhalten, insbesondere wenn ihm akustische und visuelle Signale des Geräts dabei helfen. Die Aufgabe des Zahnarztes liegt in der regelmäßigen Remotivation und Reinstruktion.

*Welche Hilfsmittel können Sie aufgrund Ihrer persönlichen Forschungstätigkeit zusätzlich empfehlen?*

Zunächst muss das Zähneputzen durch eine Zwischenraumhygiene ergänzt werden: Ich empfehle hier eher grazile Zwischenraumbürstchen als die klassische Zahnseide. Mein Forschungsfeld sind die antibakteriellen Wirkstoffe – sprich: die klassischen Mundspüllösungen und insbesondere Chlorhexidin. Die verfügbaren Präparate wirken relativ breit und senken insbesondere bei Anwesenheit vieler Keime in der Mundhöhle die Gesamtzahl deutlich. In Abhängigkeit von der Zellwand der Mikroorganismen werden dabei einige stärker dezimiert als andere. Wir führen dazu in unserer Arbeitsgruppe laborbasierte Untersuchungen durch, aber nicht mit einzelnen Bakterien, sondern mit Biofilmen.

Auf diese Weise können wir den Verhältnissen in der Mundhöhle besonders nahe kommen. Im Allgemeinen lässt sich für die Praxis sagen: Mundspüllösungen sollte jeder benutzen, der seine Mundhygiene verbessern muss und in diesem Sinne als Risikopatient eingestuft wird. Das betrifft zum Beispiel Senioren, Menschen mit einer Behinderung, Patienten in der Zeit nach einer Operation und alle, die aus anderen Gründen nicht optimal putzen können. Sie brauchen zusätzlich einen Tick Chemie, der die Keime in der Restplaque abtötet.

*Wenn Sie einmal eine Schlussfolgerung Ihrer Erfahrungen ziehen sollten: Welche einfache Maßnahme wirkt beim Prophylaxepatienten am effektivsten?*

Ja, wenn man das generell wüsste! Der wichtigste Ratschlag scheint mir aber zu sein, individuell auf den Patienten einzugehen. Was soll zum Beispiel ein Kariesrisikopatient mit einer Parodontitis-Broschüre oder umgekehrt? Darüber hinaus ist das A und O: Binden Sie den Patienten in ein Nachsorgeprogramm ein, denn Prophylaxe ist eine langfristige Maßnahme. Sie müssen als Zahnarzt die Möglichkeit haben, über einen gewissen Zeitraum zu beobachten, worauf der betreffende Mensch reagiert, was er an Ratschlägen annimmt, was für ihn zu kompliziert ist und an welcher Stelle er eine zusätzliche Instruktion braucht.

*Frau Prof. Arweiler, vielen Dank für das Gespräch.*

## kontakt.



**Prof. Dr. med. dent. Nicole B. Arweiler**  
Philipps Universität Marburg,  
Abteilung für Parodontologie  
Tel.: 0 64 21/58-6 32 79  
E-Mail: arweiler@med.uni-marburg.de



## Packen Sie Probleme bei der Wurzel!

Als weltweiter Marktführer endodontischer Wurzelkanalinstrumente entwickelt MICRO-MEGA® immer wieder innovative Produkte und Serviceleistungen. Denn Ihr Komfort ist unser Ziel! Das NiTi-System Revo-S™ bietet Ihnen Präzision auf höchstem Niveau. Der asymmetrische Querschnitt der Feilen führt zu einer schlangenartigen Bewegung im Wurzelkanal, für weniger mechanische Beanspruchung, mehr Flexibilität und mehr Fraktursicherheit.

MICRO-MEGA® Revo-S™ – einfach, effektiv, einzigartig.

Überzeugen Sie sich selbst und entdecken Sie die Endo REVolution unter [www.revo-s.com](http://www.revo-s.com)

info.de@micro-mega.com  
Tel.: +49 (0)7561 983 43 0



Your Endo Specialist™

# Stift-/Stumpfaufbau: stabil und substanzschonend

| Dr. med. dent. Steffen Eiben

Zahnerhalt ist besser als Zahnersatz. Und so sehe ich den Bereich der Endodontie auch nicht als ungeliebte Pflichtübung an, sondern als wichtigen und festen Bestandteil meiner Praxisausrichtung. Ohne Endodontie geht es nicht, wenn man seinen Beruf als Zahnarzt gewissenhaft ausüben möchte. Wenn der natürliche Zahn noch genügend Substanz und ein zugängliches Wurzelkanalsystem hat und seine Prognose gut ist, dann hält er garantiert länger als jeder künstliche, kostenintensive Zahnersatz, den ich dort anstelle einsetzen würde. Dennoch sind Wurzelkanalbehandlungen nicht immer ein Kinderspiel.

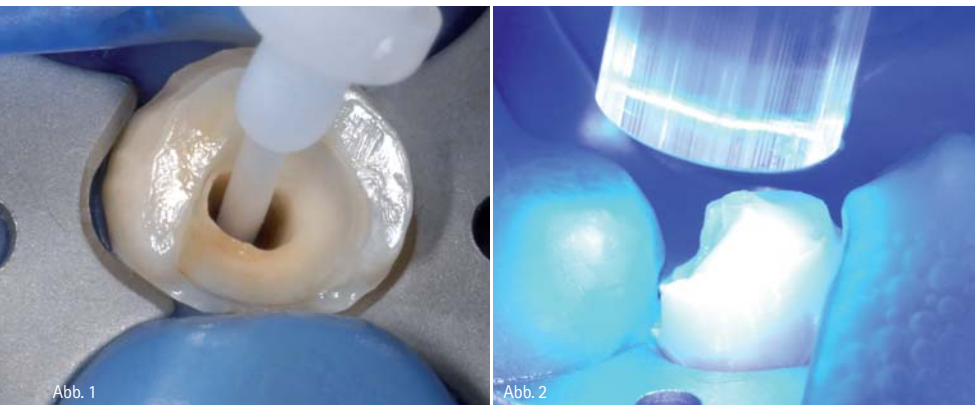


Abb. 1: Das dualhärtende Spezialkomposit Gradia Core wird in den Wurzelkanal gefüllt und dann der Glasfaserstift eingesetzt. –  
Abb. 2: Lichthärtung für einige Sekunden.

Seit es die maschinellen Aufbereitungssysteme mit den strapazierfähigen und flexiblen Nickel-Titan-Feilen gibt, ist die Arbeit zwar leichter geworden, aber gerade im hinteren, für die Behandlerhand schwer zugänglichen Seitenzahnbereich kann die Aufbereitung des Wurzelkanals schon mal zu einem echten „Gefummel“ werden. Das ist dann nicht nur extrem anstrengend und zeitraubend für den Zahnarzt, sondern auch unangenehm für den Patienten. So können schwierige anatomische Verhältnisse und die Nichterreichbarkeit der Wurzelkanäle dem langfristigen Erfolg der Behandlung zum Teil entgegenstehen.

## Minimalinvasive Wurzelpräparation durch Adhäsivtechnik

Auch die sich anschließende Wurzelkanalfüllung ist ein komplexes Thema in der Zahnarztpraxis. Sollen doch möglichst alle Hohlräume des Wurzelkanalsystems bakteriendicht verschlossen werden, damit eventuell verbliebene Keime keine Möglichkeit mehr zum Stoffwechsel haben. Ist der Substanzverlust hoch und die Zahnkrone stark zerstört, hilft meist nur die Verwendung eines Stift-/Stumpfaufbausystems. Hier schwören die einen auf geschraubte und zementierte Stiftaufbauten, die anderen bevorzugen adhäsiv befestigte Systeme.

Wir arbeiten in unserer Praxis sowohl mit Zirkonoxid- und Glasfaserstiften als auch mit geschraubten und zementierten Titanstiften, je nach Wurzelanatomie und Zahngröße; wobei Metallstifte aufgrund ihrer mangelhaften Verformbarkeit und ihrer schlechten Revidierbarkeit stark rückläufig sind. Die modernen Wurzelstiftsysteme – ob Quarz- oder Glasfaserstifte – haben dagegen eine dem Dentin ähnliche Elastizität und lassen sich bei Bedarf einfacher wieder entfernen. Früher hieß es, jeder wurzelgefüllte Zahn muss überkront werden, das ist mit den direkten Stiftaufbauten in Adhäsivtechnik nicht mehr zwingend notwendig. Die Verwendung eines solchen Systems ermöglicht mir vor allem eine minimalinvasive Präparation im Wurzelkanal. Gleichzeitig habe ich einen elastischen Wurzelstift, der sich gut in der Länge bearbeiten lässt, und der ästhetisch ist, weil er gerade im Frontzahnbereich keine Schatten wirft und es zu keiner dunklen Verfärbung an der marginalen Gingiva kommt.

## Duale Aushärtung bis in die Wurzelspitze

Ich verwende seit circa einem Jahr das zweiteilige Komplettsystem für Stumpfaufbauten und Stiftbefestigungen von GC. Auch wenn ich noch andere, ältere Systeme in der Praxis habe, greife

ich doch immer häufiger auf Gradia Core und die Fiber Post-Glasfaserstifte zurück. Mit dem dualhärtenden Spezialkomposit kann ich bei vitalen und devitalen Zähnen in wenigen Arbeitsschritten nicht nur Stumpfaufbauten vornehmen, sondern gleichzeitig auch Wurzelstifte haftstark zementieren. Und die neue Glasfasertechnik in den fünf unterschiedlich großen Fiber Posts garantiert mir eine substanzschonende Präparation und eine gute Lichtpolymerisation bis an die Wurzelspitze. Die guten Handling- und Fließeigenschaften von Gradia Core haben mich so überzeugt, dass ich damit auch andere Wurzelstifte einsetze. Es ist sehr fließfähig und fließt daher gut in den Wurzelkanal bzw. an die Stifte an – selbst in tiefen und ungleichmäßigen Kanälen. Und ich habe nicht das Gefühl, dass sich das Material dabei zurückzieht, wodurch Hohlräume entstehen könnten. Dank seiner Oberflächenhärte lässt es sich gut und präzise beschleifen, ohne Riefen zu hinterlassen – vergleichbar der natürlichen Zahnhartsubstanz. Überzeugt hat mich auch das Automix-Spritzensystem. Mit den sehr kleinen Mixing Tips kann ich die Paste bequem und präzise in den Wurzelkanal applizieren; die homogene Masse fließt dabei gut aus der Kanüle heraus, ohne dass ich zu großen Druck ausüben muss. Ich trage so eine Schicht nach der anderen auf und härte das Material zwischendurch mit der Polymerisationslampe aus.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Gradia Core wird rund um den Stift aufgetragen, um den Stumpfaufbau zu formen. – Abb. 4: Die Oberflächen werden jeweils zehn Sekunden lichtgehärtet. Nach dem Aushärten kann der Stumpfaufbau wie gewohnt präpariert werden (Alle Bilder: Dr. Emmanuel D'Incau, Bordeaux).

Zudem härtet Gradia Core dual aus; bei der Stiftbefestigung bindet es also in den tiefen Wurzelbereichen, die ich mit der Lampe nicht erreiche, zuverlässig von selbst ab.

#### Gute Verankerungsmöglichkeit durch sehr kleine Stifte

Bei mehreren Wurzeln ist es für den klinischen Langzeiterfolg entscheidend, nicht auf Länge zu gehen, sondern den Stift im oberen Drittel zu verankern bzw. lieber alle Wurzelkanäle zu versorgen und divergierend zu verankern. Die sehr kleinen Durchmesser der transluzenten Fiber Posts von 0,8 bis 1,6 mm erleichtern mir hier eine gute Verankerungsmöglichkeit. Dadurch, dass ich so in verschiedene Richtungen Stifte stehen habe, erhalte ich insgesamt eine recht gute Stabilität.

#### Fazit

Mit dem direkten Stift/Stumpfaufbausystem von GC habe ich ein zeitgemäßes und in sich schlüssiges System, bei dem alle Komponenten gut aufeinander abgestimmt wurden – für einen optimalen Verbund zwischen natürlichem Zahn, Glasfaserstift und dem Füllungs- bzw. Befestigungsmaterial. Mit Gradia Core und Fiber Post gelangen mir in kürzester Zeit stabile Kronenversorgungen, ohne die Zahnwurzel zu schwächen. Da ich das System erst seit circa einem Jahr verwende, wird die Zeit zeigen, wie es um die Langlebigkeit bestellt ist.

#### autor.

**Dr. med. dent. Steffen Eiben**

Mitscherlichstr. 48, 26382 Wilhelmshaven  
Tel.: 0 44 21/2 27 24

ANZEIGE

# Signal sensitive expert

## Linderung und anhaltender Schutz

HILFT MIT DREI WIRKSTOFFEN BEI SENSIBLEN ZÄHNEN UND EMPFINDLICHEM ZAHNFLEISCH:

- HAP Mineral (Hydroxyapatit) verschließt partiell die offen liegenden Dentin-Kanäle
- Zinkcitrat hilft Zahnfleischentzündungen vorzubeugen und das Zahnfleisch zu stärken
- Kaliumcitrat wirkt desensibilisierend und beruhigend auf die inneren Zahnnerven



Die FDI empfiehlt, zur Förderung der Zahngesundheit zweimal täglich die Zähne mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta, wie z.B. Signal Sensitive Expert, zu putzen.



# Schallbasierte Spülung im Wurzelkanal

| Dr. Giuseppe Squeo



Abb. 1: Die Spitze SF65, montiert auf den Halter SF1981, der im Schallhandstück SF1LM von Komet eingesetzt ist.

Die Aufbereitung des Wurzelkanals kann sowohl mit manuellen als auch mit maschinellen Instrumenten durchgeführt werden. Beide verursachen jedoch eine Schmierschicht, welche sich entlang der Dentinoberfläche des Kanals absetzt und die Dentintubuli und Seitenkanäle verstopft und somit die vollständige Entfernung des darin enthaltenen entzündeten Materials<sup>1</sup> verhindert. Verschiedene Studien haben gezeigt, dass durch die Einbeziehung von Natriumhypochlorit (NaOCl) für die Desinfektion und EDTA für die Entfernung der Schmierschicht während der Aufbereitungsphase deren Wirksamkeit erhöht wird. Am Ende dieser Phase kann die Desinfektion des komplexen Kanalsystems mit Techniken verbessert werden, die eine Steigerung der Wirkung der Kanalspülmittel durch Aktivierung mit Ultraschall oder Schall und durch Spülung mit einfachen Spritzen bewirken. Einige Stu-

In der Endodontie strebt man danach, immer ein Resultat zu erzielen, das so sicher, einfach, vorhersehbar und schnell wie möglich ist. In fast allen Phasen der endodontischen Behandlung sind diese Ziele erreicht worden. In der Reinigungsphase wird jedoch noch nach einem Protokoll gesucht, das so universell anwendbar wie möglich sein soll. Die Anwendung von Schallinstrumenten für die Aktivierung von Spüllösungen im Wurzelkanal, wie die Spitze SF65 von Komet, ist sicherlich ein wichtiger Schritt in diese Richtung.

dien haben gezeigt, dass die Wirkung des EDTA, wenn es durch Ultraschall aktiviert wird, bei der Entfernung der Schmierschicht größer ist als bei der reinen, einfachen Einbringung des Spülmittels durch Spülungsspritzen. Eine solche verbesserte Reinigungswirkung wird in den Bereichen beobachtet, in denen die Anatomie der Wurzel komplexer ist und wo die Maße des Kanals und die Eindringtiefe der Nadel und somit des EDTA schwieriger sind.<sup>5,6,7,8,9</sup> Ein Vergleich der Wirksamkeit bei der Entfernung der Schmierschicht mit durch Ultraschall und durch Schall aktivierten Spülmitteln hat zu unterschiedlichen Ergebnissen geführt.<sup>10,11,12</sup> Im Vergleich zur durch Ultraschall aktivierten Spülung arbeitet die schallaktivierte Spülung mit einer niedrigeren Schwingungszahl (5–6 kHz), wodurch weniger Stress auf die Wurzel ausgeübt wird.<sup>13</sup> Die Aktion, die die Entfernung der Schmierschicht von den Kanalwänden hervorruft, wird „acoustic streaming“ genannt.<sup>14</sup> Das „acoustic streaming“ kann als eine schnelle, strudelreiche Bewegung der vorhandenen Flüssigkeit um eine oszillierende Spitze definiert werden.<sup>15</sup> Die Firma Komet hat vor Kurzem eine Spitze zur schallbasierten Aktivierung von Spülflüssigkeiten im Wurzelkanal

vorge stellt: die SF65. Mittels einer endodontischen Spannvorrichtung kann die Spitze in Schallhandstücken benutzt werden, wie zum Beispiel dem SF1LM von Komet (Abb. 1). Um sich an alle Kanal anatomien anpassen zu können, bedient sich die Spitze SF65 der hohen Elastizität von Nickel-Titan (Abb. 2). Die Spitze kann im Autoklav



Abb. 2: Die Spitze SF65 bedient sich der Superelastizität von Nickel-Titan.

sterilisiert werden. Um einer eventuellen Korrosion durch Kanalspülmittel und wiederholten Sterilisationszyklen vorzubeugen, ist die Spitze mit einer dünnen Titan-Nitrid-(TiN-)Beschichtung versehen. Die internationale Literatur hat gezeigt, dass diese Oberflächenbehandlung die Oberfläche aus Nickel-Titan von Unebenheiten befreit und sie resistenter gegen die Auswir-





**15%**

Sofortrabatt für  
Ihre 1. Online-  
bestellung\*

Für Bücher, Schuhe und  
Geschenke haben Sie Ihren  
Lieblings-Onlineshop.

Warum bestellen Sie  
Ihre Dentalprodukte noch  
nicht online?

[www.multident.de/shop](http://www.multident.de/shop)



\* Nur gültig bei Kauf von Materialprodukten. Rabatt nur einlösbar im Onlineshop [www.multident.de](http://www.multident.de).  
Nicht mit anderen Rabatt- und Gutscheinaktionen oder Kundenkonditionen kombinierbar. Irrtümer vorbehalten.  
Solange der Vorrat reicht.

MULTIDENT  
[www.multident.de](http://www.multident.de)  
MULTIDENT

Hannover Berlin Düsseldorf-Ratingen Frankfurt/Main Göttingen Hamburg Oldenburg  
Paderborn Schwerin Rostock Steinbach-Hallenbach

**MULTIDENT**

*Höchst persönliche.*



Abb. 3: Ansicht der Spitze SF65. – Abb. 4: Situation vor der Aktivierung des NaOCl mit Schall. – Abb. 5: Aktivierung mit Schall durch die Spitze SF65. – Abb. 6: Schaumeffekt nach Aktivierung des NaOCl.

kung von korrosiven Medien macht.<sup>16</sup> Die Spitze SF65 ist 25mm lang und mit schwarzen Markierungen im Bereich von 16 bis 18 mm und von 20 bis 22 mm ausgestattet, um die Arbeitslänge jederzeit kontrollieren zu können. Der Durchmesser der Spitze (abgerundet) ist 0,20 mm, während die Konizität 02 beträgt. Diese reduzierten Maße sind dazu gedacht, es der Spitze zu ermöglichen, in alle Kanaltypologien einzudringen (Abb. 3).

### Anwendung

Der Gebrauch der Spitze SF65 fängt dann an, wenn die Aufbereitungsphase des Kanals abgeschlossen ist. Während der Anwendung im Kanal sollte die Spitze SF65 in leichten Hubbewegungen auf- und abwärts bewegt werden. Die maximale Arbeitstiefe ist 2mm geringer als die Länge des Wurzelkanals. Die Spitze darf im SF1LM nur auf der niedrigsten Leistungsstufe 1 betrieben werden. Die aktivierte Spitze sollte nie lange im selben Bereich des Wurzelkanals verbleiben. Für jeden Wurzelkanal ist das Arbeitsprotokoll wie folgt:

- Drei Zyklen von je 15 Sekunden mit durch die Spitze SF65 aktiviertem NaOCl (das NaOCl nach jedem Zyklus ersetzen)

- Drei Zyklen von je 15 Sekunden mit durch die Spitze SF65 aktiviertem EDTA (das EDTA nach jedem Zyklus ersetzen)
- Drei Zyklen von je 15 Sekunden mit durch die Spitze SF65 aktiviertem NaOCl (das NaOCl nach jedem Zyklus ersetzen)
- Zum nächsten Kanal übergehen, wenn es sich um einen Zahn mit mehreren Kanälen handelt, dann trocknen und das Kanalsystem füllen. Die Wirkung der Aktivierung des Spülmittels zeigt sich mit einem „Schaumeffekt“, der in der Pulpakammer auftritt (Abb. 4 bis 6).

Die klinischen Vorteile beim Gebrauch dieser Spitze zur Aktivierung der Spülflüssigkeit im Wurzelkanal sind wie folgt:

- deutliche Zeitersparnis in der Phase der Reinigung und Desinfektion des Kanalsystems
- Spülung des Kanalsystems bis in die Tiefe (man geht sicher, dass die Spülmittel in das apikale Drittel eingebracht werden)
- eine schnellere Heilung der periradikulären Infektion, wie im folgenden klinischen Fall gezeigt wird.

### Fallbeispiel

Periradikuläre Infektion am 2.6 eines jungen Patienten (Abb. 7) sowie eine palatinale Fistel (Abb. 8). Nach Feststellung der korrekten Arbeitslängen der vier Wurzelkanäle (Abb. 9 und 10) wurde zur Aufbereitung des Kanalsystems zu 4S-Instrumenten (Instrumentensatz in Italien, bestehend aus AlphaKite und Easy-Shape Instrumenten) von Komet übergegangen.

Am Ende dieser Phase fand eine Tiefendesinfektion des Kanalsystems mit der Spitze SF65 statt, wobei nach dem vom Hersteller empfohlenen Protokoll vorgegangen wurde, was bereits weiter oben in diesem Artikel dargestellt wurde. Darauf folgte die dreidimensionale Wurzelkanalfüllung mit warmer, durch einen Carrier eingebrachter Guttapercha (Abb. 11).

Nach sieben Tagen wurde der Patient erneut behandelt, um den post-endodontischen Aufbau durchzuführen. Bei der klinischen intraoralen Untersuchung wurde das Verschwinden der palatinalen Fistel deutlich (Abb. 12). Bei der Nachfolgeuntersuchung nur drei Monate nach der endodontischen Behandlung wurde die vollständige Heilung der periradikulären Wunde festgestellt (Abb. 13).



Abb. 7: Periradikuläre Läsion am 2.6. – Abb. 8: Palatinale Fistel. – Abb. 9: Feststellung der Arbeitslänge.



Abb. 10: Feststellung der Arbeitslänge. – Abb. 11: Obturation mit der Thermafil Technik. – Abb. 12: Die palatale Fistel ist verschwunden. – Abb. 13: Kontrolle nach drei Monaten. Vollständige Heilung der periradikulären Läsion.

**Fazit**

Die Schallspitze SF65 von Komet garantiert eine verkürzte Arbeitszeit und eine beschleunigte Heilung der periradikulären Infektion, und das bei einer

wirklich verblüffend einfachen Anwendung. Die Tatsache, dass das Schallhandstück erlaubt, nicht nur in der Endodontie (Nachbearbeitung der Wände der Pulpakammer, initiale Erweiterung

der Kanäleingänge, Aktivierung von Desinfektionsflüssigkeiten), sondern in allen Bereichen der Zahnheilkunde (von der Prophylaxe bis zur Chirurgie) wichtige Operationen durchzuführen, ist ein beachtlicher ergonomischer Vorteil mit positiven Auswirkungen auf das Zeit- und Kostenmanagement in der Zahnarztpraxis.

Erstveröffentlichung in der Dental Tribune Italien, Ausgabe 06/2011, Seite 18 bis 19.



**kontakt.**

**Komet**

Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
 Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo  
 Tel.: 0 52 61/7 01-7 00  
 E-Mail: info@brasseler.de  
 www.kometdental.de

ANZEIGE

**Schonend zu Instrumenten.  
 (Und zu Ihrem Geldbeutel.)**

STATIM G4, der schonende S-Autoklav der nächsten Generation, bietet Leistung, Kontrolle und Interaktivität. Ausgestattet mit einem anwenderfreundlichen Farb-Touchscreen, überwacht und kommuniziert STATIM G4 und macht es einfacher denn je auch Ihre empfindlichsten Instrumente schonend zu sterilisieren.



**Suchen Sie die Zukunft?  
 Sie finden sie hier...  
[www.scican.de.com/G4](http://www.scican.de.com/G4)**



STATIM ist eine eingetragene Marke und "Your Infection Control Specialist" ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.



# Füllungsmaterial für die Seitenzahnrestauration

| Dr. Annemie Grobbink



Die Anwendung des SDR-Komposit-Füllungsmaterials von DENTSPLY DeTrey bietet eine Reihe offensichtlicher Vorteile für Seitenzahnrestaurationen: Es kann in Schichten von bis zu vier Millimeter Dicke eingebracht werden, sodass der Behandlungsablauf deutlich beschleunigt und vereinfacht wird. Der geringe Polymerisationsstress vermindert zudem die Risiken für Mikro-Undichtigkeiten, postoperative Überempfindlichkeit und Sekundärkaries. Außerdem lässt sich das Material durch die geringe Viskosität einfach verarbeiten. Es haftet dicht an den Kavitätenwänden, gewährleistet auf diese Weise einen guten Randschluss und vermindert die Gefahr von Luft einschließen.

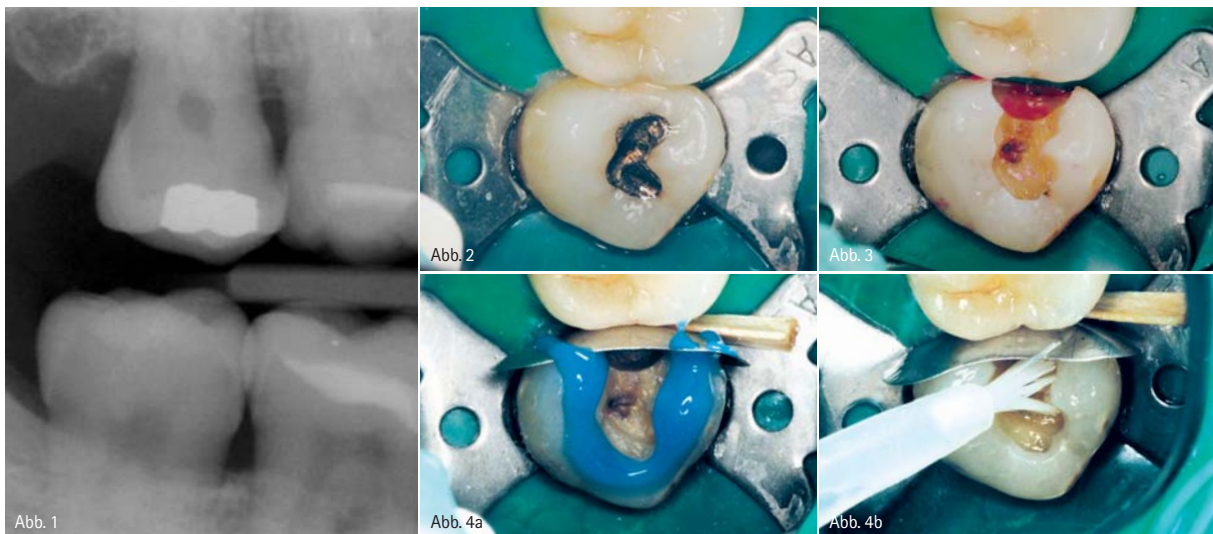


Abb. 1: Die Röntgenaufnahme zeigt eine Läsion an der Mesialfläche von Zahn 18. – Abb. 2: Zahn 18 unter Kofferdam. – Abb. 3: Die Kariesentfernung wird mit Kariesdetektor überprüft. – Abb. 4a: Zunächst wird der Schmelz angeätzt, fünf Sekunden später dann auch das Dentin. – Abb. 4b: Optibond® FL Primer und Adhäsiv werden aufgetragen.

**A**nlässlich einer halbjährlichen zahnärztlichen Routine-Kontrolluntersuchung zeigte eine Bissflügelaufnahme eine kariöse Läsion an der Mesialfläche des dritten Molaren im rechten Oberkiefer, Zahn 18 (Abb. 1). Dieser Zahn ist bereits mit einer Amalgamfüllung versorgt. Entsprechend der Röntgenaufnahme war zu erwarten, dass eine minimal-

invasive Präparation zu einem tiefen, engen Kasten führen würde. Dies ist möglicherweise die schwierigste Präparationsform für eine Komposit-Restauration, die frei von Luft einschließen sein und einen ausgezeichneten Randschluss entlang der gesamten Präparationsgrenze aufweisen soll. Das klassische Verfahren arbeitet in der Regel mit einer Auskleidung aus

fließfähigem Komposit und, darauf aufbauend, der Füllung aus einem herkömmlichen Komposit. Aufgrund der relativ hohen Polymerisations-schrumpfung des fließfähigen Komposits sollte dieses Material lediglich in sehr dünnen Schichten appliziert werden. Das herkömmliche Komposit wird anschließend in mehreren Schichten eingebracht, um den Polymerisati-



# Touch Precision



## High-Tech Apexlokator für präzise Längenbestimmung

Setzt neue Standards in puncto Bedienerfreundlichkeit und Design

- Einzigartiger Farb-Touchscreen in 3D-Optik
- Bedienkomfortables Interface
- Klappbares Gehäuse in handlichem Taschenformat

VDW GmbH  
Postfach 830954 • 81709 München  
Tel. +49 89 62734-0 • Fax +49 89 62734-304  
www.vdw-dental.com • info@vdw-dental.com



**RAYPEX® 6**  
Apexlokator



Endo Einfach Erfolgreich®



Abb. 5a: Die Applikatortspitze wird an den am weitesten mesial gelegenen Punkt der Kavität gebracht, damit das Material unter dem Einfluss der Schwerkraft eine gleichmäßige Schicht bilden kann. – Abb. 5b: Während SDR eine gleichmäßige Schicht ausbildet, wird die Matrice fest an den Nachbarzahn angedrückt, um einen strammen Kontaktpunkt zu erzeugen. – Abb. 5c: Gleichmäßige SDR-Schicht nach der Polymerisation. – Abb. 6a: Schematische Darstellung des Restaurationsverfahrens. Über einer Schicht SDR werden zwei Schichten mit herkömmlichem Komposit angelegt. – Abb. 6b: Die erste Schicht reicht von den palatinalen Höckern bis zum SDR-Sockel. – Abb. 6c: Die zweite Schicht reicht von den bukkalen Höckern bis zur ersten Kompositenschicht. – Abb. 7a: Kompositüberschüsse werden mit einem Skalpell entfernt. – Abb. 7b: Die Restauration nach Politur mit einem Occlbrush. – Abb. 7c: Röntgendarstellung des Endergebnisses.

onsstress zu kompensieren. Im hier vorgestellten Fall haben wir mit einem neuen fließfähigen Kompositmaterial gearbeitet: SDR von DENTSPLY DeTrey. Durch den sehr geringen Schrumpungsstress kann SDR in Inkrementen von jeweils bis zu vier Millimeter Schichtstärke eingebracht werden. Wegen seiner geringen Viskosität und seinem selbstnivellierenden Verhalten fließt das Material an alle Kavitätenwände an und bildet eine einheitliche Schicht ohne Lufteinschlüsse. Nachdem der Patient eine lokale Infiltrationsanästhesie erhalten hatte, wurden die Zähne 18 und 17 mittels Kofferdam absolut trockengelegt, um optimal vor Kontaminationen zu schützen (Abb. 2). Die alte Restauration wurde entfernt und die Kavität präpariert, um sämtliches erkranktes Gewebe zu entfernen, zur Überprüfung wurde Kariesdetektor verwendet (Abb. 3). Nach dem Exkavie-

ren wurde eine Palodent®-Teilmatrice eingesetzt und mit einem Keil fixiert. Der Zahn wurde mit 35%iger Phosphorsäure angeätzt, mit einer Gesamtätzzeit von 20 Sekunden für den Schmelz und 15 Sekunden für das Dentin (Abb. 4a). Das verwendete Primer-/Adhäsiv-System war Optibond® FL (Kerr) (Abb. 4b). Anschließend wurde eine Schicht SDR eingebracht. Die Applikatortspitze wurde so weit wie möglich in die präparierte Kavität eingeführt (Abb. 5a). So konnte SDR, der Schwerkraft folgend, in die gesamte Kavität einfließen. Die selbstnivellierenden Eigenschaften von SDR sorgen für eine optimale Adaptation an die Kavitätenwände. Sobald das SDR-Niveau sich ausgeglichen hatte, wurde die Matrice fest an den Nachbarzahn angedrückt, um einen dichten Approximalkontakt zu erzeugen (Abb. 5b). Sofortiges Polymerisie-

ren von SDR beugt einem Abfließen des Komposits nach distal vor (Abb. 5c). Die mesiale Applikation von SDR ist besonders bei Oberkieferkavitäten wichtig. Bei Restaurationen im Unterkiefer ist die Schwerkraft in der Regel von geringerer Bedeutung, da der Kavitätenboden meist annähernd parallel zur Kauebene ausgerichtet ist.

SDR weist gute Haftverbundfestigkeitswerte mit allen Universal-Komposit-Materialien auf. Deshalb kann die verbleibende Kavität mit einem Komposit nach Wahl des Zahnarztes gefüllt werden. Im vorliegenden Fall haben wir uns für die Anwendung von Tetric EvoCeram® (Ivoclar Vivadent) entschieden, es wurde in zwei Schichten eingebracht (Abb. 6a). Die erste Schicht reichte von den palatinalen Höckern bis zum SDR-Sockel (Abb. 6b), die zweite Schicht von den bukkalen Höckern bis zur ersten Kompositenschicht (Abb. 6c). Es wurden zwei Schichten eingebracht, um die Auswirkungen der Schrumpfung auf ein Minimum zu beschränken, zudem erhält man dabei auf relativ einfache Weise ein anatomisch korrektes Ergebnis (Abb. 6a). Nach der Polymerisation wurde die Matrice herausgezogen, und Kompositüberschüsse wurden mit einem Skalpell Nr. 12b entfernt (Abb. 7a). Die Restauration wurde mithilfe eines Occlbrush® (Kerr) poliert (Abb. 7b). Auf der Bissflügelaufnahme der fertiggestellten Restauration ist ein hervorragender Randschluss zu erkennen (Abb. 7c).

**Hinweis:**

Erstveröffentlichung in der Tandartspraktik Nr. 4/2010.

## kontakt.

**DENTSPLY DeTrey GmbH**

De-Trey-Straße 1, 78467 Konstanz  
 Tel.: 0 75 31/5 83-0  
 Fax: 0 75 31/5 83-1 04  
 E-Mail: info@dentsply.de  
 www.dentsply.de



# Praxisbegehung

ohne Pseudomonaden  
ohne Legionellen  
ohne Biofilm  
ohne Algen

id infotage west  
dental-fachhandel

Besuchen Sie uns am  
**01.10.11** in Düsseldorf  
Stand H 35

## Sicheres Wasser durch BLUE SAFETY™



► Rufen Sie uns gern an.  
Wir kommen zu Ihnen für  
eine **kostenfreie** Beratung.

BLUE SAFETY Deutschland  
K+P GmbH  
An der Alten Ziegelei 30  
D-48157 Münster

Fon 0800 - 25837233  
Fax 0800 - 25837234  
Mail [hello@bluesafety.de](mailto:hello@bluesafety.de)  
Web [www.bluesafety.de](http://www.bluesafety.de)



Spülprotokolle:

## Endodontie leicht gemacht

Neue Materialien, neue Instrumente, Aufbereitung manuell oder maschinell, Spülprotokolle – in der Endodontie hat sich in den letzten zehn Jahren viel getan, wie Sie wissen. Um Ihnen die Übersicht über zeitgemäße Spülprotokolle zu erleichtern, hat lege artis Pharma, Dettenhausen, zusammen mit dem renommierten Endo-Spezialisten Prof. Dr. Michael Hülsmann, Universität Göttingen, aus diversen Veröffentlichungen einheitliche Spülprotokolle auf einer praktischen Übersicht erstellt. Sortiert nach infiziertem/nicht infiziertem Endodont und Revisionen. Gegliedert nach klassischer und Ultraschallaufbereitung.

Diese Übersicht können Sie kostenfrei bestellen gegen 1,45 Euro Rückporto – damit Sie sich sicher sind, nach dem heutigen Stand der Wissenschaft zu spülen. Richtig spülen kann so einfach sein. Bei Interesse bitte anfordern bei:

**lege artis Pharma GmbH + Co. KG**  
**Tel.: 0 71 57/56 45-20**  
**www.legeartis.de**



Kabelloses Handstück:

## Mit extra kleinem Kopf

Das kabelfreie Handstück Entran bietet absolute Bewegungsfreiheit – und mit seinem neuen extrem kleinen Kopf bestmöglichen Zugang zur Behandlungsstelle.

Mit Entran präsentiert W&H seine Interpretation eines kabelfreien Handstücks und ermöglicht hervorragende Sicht beim Eingriff dank dem neuen extra kleinen Kopf. Fünf unterschiedliche Drehmomentstufen für NiTi-Feilen in Verbindung mit dem „auto reverse/auto forward“ Modus und die dreh-



momentgesteuerte, automatische Richtungsänderung bieten größtmögliche Sicherheit. Mit dem kraftvollen, langlebigen Li-Ionen-Akku können Sie bis zu 30 Behandlungen mit einer Ladung durchführen.

Entran liegt perfekt in der Hand: Der schmale Körper des Handstücks, der extra kleine Kopf und die Soft-Touch-Oberfläche ermöglichen ein feinfühliges, sicheres und zuverlässiges Arbeiten sowie optimalen Zugang – selbst im engsten molaren Bereich.

**W&H Deutschland GmbH**  
**Tel.: 0 86 82/89 67-0**  
**www.wh.com**



Befestigungszement aus der HRI-Familie:

## Multifunktionaler Komposit-Zement

Das natürliche Erscheinungsbild einer Restauration wird wesentlich von den ästhetischen Eigenschaften des Befestigungsmaterials beeinflusst. Der Hersteller Micerium bietet mit EnaCem einen multifunktionalen Kompositzement und ergänzt damit die Produktfamilie Enamel Plus HRI. Der dualhärtende Zement EnaCem eignet sich zum Zementieren von Kronen und Brücken, von Veneers, Inlays und Onlays aus Komposit und Keramik sowie zur adhäsiven Befestigung von Wurzelstiften. Er kann als Liner bei direkten oder indirekten Seitenzahnrestorationen genutzt werden. EnaCem ist aufgrund seiner Eigenschaften und des hohen Füllstoffgehaltes von 77 Prozent Gewichtsanteil ein Garant für perfekte Stumpfaufbauten. Die Fluoreszenz und Radioopazität ermöglichen eine natürliche Wirkung der Restauration.

Die Farbgestaltung des Zements wurde an das erfolgreiche Konzept von Prof. Lorenzo Vanini angelehnt. Dem Behandler stehen vier universelle Dentinfarben, UD1–UD4, zur Auswahl. Zum Überprüfen der optimalen Kompositfarbe gibt es Try-In Pasten, die die Farbwirkung der zementierten Restauration wiedergeben.

EnaCem hat gute physikalische Eigenschaften. Er ist hoch gefüllt und trotzdem viskos.

Beim Zementieren von Glasfaserstiften wird eine optimale Versiegelung des Kanals erreicht. EnaCem wird in diesem Fall mit dem dualhärtenden EnaBond verwendet, um ein sicheres Aushärten im Kanal zu gewährleisten.



Die punktgenaue Applikation ist mit besonders feinen Intraoralstift möglich. Vorteilhaft für den Anwender ist auch, dass Befestigungszement und Stumpfaufbau aus einem Material sind. Dies spart Arbeitsschritte und wertvolle Zeit am Stuhl. Weitere Informationen und Anmeldung zu Kursen zur Komposit-Schichttechnik:

**LOSER & CO GmbH**  
**Tel.: 0 21 71/70 66 70**  
**www.loser.de**



ANZEIGE

EBDESIGN ANZEIGE  
 IMPETENT AUSGE  
 SITION ANZEIGE  
 OMPETENT AUSGE  
 SITION ANZEIGE  
 OMPETENT AUSGE

# ALLES. AUSSER GEWÖHNLICH

pixelversteherde

pixelversteherde UG (haftungsbeschränkt)  
 tel.: 0173/8 93 08 46 | ks@pixelversteherde.de  
 www.pixelversteherde.de | www.facebook.de/pixelversteherde



**Bromelain und Zink:**

## Komplikationsfreie Wundheilung



Nach Zahnextraktionen und implantologischen Eingriffen reagieren die betroffenen Gewebe mit der Ausbildung von Schwellungen und Hämatomen. Das postoperative Ödem darf den Heilungsverlauf jedoch weder verzögern noch die Geweberegeneration beeinträchtigen. Ein komplikationsloser und zügiger Heilungsverlauf setzt eine schnelle Schwellungsreduktion wie auch eine ausreichende Versorgung mit wundhei-

lungsrelevanten Spurenelementen voraus. Das proteolytisch wirksame Ananaseszym Bromelain (Bromelain-POS®) reduziert die mit der lokalen Entzündungsreaktion einhergehende Eiweißlast im Gewebe. Konsequenterweise vermindert sich die Schwellung des betroffenen Areals deutlich schneller, verbunden mit einer früheren Schmerzfreiheit der Patienten.

Eine ideale Ergänzung findet die Enzymtherapie in einer Sicherstellung der Zinkversorgung der Patienten. Zink ist Bestandteil von mehr als 300 Enzymen im menschlichen Organismus. Eine erhöhte Stoffwechsellaktivität, wie sie in verletzten Geweben vorliegt, ist demnach auf die Verfügbarkeit dieses Spurenelements (Zinkorotat-POS®) angewiesen. Die abschwellende Wirkung von Bromelain sowie die wundheilungsfördernden Eigenschaften des Zinks tragen somit zur Ergebnissicherung bei dentalen Eingriffen bei.

**URSAPHARM Arzneimittel GmbH**  
**Tel.: 0 68 05/92 92-0**  
**www.ursapharm.de**

**Thermoplastische Obturation:**

## Extra feine Kartusche

Die warme vertikale Kondensation von Guttapercha erlaubt einen dreidimensional dichten, wandständigen Verschluss, auch bei Kanal anatomien mit ovalem oder schlitzförmigem Querschnitt. Die thermoplastische Obturation zeichnet sich durch geringen Sealeranteil und große Homogenität des Guttaperchablocks aus. Zur apexnahen Injektion warmer, fließfähiger Guttapercha hat VDW München nun eine extrafeine Guttapercha-Kanüle für das bewährte BeeFill®2in1 Obturationssystem vorgestellt. Der Durchmesser von 0,45 mm (25G) ermöglicht eine Eindringtiefe bis nahe an den Apex. Die 25G Kartuschen sind mit einer besonders fließfähigen Guttapercha gefüllt, die



das Eindringen in grazile Kanalstrukturen erlaubt. Dadurch lassen sich auch feine Seitenkanäle verschließen, die in der apikalen Region besonders häufig vorhanden sind. Die Kanüle 25G eignet sich ebenfalls für enge Kanal anatomien.

**VDW GmbH**  
**Tel.: 0 89/62 73 40**  
**www.vdw-dental.com**

**Intraoralkamera:**

## Für zwei Bildgebungsverfahren

Dürr Dental legt bei seinen bildgebenden Systemen besonderen Wert auf die Aussagekraft der Aufnahmen. Reine Marketing-Instrumente sind fehl am Platz, denn der

Die neueste Generation der Intraoralkamera VistaCam iX zeichnet sich nicht nur allein durch ihre Funktionalität aus, sondern erfüllt sämtliche Ergonomieansprüche. Sie wurde bereits mit dem „iF product design award 2011“ prämiert und ist „red dot design award winner 2011“. Dürr Dental führt in seiner neuen Kamera bewährte und zugleich erfolgreiche Technologien zusammen. Die VistaCam-Produktlinie steht für effektive Kommunikation und Diagnose-Unterstützung.

Die VistaCam iX erfüllt in den Bereichen Tiefenschärfe und Bildqualität höchste Ansprüche bei voll digitaler Bildübertragung. Die kreisrunde, durchdachte Anordnung der LEDs sorgt für optimale und homogene Ausleuchtung. Kariesfrüherkennung und Plaque-Visualisierung wurden bisher mit der Fluoreszenzkamera VistaProof realisiert. Nun werden intraorale Kamerabilder und Fluoreszenzaufnahmen in der neuen VistaCam iX vereint.

**DÜRR DENTAL AG**  
**Tel.: 0 71 42/7 05-3 38**  
**www.duerr.de**



Zahnarzt benötigt in erster Linie eine Entscheidungsbasis für seine Diagnose. Das betrifft Röntgensysteme ebenso wie Intraoralkameras. Intraorale Kamerabilder und Fluoreszenzaufnahmen bietet Dürr Dental nun in der kompakten Version VistaCam iX inklusive der intelligenten Software DBSWIN.

ANZEIGE

**NOCH SCHNELLER,  
 NOCH VERNETZTER,  
 NOCH INFORMATIVER!**

**ZWP online**

**www.zwp-online.info**

**Kabelloses Endodontiehandstück:**

**Erleichtert die tägliche Arbeit**

Mit CanalPro CL präsentiert Coltène/Whaledent eine weitere Neuheit der Produktlinie COLTENE ENDO. Das neue kabellose Endodontiehandstück CanalPro CL ist nach ergonomischen Aspekten entwickelt worden, um in allen Behandlungssituationen eine optimale Sicht und bestmöglichen Zugang zu bieten. Die übersichtliche LCD-Anzeige und das benutzerfreundliche, leicht zu reinigende Tastenfeld erleichtern das tägliche Arbeiten. Je nach Bedarf können Geschwindigkeit, Drehmoment, Übersetzungsverhältnis und



die Auto-Reverse-Funktion individuell eingestellt und gespeichert werden. Bis zu fünf verschiedene Anforderungsprofile lassen sich je nach Behandlungsablauf abrufen. Durch die Auto-Reverse-Funktion wird ein Festfressen der Feile verhindert und somit die Sicherheit erhöht. CanalPro CL ist ein zuverlässiger Assistent bei endodontischen Behandlungen. Selbst im Dauerbetrieb hält eine Aufladung 80 Minuten lang. Dank der schnellen Ladezeit ist der Akku in ca. 90 Minuten wieder vollständig geladen. Um Energie zu sparen, schaltet sich das Gerät bei Nichtgebrauch automatisch nach zehn Minuten ab. Das CanalPro CL Complete Set enthält ein Motorhandstück, einen Winkelstückkopf 16:1 sowie ein Ladegerät.

**Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG**  
**Tel.: 0 73 45/8 05 0**  
**www.coltenewhaledent.de**

**Dentalhygiene:**

**„Trockener“ Kariesindikator**

Karies einfach einfärben: Mit Exposé®, einem Kariesindikator, der in ein Applikator- und Spendersystem integriert ist. Mit Exposé® ist kein Abmessen oder Anmischen erforderlich, Sie müssen auch keinen Essig für unliebsame Zwischenfälle vorrätig haben und Exposé verhindert das lästige Verschmutzen durch Großbehälter oder Spritzen mit Pinselspitze. Die Detektorlösung ist bereits auf den Benda®-Mikroapplikatoren aufgebracht. Entnehmen Sie einen Applikator aus dem Benda®Matic-Spender. Feuchten Sie ihn mit Wasser an oder berühren Sie einen feuchten Zahn. Applizieren Sie Exposé auf den präparierten Zahn. Spülen Sie und untersuchen Sie den Bereich auf Indikatorrückstände, die auf dem betroffenen Dentin zurückgeblieben sind. Fahren Sie wie ge-



wohnt fort. Keine Vorbereitung, kein Reinigen und keine Kreuzkontamination! Unterstützt die minimalinvasive Zahnheilkunde, lieferbar in zwei Kopfgrößen und in zwei Indikatorfarben erhältlich: Blau und Rot. Für einen begrenzten Zeitraum (bis 30.09.2011) macht Centrix den Lesern der ZWP ein besonderes Angebot; bei Bestellung einer Nachfüllpackung (576 imprägnierte Applikatoren/199,95 Euro, zzgl. MwSt.) erhalten Sie ein Starterset mit zwei Dispensern und je 96 imprägnierten Pinseln (im Wert von 99,95 Euro, zzgl. MwSt.) gratis dazu.

**Centrix**  
**Tel.: 08 00/2 36 87 49**  
**www.centrixdental.de**



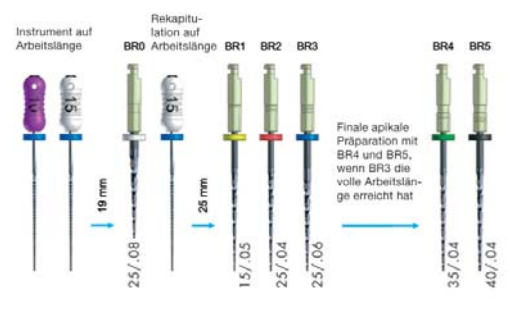
**Kanal-Aufbereitung:**

**Sicher und effizient**

Die Beständigkeit einer endodontologischen Behandlung bedingt ein hohes technisches Fachkönnen, um das biologische Ziel zu erreichen. Es ist unumstritten, dass das apikale Drittel des Wurzelkanals bis zu einer bestimmten minimalen Größe aufbereitet werden muss, um einen vorhersehbaren Erfolg zu sichern. Die meisten Aufbereitungssysteme benötigen einen zusätzlichen Schritt, um die minimal nötigen Größen im apikalen Drittel zu erreichen.

Die Folgen: mehr Instrumente, größerer Zeitaufwand, höhere Kosten. Nicht so mit der neuen FKG BioRaCe Sequenz! Sie ist einzigartig und wurde speziell entwickelt, um die erforderlichen apikalen Größen ohne zusätzliche Schritte und Instrumente zu erreichen.

Dank der BioRaCe Sequenz können die meisten Wurzelkanäle mit nur fünf NiTi-



Instrumenten einfach, schnell und zuverlässig aufbereitet werden.

BioRaCe-Instrumente besitzen dieselben Eigenschaften wie RaCe-Instrumente: die nicht schneidende Sicherheitsspitze, scharfe und alternierende Schneidkanten und die elektrochemische Oberflächenbehandlung. Anders ist BioRaCe im Hinblick auf die ISO-Größen, Konizitäten und die Sequenz.

**American Dental Systems GmbH**  
**Tel.: 0 81 06/3 00-3 00**  
**www.ADSsystems.de**



ANZEIGE

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

**Instrumentendesinfektion:**

**Umfassend wirksam**

Für eine sichere Instrumentenaufbereitung präsentiert das deutsche Unternehmen BEVISTON seine hochwirksame Instrumentendesinfektion Bevisto-Instrumental. Es dient der manuellen Aufbereitung des zahnärztlichen Instrumentariums im Einlegeverfahren und eignet sich ebenfalls für die Instrumentendesinfektion im Ultraschallbad. Eine zweiprozentige Dosierkonzentra-



tion reicht bereits aus, um eine umfassend wirksame Desinfektionslösung herzustellen. Bevisto-Instrumental wirkt bakterizid, fungizid und tuberkulozid sowie gem. RKL begrenzt viruzid gegen alle behüllten Viren wie HIV, HBV, HCV (BVDV), Vaccinia, H1N1, H5N1, Herpesviridae und Coronnaviridae (inkl. SARS-CoV). Zusätzlich ist Bevisto-Instrumental gegen MRSA wirksam.

Unter Berücksichtigung der entsprechenden Einwirkzeiten können die Instrumente nach dieser aus dem Instrumentenbad entnommen werden. Im Anschluss sollten diese wie gewohnt noch einmal gründlich mit Wasser abgespült und getrocknet werden. In der weiteren Aufbereitung können die Instrumente sicher autoklaviert werden.

Neben den positiven Desinfektions- und Reinigungseigenschaften zeichnet sich das Produkt außerdem durch einen angenehmen frischen Duft, bei ungewolltem Kontakt durch Hautverträglichkeit und eine sehr gute Materialverträglichkeit aus. Bevisto-Instrumental ist auch für die Desinfektion thermostabiler Instrumente geeignet, wie zum Beispiel Gummipolierer.

**BEVISTON GmbH**  
**Tel.: 0 47 41/1 81 98 30**  
**www.beviston.com**

**Praxis-Monitor:**

**Hohe Auflösung**

Bei dem Thema Multimedia hatte ULTRADENT schon vor Jahren eine Vorreiterrolle übernommen. Zur IDS 2011 folgte mit dem TFT Flachbildschirm UV 5001 nun der nächste Entwicklungsschritt. Die neue Bildausgabe bietet durch eine hohe Auflösung mit 1.280 x 1.024 Bildpunkten ein hervorragendes Instrument für die Beurteilung von Röntgenbildern und schafft durch die große Darstellung auch bessere Möglichkeiten für die Patientenaufklärung. Dieser Monitor eignet sich sowohl als PC-Bildschirm für die präzise, detailgetreue Darstellung der Praxis-Software-Oberflächen, er ist aber auch für die kontrastreiche, scharfe Präsentation von Videos und brillanter Einzelbilder prädestiniert. Eine entspiegelte Echtglasscheibe sorgt dabei nicht nur für beste Sicht aus einem großen Sichtwinkelbereich, damit wurde auch die Reinigungsmöglichkeit optimiert und bietet eine ideale Voraussetzung bezüglich der hygienischen Bedingungen. Das ULTRADENT Multimedia-System eröffnet nahezu alle Möglichkeiten der modernen und auch zukünftigen digitalen Praxistechnologien. Der intelligente, hochauflösende Bildschirm kann alle Signale, die in einer modernen Zahnarztpraxis benötigt werden, verarbeiten. Für den Monitor steht eine Multimedia-Box und ein PC-



Adapter zur Verfügung, es ist ein Standbildspeicher für vier Bilder integriert und die Grundausstattung bietet bereits Anschlussmöglichkeiten für analog RGB, Videoeingänge für Kamera, Rekorder und PR oder Printer. Er wird an der Behandlungseinheit mit einem Doppelgelenk-Schwenkarm befestigt, zusätzlich ist der Monitor kippbar gelagert und kann so mit einem Edelstahlgriff zu jeder Arbeitsposition oder Patientenlage ausgerichtet werden. Es lassen sich alle ULTRADENT Behandlungseinheiten damit ausstatten, für einige Fremdgeräte gibt es entsprechende Einbau-Kits.

**ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 0 89/42 09 92-70**  
**www.ultradent.de**

ANZEIGE



Produktkatalog:

## Präsentation neuer Vergrößerungssysteme

Der Katalog zeigt die neuesten Univet Vergrößerungssysteme:

Flip-Up EVO™ (siehe Abb.) ist aus hochentwickelten Materialien hergestellt und zusätzlich mit einer klaren Schutzscheibe ausgestattet, die über Korrektionsbrillen getragen werden kann. Je nach Anforderung sind auch Schutzscheiben für Laser oder UV525 (orange) verfügbar.



Das Gelenksystem sorgt für eine außergewöhnliche Kinematik und kann problemlos mit einer LED-Lichtquelle kombiniert werden. Die Fliplock™ Arretierung sorgt für perfekte Stabilität der Optik, sobald sie einmal positioniert und justiert ist. Die hochauflö-

sende Optik hat eine individuelle Regulierung, ist wasserdicht und leicht austauschbar. Das Galilean-System bietet eine Vergrößerung von 2,5x mit Arbeitsabständen von 300 bis 500 mm.

Die beiden neuen TTL Lupenrahmen, Techne und Ash, unterscheiden sich im Design. Techne ist mit spezifischen Kunststoffüberzogenen Bügeln ausgestattet, die Geräusche und Reizungen an Kontaktstellen verhindert. Das sportliche und umhüllende Design bietet eine optimale Gewichtsverteilung. Ash ist in zwei Größen verfügbar.

Univet präsentiert weiterhin das neue Pro™ Vergrößerungssystem mit verbesserter Abbildungsgüte und beispiellosem Sehkomfort. Dank der erhöhten optischen Eigenschaften passt sich das Auge leichter an und unterstützt so eine optimale Leistung für den Anwender. Die Vergrößerungen sind jetzt bis zu 3,5x für das Galilei TTL System und bis zu 6,0x für das Prismatic Flip-Up verfügbar.

Der neue Katalog bietet auch eine komplette Linie von LED-Beleuchtungssystemen, die vielfältigste technische Anforderungen erfüllen. Das Sortiment umfasst drei Modelle, von der Basisversion bis zur leistungsfähigsten Version, die Qualität und höhere Lebensdauer der Batterie gewährleistet.

**Univet s.r.l.**  
**Tel.: 07 21/49 91 09 72**  
**www.univet-optic.com**

Prophylaxe:

## Facettenreiches Instrument

In der Zentrale am Genfer See treibt man Qualität mit Begeisterung auf die Spitze. Schließlich kann das beste EMS-Gerät nur so gut arbeiten wie sein kleinster Bestandteil. Und der ist in vielen Anwendungen das „legendäre“ EMS Original Swiss Instrument. Facettenreichstes Mitglied der Familienbande ist zurzeit das Instrument PS Perio Slim. Es soll für beinahe 90 Prozent aller Zahnsteinentfernungen zu nutzen sein. Mit diesen Möglichkeiten überraschte es laut einer 2010 von EMS durchgeführten Umfrage einige Zahnärzte. Nicht allen war bewusst, dass die schlankere Form des Instruments dieses Leistungspotenzial besitzt. 70 Prozent dünner und fast um die Hälfte länger



als ein typisches P-Instrument erleichtere es den interdentalen und subgingivalen Zugang. So schont der Zahnarzt das Weichgewebe und minimiert das Schmerzgefühl bei seinen Patienten. Ein effizienteres und ergonomisch besseres Arbeiten sei für den Behandler gewährleistet. Neben seiner Vielseitigkeit ragt auch die Ausdauer des Instruments PS heraus. Die Spitze soll 2.000 bis 3.000 Zahnsteinentfernungen standhalten. 93 Prozent der 1.000 befragten Zahnärzte bestätigen, dass dank der langen Lebensdauer des Instruments die Kosten pro Behandlung gesenkt werden könnten. Damit sehe man in preiswerten „No-Name-Produkten“ keine Alternative. Die Kopien können mit der Qualität und Langlebigkeit der EMS Original Swiss Instruments nicht mithalten.  
**EMS Electro Medical Systems GmbH**  
**Tel.: 0 89/42 71 61-0**  
**www.ems-dent.de**

ANZEIGE

**Schlauchreparaturen schon ab 78 €**

**Bis zu 200 € sparen!**  
Alle gängigen Schläuche im Reparaturaustauschverfahren vorab innerhalb von 48 Std. lieferbar!





**Easy Reparaturaustausch mit 1 Jahr Garantie!**  
Bestellen Sie in unserem Shop Ihren gewünschten Schlauch und senden Sie uns den defekten einfach zurück. Auch eine Lieferung mit Einbau durch den autorisierten Fachhandel ist möglich!

06198 58 58 95

[Händleranfragen erwünscht] Flexxidient · Vatterweg 16 · 65817 Eppstein  
 Tel.: 06198 585895 · Fax: 06198 587031 [www.flexxishop.de](http://www.flexxishop.de)



**Formhilfen:**

## Stumpfaufbauten leicht gemacht

Im Praxisalltag sehr willkommen: kleine Hilfsmittel von großem Nutzen. Dazu zählt auch Rebuilda Form. Bei Rebuilda Form handelt es sich um neue Formhilfen, die den adhäsiven Stumpfaufbau mit Composite-Materialien erheblich vereinfachen. Rebuilda Form wird angewendet beim Aufbau tief zerstörter Zähne, wobei dies mit oder ohne Einsatz eines Wurzelstifts möglich ist. Die Manschettenform, die drei praxisingerechten Größen (small, medium, large) sowie die besondere Gestaltung des Randes mit seinen Führungsnasen erlauben eine einfache und schnelle Adaption an den zu versorgenden Zahn. Rebuilda Form lässt sich zudem durch einfaches Beschneiden sehr leicht auf die benötigte Länge kürzen. Ist Rebuilda Form in Größe und Länge an den aufzubauenden Zahn angepasst, wird die Zahnschicht für die Adhäsivtechnik vorbereitet. Nach Polymerisation des Adhäsivs wird Rebuilda Form



auf den Stumpf aufgesetzt und mit Composite-Aufbaumaterial (zum Beispiel Rebuilda DC) gefüllt. Es folgt die chemische oder Lichthärtung des Aufbaumaterials. Hierbei zeigen sich weitere Vorteile der Formhilfe: Rebuilda Form verbindet sich nicht mit handelsüblichen Composite-Aufbaumaterialien und ist lichtdurchlässig für die Fotopolymerisation. Rebuilda Form lässt sich nach erfolgter Aushärtung des Aufbaumaterials einfach entfernen, indem die Formhilfe mit einem feinen Diamanten unter Wasserkühlung der Länge nach aufgetrennt und abgenommen wird. Der Stumpfaufbau kann nun wie gewohnt präpariert werden.

**VOCO GmbH**  
**Tel.: 0 47 21/71 90**  
**www.voco.de**

**Neue Marketingbroschüre:**

## Bausteine für Ihren Erfolg

Praxiseröffnung oder -erweiterung, Patienteninformationsabende, neue moderne Geräte oder Behandlungsmethoden, Praxisjubiläum – es gibt viele Gelegenheiten, von sich hören zu lassen. Aber wo anfangen? Welche Maßnahmen sind sinnvoll und der Situation meiner Praxis angemessen?

„Bausteine für Ihren Erfolg“ ist eine Broschüre, die Sie in allen Phasen Ihrer Praxistätigkeit in Sachen Patientenkommunikation begleiten soll. Hier finden Sie verschiedene Maßnahmen, deren Aufwand und Reichweite. Kostenlos zu bestellen bei:



**nexilis verlag GmbH**  
**Tel.: 0 30/39 20 24 50**  
**www.nexilis-verlag.com**



ANZEIGE

# minilu

## ist da!

Praxis-Material  
 supergünstig,  
 superschnell,  
 supereinfach:  
[www.minilu.de](http://www.minilu.de)

minilu.de

... macht mini Preise

Digitale Zahnmedizin:

## Modulares Röntgensystem mit höchster Bildqualität

Das innovative Röntgengerät KaVo Pan eXam Plus besticht durch hohe Bildqualität, ein modulares 2-D-/3-D-Konzept, zukunftsweisende Systemintegrationen und maximalen Bedienkomfort.

Die Multilayer Pan Aufnahme erzeugt bei nur einem Panorama-Ablauf fünf unterschiedliche Bildschichten für eine optimierte diagnostische Bildaussage. Dank der patentierten „V-shape-beam“-Technologie wird eine brillante Bildqualität mit homogener Bildschwärzung erzielt.

Mit 2-D starten, jederzeit auf 3-D erweitern: Das modulare 2-D-/3-D-Integrationskonzept des KaVo Pan eXam plus mit flexibler Aufrüstbarkeit des Panoramagerätes auf 3-D- oder Fernröntgenfunktion erlaubt eine Anpassung an diagnostische Anforderungen und bietet damit eine hohe Investitionssicherheit. Durch die indikationsbezogene Volumenwahl – isolierte Befundung (60 x 40 mm), Implantologie (60 x 80 mm) – wird die Befundzeit verkürzt und gleichzeitig die Strahlendosis reduziert. Bedarfsorientiert kann zwischen der Standardauflösung und der Hochauflösung gewählt werden.

Mithilfe der SmartScout™ Funktion lassen sich Befundregion und Aufnahmeparameter für eine zielgenaue Positionierung des Volumens einfach und schnell über den 10 Zoll Touchscreen mit intuitiver Bedienoberfläche auswählen. Aufgrund des vielfältigen, integrierten diagnostischen Programmangebotes deckt das KaVo Pan eXam Plus alle



klinischen Fragestellungen ab und ermöglicht eine differenzierte Befundung. Die hochwertige Viewer-Software OnDemand 3-D-Dental für die 3-D-Volumendarstellung und -analyse verfügt über umfassende Druck- und DICOM-Funktionalitäten, eine umfangreiche Implantatdatenbank und optionale Zusatzmodule für erweiterte Funktionalitäten.

Das KaVo Pan eXam Plus, eine Weiterentwicklung des Orthopantomograph™ in modernem KaVo-Design, überzeugt durch die anerkannt hohe Bildqualität, eine lange Lebensdauer, die hohe Betriebssicherheit und Zuverlässigkeit und durch geringe Wartungskosten.

**KaVo Dental GmbH**  
**Tel.: 0 73/51-56-0**  
**www.kavo.com**



Anti-age Zahnpasta:

## Dem Alter die Zähne zeigen

Mit steigendem Alter klagen Zahnarztpatienten vermehrt über Zahnfleischrückgang, Zahnschmelzabnutzung, zunehmende Verfärbungen, empfindliches Zahnfleisch und sensible Zähne. Ein ganz natürlicher Prozess, denn Abnutzung und Zahnschmelzerosion nehmen im Laufe eines Menschenlebens ebenso zu wie auch Sekundär- und Wurzelkaries. Verstärkt werden kann dieser Prozess durch äußere Einflüsse wie z.B. Medikamente, die den natürlichen Schutz des Speichels reduzieren können.

Für die Patienten sind diese Ageing-Prozesse meist sehr unangenehm – lassen sich aber oft spürbar vermindern. So hilft beispielsweise die Signal anti-age Zahnpasta mit ih-



rer anti-ageing-Formel, die fünf genannten Zeichen der Zeit zu vermindern. Die Formel mit Calcium Serum Technology mit Calcium Hydroxylapatit hilft gezielt den Zahnschmelz zu stärken und macht ihn widerstandsfähiger gegen äußere Einflüsse. Zudem hemmt antibakteriell wirkendes Zinkcitrat den Bakterienstoffwechsel im Zahnbelag und hilft dadurch die Gesundheit des Zahnfleisches zu verbessern, während Kaliumcitrat Überempfindlichkeiten des Dentins und somit Schmerzempfindlichkeiten bei Zähnen vermindert. Außerdem enthält die Formel auch das Antioxidans Vitamin E, das in der Kosmetik schon lange zum Schutz vor freien Radikalen zum Einsatz kommt, sowie ein sanft reinigendes Hydrated Silicia System, das schonend zunehmenden Verfärbungen entgegenwirkt. Die natürliche Farbe und der Glanz der Zähne können so länger und besser erhalten werden.

**Unilever**  
**Deutschland Holding GmbH**  
**Tel.: 0 18 02/25 82 74**  
**www.signal-zahnpflege.de**

ANZEIGE

Scharf bis zum Rand!

opt-on 2.7 TTL

Neu!



>> Die Lupe mit der größten Tiefen- und Randschärfe und dem höchsten Tragekomfort.

**orangedental** premium innovations info: +49 (0) 73 51. 4 74 99. 0

**Endodontie:****Intelligenter  
und sicherer**

Der NSK Endo-Mate TC2 verfügt über eine große, übersichtliche LCD-Anzeige, fünf einfach und individuell speicherbare Programme und ein leichtes, kabelloses Handstück, das dem Anwender die Handhabung auch in den kompliziertesten endodontischen Behandlungssituationen vereinfacht. Aufgrund der großen Bandbreite an Geschwindigkeits- und Drehmomenteinstellungen unterstützt der Endo-Mate TC2 die meisten der namhaften Hersteller von Nickel-Titan-Feilen. Die intelligente Autoreverse-Funktion kommt zum Tragen, sobald die voreingestellte Drehmomentgrenze erreicht wird. Die rotierende Feile stoppt und die automatische



Rücklauffunktion (Autoreverse) wird aktiviert. Es stehen dabei zwei Arten von akustischen Alarmsignalen zur Verfügung, die auf Drehmomentgrenzen hinweisen. Der TC2 garantiert eine sichere und effiziente Behandlung und stellt jederzeit sicher, dass die Feilen keiner zu starken Belastung ausgesetzt werden. Dadurch kommt es zu einer geringeren Metallermüdung. Er schaltet sich automatisch ab, um Energie zu sparen und die Sicherheit zu verbessern. Die Kalibrierungsfunktion sorgt für eine präzisere Drehgeschwindigkeit und Drehmomenteinstellung. Der Endo-Mate TC2 von NSK steht für ein schlankes Design, effizientes Arbeiten und für mehr Sicherheit bei der sensiblen endodontischen Behandlung.

**NSK Europe GmbH**  
**Tel.: 0 61 96/77 60 60**  
**www.nsk-europe.de**

**Nachhaltig gesund:****Schmerzfremde Behandlung  
für den Zahnarzt**

Zahnärzte möchten ihren Patienten die Behandlung so angenehm wie möglich machen. In einer aktuellen Befragung von 250 Zahnärztinnen und Zahnärzten gaben 82 Prozent den Patientenkomfort als eines der wichtigsten Kriterien für die Behandlungseinheit an. Doch wie steht es um den Komfort des Behandlungsteams, das täglich mehrere Stunden in der gleichen Sitzposition arbeitet und dabei chronische Nacken-, Schulter- und Rückenverspannungen riskiert? Welcher Zahnarzt denkt während der



Behandlung daran, aufrecht und nicht verdreht zu sitzen, dabei die Oberarme dicht am Körper zu halten, die Füße stets flach auf den Boden zu stellen und den Kopf nur leicht zu beugen? Umso wichtiger ist ein ergonomisch gestalteter Arbeitsplatz, der die natürliche und stabile Körperhaltung unterstützt und damit haltungsbedingten Schäden vorbeugt. XO CARE, der dänische Spezialist für ergonomische Arbeitsplätze, hat bereits 1978 ein Behandlungskonzept entwickelt, bei dem jedes Detail die täglichen Aufgaben, Bewegungen und Prozesse in idealen Gleichklang bringt. Zahnärzte können damit gut sitzen, gut sehen und gut arbeiten und bleiben nachhaltig gesund. Zentraler Bestandteil des Konzepts ist ein Schwebetray-System mit einem über der Brust des Patienten platzierten Instrumententräger. Dadurch haben Zahnarzt und Assistenz kurze Greifwege und können sich, ohne aufzublicken, auf die Mundhöhle des Patienten konzentrieren.

**XO CARE A/S**  
**Tel.: 02 61/6 90 61**  
**www.xo-care.com**

**pay less.  
get more.**



**DENTA.pay®**

Patiententeilzahlung  
Zinslos bis zu  
6 Monatsraten

**Wir sichern  
Ihr  
Standbein  
Zahnersatz**

**Mehr Gewinn  
durch den  
"Einsatz" von  
Semperdent!**



**semperdent**

**Zahnersatz  
seit 1989...**

**Semperdent GmbH**  
**Tackenweide 25**  
**46446 Emmerich**

**Tel. 02822. 98 1070**  
**Fax 02822. 99 209**  
**info@semperdent.de**

**www.semperdent.de**



# Effizient arbeiten mit neuer Behandlungseinheit

| Thomas Nack



Jede Produktentwicklung beginnt mit einer Idee. Welche Idee hinter der Entwicklung der neuen Behandlungseinheit SINIUS stand und welche technischen Herausforderungen es zu bewältigen galt, um den Behandlungsablauf möglichst effizient zu gestalten, berichtet Thomas Nack, Entwicklungsleiter im Geschäftsbereich Behandlungseinheiten bei Sirona.



motiv, das unser Team während des gesamten Entwicklungsprozesses begleitet hat.

## Typische Behandlungsabläufe berücksichtigt

Auf Basis der Studienergebnisse legten wir die Rahmenbedingungen für die technische Planung der Behandlungseinheit fest und ließen ergänzend umfassende Kenntnisse über typische Behandlungsabläufe einfließen, die wir bereits bei der Entwicklung von TENEO gewonnen hatten. Diese Kenntnisse nutzten wir unter anderem für die Entwicklung der intuitiv verständlichen Bedienoberfläche EasyTouch, die wir bei TENEO eingeführt und nun an die Anforderungen von SINIUS anpassten. EasyTouch unterstützt einen optimalen Workflow unter anderem dadurch, dass die Oberfläche immer nur die Funktionen anzeigt, die der Zahnarzt gerade benötigt. Er wird also durch kein unnötiges Detail abgelenkt, sondern kann sich ganz auf die nächsten Arbeitsschritte konzentrieren. Bei Nutzung der Endodontiefunktion, die optional in SINIUS integriert werden kann, hat er die Möglichkeit, zwischen den einzelnen Behandlungen mit nur wenigen Handgriffen zu wechseln, ohne Zusatzgeräte auf- und abbauen zu müssen. Zeit kann der Zahnarzt auch in puncto Hygiene sparen: Mit den neu entwickelten integrierten Sanieradaptern können die Saugschläuche schon während der Behandlung gespült werden.

## Kompaktheit war Herausforderung

Eine besondere Herausforderung lag bei SINIUS in der Zielsetzung, eine kompakte Einheit zu entwickeln, die den Trend kleiner werdender Praxisräume widerspiegelt. Eine Vielzahl an Funktionen und Features auf kleinstem Raum – das hat uns einiges Kopfzerbrechen bereitet! Am Ende ist es gelungen, auch diese Herausforderung zu bewältigen. Schon während der Konstruktion haben wir die Einheit ausführlich getestet, um mögliche Schwachstellen frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Dies war aus unserer Sicht die Grundvoraussetzung, damit ab Herbst eine Einheit in Zahnarztpraxen steht, die den technischen und funktionalen Herausforderungen der Zukunft genügt. Auf der IDS im März wurde SINIUS erstmalig der Öffentlichkeit präsentiert und stieß auf ausgesprochen positive Resonanz des Fachpublikums. Für uns ein Zeichen, dass Wünsche manchmal eben doch in Erfüllung gehen.

**B**ensheim im Oktober 2009. Unter dem Arbeitstitel „Hybrid“ begannen wir mit der Entwicklung einer kompakten Behandlungseinheit, die höchsten Maßstäben für Qualität und Komfort gerecht werden und den Zahnarzt optimal bei seiner Arbeit unterstützen sollte. Ausgangspunkt war eine Marktanalyse mit ausführlicher Befragung von Zahnärzten weltweit. Ziel war es, zu verstehen, welche Anforderungen Zahnärzte an eine Behandlungseinheit stellen. Das Ergebnis: Die Mehrheit der Befragten wünschte sich eine Behandlungseinheit, mit der sie möglichst einfach und effizient arbeiten können. Das Effizienzprinzip wurde damit unser Leit-



**kontakt.**

## Sirona Dental Systems GmbH

Thomas Nack  
Entwicklungsleiter im Geschäftsbereich  
Behandlungseinheiten bei Sirona  
Fabrikstraße 31, 64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/ 16-0  
www.sirona.de

Ihre Nr. 1

Innovative  
Fortbildungs-  
konzepte aus  
einer Hand...

**SPEZIALSEMINAR**

**ANATOMIEKURS (Hands-on)**

**16./17. September 2011 in Dresden**

**DGZI-Fortbildung – Ihre Chance zu mehr Erfolg!**

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.  
Fortbildungsreferat, Tel.: 02 11/1 69 70-77, Fax: 02 11/1 69 70-66, [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)  
oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800-DGZITEL, 0800-DGZIFAX



**DGZI**  
Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V.



Abscheidesystem

# Vom Behälter zum Komplettsystem

| Claudia Schreiter



medentex hat amalsed<sup>®</sup>, den Sedimentationsabscheider mit der größten Verbreitung in Deutschland, zum System erweitert. Für jeden Praxistyp, für jede Raumaufteilung bietet die amalsed<sup>®</sup>-Produktmatrix die passgenaue Lösung. Die Besonderheiten des amalsed<sup>®</sup> Systems beschreibt Dipl.-Ing. Christian Finke, Geschäftsführer der Bielefelder medentex GmbH, im Gespräch mit der ZWP-Redaktion.

*Warum hat medentex amalsed<sup>®</sup>, den Sedimentationsabscheider mit der größten Verbreitung in Deutschland, vom Amalgam-Abscheidebehälter jetzt zum Komplettsystem ausgebaut?*

Aus unserer langjährigen Erfahrung als zuverlässiger Partner der Zahnarztpraxen kennen wir die Probleme, die bei der Amalgamabscheidung entstehen können. Es gibt häufig Probleme mit beweglichen Teilen und fehleranfälligen elektronischen Systemen. Auch Abscheideranlagen, deren Komponenten unzureichend aufeinander abgestimmt sind, funktionieren nicht zuverlässig. Dieses Komponenten-Puzzle und die damit verbundenen Störungsanfälligkeiten war vielen unserer Kunden leid. Deshalb haben wir das amalsed<sup>®</sup> System weiterentwickelt.

*In welcher Form weiterentwickelt? Welche Vorteile bietet das amalsed<sup>®</sup> System der Zahnarztpraxis?*

Für jeden Praxistyp können wir jetzt das komplette passgenaue amalsed<sup>®</sup> System liefern. Mit aufeinander abgestimmten Komponenten, für die kleine Praxis bis zur Großpraxis oder Zahnklinik, direkt neben der Behandlungseinheit oder im Keller. Für jede Raumaufteilung bietet unsere Produktmatrix eine überzeugende Lösung.

*Ein auf Praxisgröße und räumliche Gegebenheiten abgestimmtes System ist sicher ein wichtiges Kriterium. Aber wie sicher funktioniert das amalsed<sup>®</sup> System?*

Unsere patentierten Sedimentationsverfahren garantieren störungsfreies Arbeiten und überzeugen durch absolute Zuverlässigkeit ohne eigenen Energieverbrauch. Bei der Sedimentation setzen sich aufgrund der Schwerkraft die im Abwasser enthaltenen Partikel ab. Das amalsed<sup>®</sup> System hält hierdurch mehr als 95 Prozent der Schwermetallpartikel aus dem Abwasser zurück – so, wie es der Gesetzgeber verlangt. Diese Form der Abwasserreinigung hat sich seit vielen Jahren in Skandinavien bewährt. Dort sind mehr als 80 Prozent aller Zahnarztpraxen mit Sedimentationsabscheidern ausgestattet.

*Und das amalsed<sup>®</sup> System funktioniert zuverlässig – ohne Füllstandsanzeige?*

Die Funktionssicherheit erreichen wir durch feste Austauschintervalle der Amalgamabscheider. Die Tauschzyklen werden automatisch nachgehalten und die Behälter nach telefonischer Absprache in der Praxis abgeholt. Um das Thema Amalgamabscheider und Entsorgung muss sich mit unserem System keine Praxis mehr aktiv kümmern.



*Wie hat der Dentalfachhandel auf das neue amalsed<sup>®</sup> System reagiert?*

Sehr positiv. Das zeigen schon die vielen Anmeldungen zu den einzelnen Stationen unserer Roadshow. Sehr gut angekommen ist die Produktmatrix, da unsere Depotpartner damit übersichtlich alle erforderlichen Kriterien für eine kompetente Beratung in der Hand haben.

*Ein Komplettsystem inklusive Entsorgung – eine teure Entscheidung?*

Die Kosten sind natürlich von der Praxisgröße und den jeweiligen räumlichen Gegebenheiten abhängig. Aber eines kann ich mit Sicherheit sagen: Die Folgekosten beim Betrieb sind wesentlich geringer als die anderer Abscheidesysteme.

## kontakt.

**medentex Recycling Service GmbH**

Piderits Bleiche 11, 33689 Bielefeld

Tel.: 0 52 05/75 16-0

www.medentex.de



# Wie Carglass, nur ohne nervige Werbung!



Große, renommierte Markenunternehmen wie Carglass haben am Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2011“ teilgenommen. Und ein kleiner, flinker Dental-Versandhandel aus Hannover: Schon klar: NETdental hat mit zufriedenen Kunden Platz 8 unter allen teilnehmenden Unternehmen erreicht sowie den Sonderpreis „Kompetenz“ erhalten.

Als bester Dentalhandel im ganzen Land.

Danke für Ihr Vertrauen!

**NET**dental

*So einfach ist das.*

# Schleimhautinfektionen mit Ozon behandeln

| Prof. Dr. sc. med. Hans-Georg Schneider, Dr. med. dent. Dietmar Gläser

Neben der direkten Einwirkung von Ozon auf Bakterien, Viren und den Sporen von oralen Sprosspilzen wirkt Ozon auch auf die lokale Mikrozirkulation im Applikationsgebiet und das Scavenger-System positiv ein. Diese endogenen Wirkungen erklären neben dem bakteriziden und viruziden Effekt die guten Heilungserfolge, die durch eine Langzeitstudie und Falldarstellungen belegt werden.

Die therapeutische Palette in der Zahnmedizin wurde durch den Einsatz von Ozon und Singulett-Sauerstoff erweitert. Beide Sauerstoffspezies werden lokal appliziert und töten gleichermaßen Bakterien, Viren und die Sporen von Mikropilzen. Der gegenüber den Antibiotika grundverschiedene Wirkungsmechanismus dieser beiden Substanzen auf die genannten Spezies schließt die Bildung von Resistenzen ebenso wie die Provokation allergischer Reaktionen aus. Das von Tait und Andrews<sup>10</sup> bereits 1856 formulierte Allotropie-Gesetz führt die Debatte ad absurdum, welcher Produzent wohl den wirksamsten Ozongenerator herstellt. Ebenso ist ein Vergleich der Ozonbehandlung mit der photodynamischen Therapie nicht angezeigt, da bei beiden Methoden mit hoher Energie ausgestattete Elektronen die zuvor erwähnten Wirkungen in gleicher Weise hervorrufen.

## Klinischer Erfahrungsbericht

Das Probandenmaterial rekrutierte sich aus Patienten, die spontan aufgetretene Schmerzen hatten (Aphthen, Dentitio difficilis) oder an einem Dolor post extractionem litten, sowie Patienten, die gezielt zu einem operativen Eingriff in die Zahnarztpraxis bestellt worden waren (Wurzelspitzenresektion, Entfernung eines verlagerten Weisheitszahnes u.a.m.). Die geschilderten Umstände ließen keine Zufallsselektion zu.

Des Weiteren ergaben sich folgende Selektionskriterien: a) Die vorgefasste Meinung, Ozon sei giftig, was zur Ablehnung von Ozon als Therapiemittel durch Patienten führte, sowie b) finanzielle Gründe, weil die Ozontherapie als Leistung auf Verlangen nach GOZ § 2, Absatz 3 abgerechnet wird.

Für die Behandlung wurde der Ozongenerator „OzoneDTA“ eingesetzt. Dieses Gerät kann mit Plasmalampen verschiedener Formen (kugelig, zylindrisch, nadel- und tellerförmig) bestückt werden, die je nach beabsichtigtem Einsatz ausgewählt und einem Handstück aufgesteckt werden. Die Ozonmenge lässt sich durch Änderung der Stromstärke von 0,1 bis 1,5 mA regeln. Die Applikationsdauer betrug durchschnittlich 60 Sekunden je punktueller Position. Als klinisches Prüfkriterium wurden die Angaben der Patienten über ihr subjektives Schmerzempfinden nach einmaliger Ozonanwendung verwendet. Die grobe Einteilung in Schmerzfreiheit (deutliche Schmerzlinderung, geringe Schmerzlinderung, kein Schmerzrückgang) entspricht am ehesten dem Umstand, ein inhomogenes Untersuchungsklientel zu haben, für das kein anderes, über alle Fälle hinweg bindendes Kriterium gefunden werden konnte.

## Ergebnisse

Die Ergebnisse sind der Tabelle 1 zu entnehmen. Häufigkeitsverteilungen wur-

den über eine Vierfeldertafel<sup>9</sup> mit dem Chi-Quadrat-Test bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von fünf Prozent auf Signifikanz gegenüber der Nullhypothese geprüft. Es wird ersichtlich, dass die Häufigkeit der Schmerzen in den Diagnosegruppen 1–3 deutlich reduziert werden konnte. Bei den Probandengruppen 4–9 hingegen wurde die Häufigkeit von Schmerzen nach den angegebenen Eingriffen dahingehend geprüft, ob die Ozoninsufflation während des Eingriffs (intraoperativ), d.h. in der offenen Wunde wirksamer war als eine Ozonapplikation postoperativ, d.h. auf das durch Naht geschlossene Wundgebiet. Zu dieser Fragestellung lagen die drei durchgeführten Prüfungen der Häufigkeit von Wundschmerzen alle im nicht signifikanten Bereich, d.h. die Abfolge der Ozontherapie (ob intra- oder postoperativ) im Operationsablauf ist nicht relevant. Unbeantwortet – weil nicht schlüssig nachprüfbar – ist die Frage, wie viele der Patienten ohne Schmerzen nach der jeweiligen Operation auch ohne erfolgte Ozonbehandlung schmerzlos geblieben wären.

## Diskussion der Ergebnisse

Die bereits 1891 nach Angaben von Dehmlow und Jungmann<sup>4</sup> entdeckte bakterizide Wirkung des Ozons und deren praktische Nutzung durch A. Wolff<sup>12</sup> 1914 bei der Behandlung von Kriegsverletzten zur Behandlung

# 1 + 1 = 3

## DER NEUE AIR-FLOW MASTER PIEZON – AIR-POLISHING SUB- UND SUPRAGINGIVAL PLUS SCALING VON DER PROPHYLAXE N° 1

Air-Polishing sub- und supra-gingival wie mit dem Air-Flow Master, Scaling wie mit dem Piezon Master 700 – macht drei Anwendungen mit dem neuen Air-Flow Master Piezon, der jüngsten Entwicklung des Erfinders der Original Methoden.

### PIEZON NO PAIN

Praktisch keine Schmerzen für den Patienten und maximale Schonung des oralen Epitheliums – grösster Patientenkomfort ist das überzeugende Plus der Original Methode Piezon, neuester Stand. Zudem punktet sie mit einzigartig glatten Zahnoberflächen. Alles zusammen ist das Ergebnis von linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der Original EMS Swiss Instruments in harmonischer Abstimmung mit dem neuen Original Piezon Handstück LED.



> Original Piezon Handstück LED mit EMS Swiss Instrument PS

Sprichwörtliche Schweizer Präzision und intelligente i.Piezon Technologie bringt's!

### AIR-FLOW KILLS BIOFILM

Weg mit dem bösen Biofilm bis zum Taschenboden – mit diesem Argu-



ment punktet die Original Methode Air-Flow Perio. Subgingivales Reduzieren von Bakterien wirkt Zahn-ausfall (Parodontitis!) oder dem Verlust des Implantats (Periimplantitis!) entgegen. Gleichmässiges Verwirbeln des Pulver-Luft-Gemischs und des Wassers vermeidet Emphyseme – auch beim Überschreiten alter Grenzen in der Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse kann's!

Und wenn es um das klassische supra-gingivale Air-Polishing geht,



> Original Handstücke Air-Flow und Perio-Flow

zählt nach wie vor die unschlagbare Effektivität der Original Methode Air-Flow: Erfolgreiches und dabei schnelles, zuverlässiges sowie stress-freies Behandeln ohne Verletzung des Bindegewebes, keine Kratzer am Zahn. Sanftes Applizieren bio-kinetischer Energie macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon geht die Rechnung auf – von der Diagnose über die Initialbehandlung bis zum Recall. Prophylaxepro-fis überzeugen sich am besten selbst.

**"I FEEL GOOD"**



**Tabelle 1**  
**Veränderung der subjektiven Schmerzempfindung nach jeweils einer Ozon-Applikation**  
**Vergleich: vorher/nachher bei Nr. 1 bis 3 bzw. intra-/postoperativ Nr. 4 bis 9**

Diagnose bzw. zahnärztlicher Eingriff	Anzahl der Fälle	Schmerzbefund nach einmaliger Ozon-Behandlung				Chi-Quadrat-Test <sup>2</sup>
		schmerzfrei	deutliche Besserung	geringe Besserung	keine Besserung	
1. Dolor post extractionem	46	32	8	4	2	s
2. Dentitio difficilis	63	54	3	5	1	s
3. Aphthen	58	47	6	2	3	s
4. Wurzelspitzenresektion, postoperativ	51	38	5	6	2	ns
5. Wurzelspitzenresektion, intraoperativ	70	59	4	3	4	
6. Osteoektomie, postoperativ	35	28	2	4	1	ns
7. Osteoektomie, intraoperativ	43	34	4	5	–	
8. Flap-Operation, postoperativ	73	61	6	3	3	ns
9. Flap-Operation, intraoperativ	48	42	2	2	2	

Chi-Quadrat-Test mit n x m-Tafel  
 Die Pfeile geben an, welche Häufigkeitsverteilungen  
 Signifikanzniveau  $\alpha$  0,5%. Es bedeutet: **s** = signifikante Häufigkeitsdifferenz, **ns** = nicht signifikante Häufigkeitsdifferenz

von Trümmerfrakturen, stinkenden, eiternden Wunden, Gasbrand, Phlegmonen usw. mit überraschenden Erfolgen und Schnelligkeit findet in den Ergebnissen dieser Studie seine Entsprechung. Auch Fisch<sup>5</sup>, der 1934 als erster Zahnarzt das Ozon für die Behandlung von Parodontosen (damaliger Oberbegriff für alle Arten von Zahnbettlerkrankungen), Zahngranulome, apikale Entzündungsherde u.ä. mit gutem Erfolg angewendet hat, kann hier als „Kronzeuge“ angeführt werden. Inzwischen gibt es eine unübersehbare Fülle ähnlicher Berichte sowohl aus der Medizin als auch der Zahnmedizin. Mit Fug und Recht kann behauptet werden, die keimtötende Wirkung des Ozons ist hinreichend bewiesen. Ganz anders hingegen verhält es sich mit den Untersuchungen der letzten zwei Jahrzehnte über die metabolischen Wirkungen des Ozons auf entzündetes Gewebe (Léon et al.<sup>6</sup>, Mati-

nez-Sanches et al.<sup>7,8</sup> u.v.a.). Insbesondere umfassen diese Studien die Stärkung der lokalen Immunabwehr, die unter dem Begriff „Scavenger-System“ zusammengefasst werden. Als ein Beispiel der endogenen Wirkungen des Ozons sei auf die Wasserstoffoxidbildung in den Phagozyten hingewiesen, das durch Glutathion-Peroxidase induziert und dessen Bildung durch Ozon stimuliert wird. Das intrazellulär gebildete H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> tötet zwar die enzymatisch angelockten Bakterien ab, ist aber ein plasmenschädigendes Radikal, das durch das Enzym Katalase gespalten werden muss, um Zellschädigungen zu unterbinden. Ozon aktiviert die Bildung von Katalase in den Zellen. Zusätzlich regt Ozon auch die Bildung des Enzyms Superoxid-Dismutase an, das Sauerstoffradikale abbaut, die als Überschussprodukte der Atmungskette entstehen und bei fehlender Superoxid-Dismutase das Gewebe

in den „oxidativen Stress“ versetzen. Das in das Gewebe diffundierte Ozon zerfällt zu Sauerstoff, der rheologische Effekte entfaltet. Dies geschieht, indem die bei Sauerstoffmangel einsetzende Verklumpung der Erythrozyten (sog. Geldrollenbildung) aufgehoben und gleichzeitig der entstehende Verlust der Membranelastizität der roten Blutkörperchen rückgängig gemacht wird. Durch die Aufhebung der Geldrollenbildung erhöht sich die Fähigkeit der Erythrozyten, die Kapillaren zu passieren, wodurch sich die Durchströmungsgeschwindigkeit des Blutes im peripheren Kreislauf erhöht und summa summarum die lokale Abwehrlage verbessert wird. Die verbesserte Mikrozirkulation belebt die enzymatischen Scavenger und erhöht die Versorgung des entzündlich infiltrierten Areals mit den nicht enzymatischen Scavengern wie die Vitamine A, C und E.

**Fazit**

In das Qualitätsmanagement zahnärztlicher Praxen sollte die Ozontherapie fest eingebunden werden. Mit dieser Methode wird die bakterizide Wirksamkeit nicht durch unerwünschte Nebenwirkungen wie Allergien, Züchtung resistenter Keime oder Quencher-Effekte erkauf.



**kontakt.**

**Prof. Dr. sc. med.**  
**Hans-Georg Schneider**  
 Zentrum für Ästhetische Zahnheilkunde  
 Holländerstr. 34, 13407 Berlin  
 E-Mail: schneider.prof@googlemail.com

**Dr. med. dent. Dietmar Gläser**  
 Zahnarztpraxis  
 Hauptstraße 69 a, 89250 Senden  
 E-Mail: glaeserdoc@aol.com



## Eine kleine Auswahl aktueller Inserate:



### Praxisneugründung in geeignetem Objekt

Die Räumlichkeiten waren bereits eine Zahnarztpraxis, alle Anschlüsse und Installationen sind deshalb vorhanden.

**DentalSnoop Nr.:** 83

**Kategorie:** Neugründung  
PLZ 60XXX, Hessen

[www.dentalsnoop.de/offer/show/id/83](http://www.dentalsnoop.de/offer/show/id/83)



### Mehrbehandlerpraxis in einem Ärztehaus in Hamburg

Sehr gute Lage in einem Ärztehaus mit guter Infrastruktur. Durch Bushaltestelle verschiedener Linien, U-Bahn-Station in unmittelbarer Nähe, sowie Parkplätze im Umfeld, ist die Praxis sehr gut erreichbar.

**DentalSnoop Nr.:** 156

**Kategorie:** Praxisübernahme (Einzelpraxis)  
PLZ 22XXX, Hamburg

[www.dentalsnoop.de/offer/show/id/156](http://www.dentalsnoop.de/offer/show/id/156)



### Praxisübernahme Main-Taunus-Kreis

Top gepflegte Praxis im Main-Taunus-Kreis ab sofort abzugeben.

**DentalSnoop Nr.:** 159

**Kategorie:** Praxisübernahme (Einzelpraxis)  
PLZ 61XXX, Hessen

[www.dentalsnoop.de/offer/show/id/159](http://www.dentalsnoop.de/offer/show/id/159)



**Finden Sie auch für Ihre Praxis den richtigen Nachfolger oder Partner – [www.dentalsnoop.de](http://www.dentalsnoop.de)!**



### Exklusive Praxis sucht Zahnarzt für Praxisgemeinschaft

Die in traumhafter Lage befindliche Praxis ist überregional bekannt und sucht baldmöglichst einen neuen Partner, um das Potenzial der topmodernen Praxis noch besser zu nutzen.

**DentalSnoop Nr.:** 37

**Kategorie:** Praxisgemeinschaft  
PLZ 78XXX, Baden-Württemberg

[www.dentalsnoop.de/offer/show/id/37](http://www.dentalsnoop.de/offer/show/id/37)



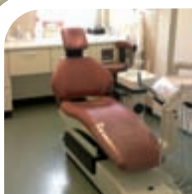
### Etablierte Praxis mit überdurchschnittlichem Privatanteil

Etablierte Praxis mit überdurchschnittlichem Privatanteil von ca. 50% und breitem Behandlungsspektrum (u.a. Kons., Prothetik, Implantologie, Kieferorthopädie und Endodontie) wegen angestrebtem Ruhestand ohne Termindruck abzugeben.

**DentalSnoop Nr.:** 136

**Kategorie:** Praxisübernahme (Einzelpraxis)  
PLZ 76XXX, Baden-Württemberg

[www.dentalsnoop.de/offer/show/id/136](http://www.dentalsnoop.de/offer/show/id/136)



### Juniorpartnerin/angestellte Zahnärztin und Ausbildungs-Assistentin

Alteingesessene Zahnarztpraxis mit 5 Behandlungszimmern, Praxislabor und hohem Patientenaufkommen bietet das komplette zahnärztliche Behandlungsspektrum von konservierender Zahnheilkunde

über Chirurgie bis hin zu KFO-Behandlungen an.

**DentalSnoop Nr.:** 132

**Kategorie:** Anteil in Berufsausübungsgemeinschaft  
PLZ 65XXX, Hessen

[www.dentalsnoop.de/offer/show/id/132](http://www.dentalsnoop.de/offer/show/id/132)



Weitere Angebote finden Sie auf:

# [www.dentalsnoop.de](http://www.dentalsnoop.de)



Test

# NTI-tss Schiene ist ein Erfolg für die Funktionstherapie

| Benjamin Hatzmann

Zahnärzte aus ganz Deutschland nahmen das Angebot eines deutschen zahnmedizinischen Fachverlages an und testeten jeweils sechs Wochen die Möglichkeiten der auf den ersten Blick unscheinbaren NTI-tss Schiene.

Das NTI-tss (Nociceptive Trigemurale Inhibition – tension suppression system) ist eine durch den Zahnmediziner direkt am Behandlungsstuhl einzupassende Schiene, die dazu beiträgt, nächtliches Pressen, Knirschen und Mahlen von Zähnen zu vermindern bzw. zu vermeiden. Muskelverspannungen, Kopfschmerzen, Nackenprobleme und zum Teil sogar Migräne und Tinnitus werden so nachhaltig gelindert oder gelöst.



Das NTI-tss reduziert durch Ausnutzung des körpereigenen Inhibitionsreflexes des Trigeminus-Nervs nächtlich auftretende Muskelanspannungen um bis zu 67%. Es setzt so direkt an der Ursache des Problems an und schafft wissenschaftlich bestätigt und nachhaltig Abhilfe.

Patienten nehmen das NTI-tss gerne an, da es wesentlich kleiner ist als herkömmliche Tiefziehschienen, nur auf den Frontzähnen getragen und dadurch

als wesentlich komfortabler empfunden wird. Seit Erlangung seiner FDA-Zulassung in den USA 2001 verhalf das NTI-tss bereits mehr als 1,75 Mio. Patienten zu einer höheren Lebensqualität durch Reduktion von Schmerzen und Verspannungen.

Da die Ursachen für die Patienten zu meist systemischer Natur sind, kann eine NTI-tss Schiene alleine diese oft nicht ursächlich beheben. Wohl aber sind Sie als Zahnarzt mit ihr in der Lage, den Patienten auf einfache, wirksame und kostengünstige Weise durch Relaxierung der Kiefermuskeln schnelle Linderung zu verschaffen, den Zahnapparat zu schützen und eine optimale Ausgangslage für eventuelle weitere Behandlungsschritte zu schaffen.

40% der testenden Kollegen haben die Schiene speziell verwendet, um Spannungskopfschmerzen zu lindern oder zu vermeiden. Von diesen berichteten 97%, dass die NTI-tss Schiene die Symptome bereits nach wenigen Tagen gut oder sehr gut lindere. 89% gaben an, dass die Schiene Verspannungen und Spannungskopfschmerzen gut bis sehr gut vollends auflöste.

26% der Tester sahen den Hauptnutzen der Schiene im Schutz der Zahnschicht und Prothetik bei „Bruxern“. Hier bescheinigten 97% der Anwender guten bis sehr guten Schutz und weitere 75% der Kollegen gaben an, dass sie aufgrund der Schiene besser in der Lage seien, Garantien auf hoch-

wertige prothetische Arbeiten gewährleisten zu können.

Für weitere 17% war die Schiene interessant für die Überleitung in eine myofunktionale, dauerhafte Schiene, 4% gaben an, diese für eine sicherere Einheilung nach Implantation zu verwenden und 1% der Tester kamen aus der Kieferorthopädie, die das NTI-tss zur Findung des optimalen Aufbisses nutzten.

Obwohl nicht verhehlt werden darf, dass 13% eher unzufrieden mit den Ergebnissen waren, gaben insgesamt 85% der Tester an, aufgrund der gesammelten Erfahrungen die Schiene auch in der Zukunft in der Praxis weiter zu verwenden. Einzelne Stimmen lobten das NTI-tss als „Meilenstein in der Funktionstherapie“, „Patienten- und behandlungsfreundliches Therapiekonzept“ und als „unser neuer Favorit“. Eine Zusammenfassung der gesammelten Studienberichte, Abrechnungstipps und weitere Informationen erhalten Sie direkt bei Zantomed, dem Exklusivvertriebspartner des Systems in Deutschland und Österreich.

## kontakt.

**Zantomed GmbH**

Ackerstraße 1  
47269 Duisburg  
Tel.: 02 03/ 8 05 10 45  
[www.zantomed.de](http://www.zantomed.de)





# FACH DENTAL



## LEIPZIG 2011

NATÜRLICH  
GUT BERATEN

## FACHDENTAL

Die Nr. 1 in Ost- und Mitteldeutschland

Die Fachdental Leipzig ist und bleibt der wichtigste Branchentreff der Dentalindustrie für Zahnärzte und Zahntechniker in Ost- und Mitteldeutschland. Freuen Sie sich auf die Highlights der IDS 2011 und ein attraktives Rahmenprogramm.

**Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!**

**Neu: Dental Tribune Study Club,  
Symposien auf der Fachdental.**

**Sichern Sie sich 10 Fortbildungspunkte!**

**16. – 17.09.2011 /// Leipziger Messe**

**[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de)**

Veranstalter: Die Dental-Depots in der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt Süd, Thüringen Ost

# Zeit sparen mit mobilem Gerätewagen

| Carolin Gersin

Das Unternehmen DEMED Dental Medizintechnik entwickelt mobile Gerätewagen für zahnmedizinische Behandlungsräume. Die Praxis Dr. med. dent. Rolf Großmann aus Köngen bei Stuttgart verwendet zwei Modelle im Praxisalltag. Im Kurzinterview mit ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach ZMF Nadine Ruthardt über das Produkt.



Dr. Rolf Großmann aus Köngen mit seinem Praxisteam.



Über dem mobilen Gerätewagen von DEMED sprachen wir mit ZMF Nadine Ruthardt.



*Frau Ruthardt, in Ihrer Praxis haben Sie sich für zwei Modelle der mobilen Gerätewagen von DEMED entschieden. Aus welchen Gründen haben Sie gerade diese Gerätewagen gewählt? Wo sehen Sie die Vorteile des Produkts?*

Die Gerätewagen sind sehr robust, schnell und einfach zu reinigen und haben ein sehr ansprechendes Design. Unsere Einheiten sind perfekt gegen Staub und Schäden geschützt, da sie sicher hinter der Glastüre verstaut sind.

*DEMED wirbt mit Individualität. Welche besondere Ausstattung, Farbe oder Zubehör haben Sie für Ihre mobilen Gerätewagen gewählt und warum?*

Unsere Gerätewagen sind in derselben Farbe lackiert wie unsere Möbel in den

Behandlungsräumen und haben auch eine weiße Arbeitsplatte aus Corian. Des Weiteren hat DEMED uns die Steckdosenleiste sowie die Glastür individualisiert. Somit passen sie nicht nur ideal in unsere Praxis, sie sind eine Ergänzung zur täglichen Arbeit.

*Für welche Geräte nutzen Sie die mobilen Gerätewagen? Wo hatten Sie diese Geräte vor der Anschaffung platziert?*

Einen Wagen haben wir mit allen Geräten und Materialien für die Endodontie und den anderen für die Implantologie ausgestattet. Alle Geräte waren zuvor in der Praxis verteilt und mussten zu Behandlungsbeginn zusammengetragen werden. Nun fällt die Arbeit des Aufbaus der einzelnen Einheiten und

Geräte weg. Dies spart enorm viel Zeit. Ein weiterer Vorteil ist, dass alles, was zur Endo oder Implantologie benötigt wird, im Wagen zusammen ist.

*Hat sich die Anschaffung der mobilen Gerätewagen für Ihre Praxis gelohnt? Wie oft kommt das Produkt zum Einsatz?*

Die Anschaffung hat sich auf jeden Fall gelohnt. Wir benötigen für den Auf- und Abbau nur noch knapp die Hälfte der Zeit und alles ist ordentlich verstaut. Die Wagen werden täglich im Praxisbetrieb eingesetzt.

*Frau Ruthardt, vielen Dank für das Interview!*



## Es ist nie zu spät

...für ein durchdachtes Marketingkonzept. Mit „Bausteine für Ihren Erfolg“ möchten wir Ihnen Anregungen, Ideen und Wege zur Realisierung an die Hand geben – gleich ob Sie Praxisneuling oder erfahrener Inhaber sind.

Sie, Ihr Team und Ihre Praxis sind entscheidend für die Wahl die der Patient hat. Doch der Erst-

kontakt findet in den meisten Fällen über andere Kanäle statt: das Internet, die Anzeige, den Flyer oder die Patienteninformationsbroschüre die weitergereicht wird.

Gut, wenn dieser Ersteindruck professionell, authentisch und passend ist.

Lassen Sie sich inspirieren und bestellen Sie Ihr Programmheft noch heute – kostenlos und unverbindlich – unter 030 . 39 20 24 50 oder unter [www.nexilis-verlag.com](http://www.nexilis-verlag.com)



Fortbilden und Feiern bei dental bauer:

## Sommerfest in Nürnberg



Jeder Besucher konnte sich beim Team von dental bauer und den Ausstellern informieren oder einfach bei spanischer Paella und leckeren Cocktails interessante Gespräche führen.

Der Dentalfachhändler dental bauer hatte am 29. Juni Kunden, Partner und Mitarbeiter zum Sommerfest nach Nürnberg eingeladen und dankte ihnen damit für die erfolgreiche, vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die Kombination aus Fort-

bildung, Dentalausstellung und Unterhaltung begeisterte die Gäste bis spät in den Abend. Das Nürnberger Sommerfest von dental bauer bot am 29. Juni bis in die Abendstunden ein umfangreiches Fortbildungsprogramm zu den Themen Digitale Praxis, Instru-

mentenpflege, ProQM von dental bauer und zur dental bauer-Praxisbörse. Die Unternehmen EMS und KaVo stellten in Fachvorträgen ihre neuesten Technologien vor. Weitere namhafte Hersteller demonstrierten ihre Produkte und Neuheiten in einer gut besuchten Dentalausstellung.

Neben der fachlichen Information bot das dental bauer-Sommerfest seinen Gästen Unterhaltung und Entspannung. Die Besucher wurden mit kulinarischen Köstlichkeiten verwöhnt und bekamen von einer gelernten Barista die Zubereitung eines klassischen Cappuccinos gezeigt.

Christoph Hetterle, Geschäftsführer der Christo Zigarrenmanufaktur aus Bad Lobenstein, demonstrierte die Kunst des Zigarrenrollens in echter Handarbeit. Den kleinen Gästen wurde am Nachmittag eine Zaubershow geboten. Die familiäre Atmosphäre des Sommerfestes bewirkte echte Wohlfühlstimmung. Am Abend ernteten die Latin-Rocker Alberto Manjarrés & Band mit spanischen Rhythmen viel Applaus.

dental bauer GmbH & Co. KG  
Tel.: 0 70 71/97 77-0  
www.dentalbauer.de

idd 2011:

## Fachhandel berät mit exklusivem Infotainment

VOLL mehr WERT  
Dental-Depot-Leistung

GANZHEITLICHE PRAXIS & IT  
Vollkommen  
- und Ihre Praxis läuft wie am Schnürchen!

id infotage deutschland  
dental-fachhandel

DENTAL-DEPOT

<http://www.facebook.com/iddeutschland> [http://twitter.com/id\\_deutschland](http://twitter.com/id_deutschland) <http://itunes.apple.com/app/iddeutschland/id447759586?mt=8>

Der Dentalmarkt explodiert, zahlreiche Firmen umwerben derzeit die Behandler mit attraktiven Angeboten und Preisen. Die Informations- und Angebotsdichte steigt stetig, fraglich bleibt in dessen, wer all das noch überblicken,

einordnen und daraus folgerichtig auswählen soll. Deshalb tritt der Fachhandel den Zahnärzten und -technikern auf den Infotagen 2011 mit einem ganz besonderen Infotainment-Angebot unterstützend zur Seite. Neben den regu-

lären Ausstellungsflächen, auf denen Hersteller und Händler ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen, sind Sonderflächen („Info-Inseln“) vorgesehen, auf denen nichts gehandelt wird außer den beiden wichtigsten Rohstoffen unserer Zeit: Information und Beratung. Alle sieben Inseln werden in die sechs Ausstellungsbereiche der Messen integriert. Ihr Themenspektrum reicht von „Die Wohlfühlpraxis“ über wichtige Zukunftsthemen wie „3-D-Diagnostik“ und „Prothetik-Perspektiven“ bis hin zu „QM & Hygiene“, „Praxismarketing“ und „Ganzheitliche Praxis-IT“. Themenkern jeder Insel bilden die besonderen Leistungen der Depots und deren Nutzen für die Kunden im jeweiligen Fachbereich.

Weitere Informationen:  
www.iddeutschland.de

Bald 1.000 Zahnarztpraxen im dent-net®-Netzwerk?

## Ehrgeizige Ziele für 2011

Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte in Deutschland nutzen die Vorteile der Zusammenarbeit mit dent-net®. Und so ist das gesteckte Ziel des expandierenden Netzwerks, noch in diesem Jahr die eintausendste Praxis bei dent-net® begrüßen zu können, durchaus realistisch. Auch die Zahl der teilnehmenden Krankenkassen im dent-net®-Verbund nimmt weiter zu. Damit natürlich auch die Zahl der Versicherten, die dent-net®-Leistungen in Anspruch nehmen können. Nicht nur die Patienten sind von den dent-net®-Leistungen und den damit verbundenen Preisvor-



teilen begeistert. Auch die teilnehmenden Praxen profitieren von vermehrten Patienten-Anfragen, Neuzugängen und zusätzlichen Empfehlungen. Nicht zuletzt aufgrund der intensiven Informations- und Öffentlichkeitsarbeit der Krankenkassen in Form von Mitgliederanschreiben, Berichterstattungen in der Presse, Newsletter, Zeitschriften und im Internet, suchen immer mehr Menschen gezielt Zahnarztpraxen auf, die dent-net®-Leistungen anbieten. Durch Zusatzvereinbarungen mit vie-

len Partner-Krankenkassen und die Kooperation im Netzwerk mit einem renommierten Implantatanbieter lassen sich auch Implantatversorgungen erheblich preiswerter realisieren. Dies nutzen viele Patienten, bei denen eine Implantatversorgung die optimale Alternative darstellt, und die darauf auch nicht verzichten möchten, aber auf eine wirtschaftliche, „bezahlbare“ Leistungserbringung angewiesen sind. dent-net® *komplett* ist eine Zahnzusatzversicherung, die den Patienten in Kooperation mit renommierten Privatversicherungsgesellschaften angeboten wird. So können die Kosten für Privatleistungen, wie zum Beispiel Vollkeramik- und Zirkon-Kronen, Inlays, voll verblendete Brücken oder auch Implantatversorgungen voll abgedeckt werden. Die monatlichen Beiträge sind dabei für die Patienten sehr günstig.

In den letzten Monaten wurde von dent-net® auch das Serviceangebot für Zahnärztinnen und Zahnärzte weiter ausgebaut: Unter anderem finden zukünftig im Rahmen des Netzwerkes auch regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen und Workshops für Zahnärzte und ihre Teams statt – mit renommierten Referenten, zu aktuellen Themen wie zum Beispiel die zahnärztliche Abrechnung, Marketing, Kommunikation, Mitarbeiterführung und Praxisorganisation. Neu ist bei dent-net® auch die Einrichtung einer separaten Abteilung – ausschließlich für die Betreuung der Patienten. Hier beantwortet ein kompetentes, speziell geschultes Team die Fragen der Patienten zu allen dent-net®-Leistungen, Kosten, Versorgungsabläufen etc.

Mehr Leistungen für weniger Geld. Dies bietet dent-net® den teilnehmenden Praxen. Denn aufgrund der gesteigerten Nachfrage und der Expansion des Netzwerkes sowie einer stetig optimierten Logistik und dem technologischen Fortschritt konnten die Kosten und Factoringgebühren weiter gesenkt werden. Weitere Informationen:

**indento Managementgesellschaft**  
Tel.: 02 01/7 49 99-6 00  
[www.dent-net.de](http://www.dent-net.de)

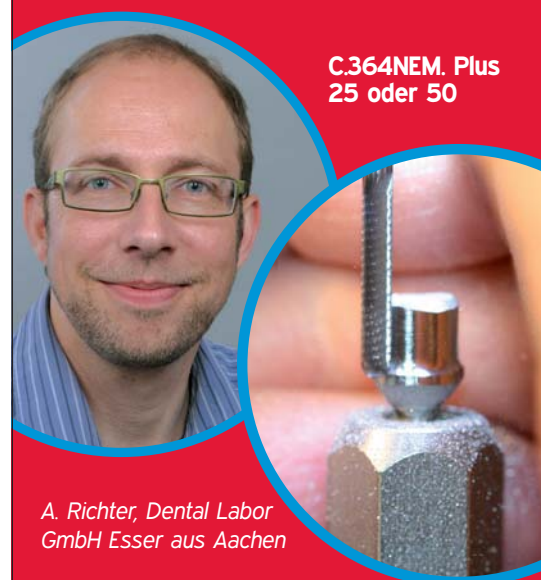
frank.dental



technologie vom tegernsee

## Die Revolution für NEM Teleskope: 30% Zeitersparnis

C.364NEM. Plus  
25 oder 50



A. Richter, Dental Labor  
GmbH Esser aus Aachen

„Sowohl die Fräse 25.000 min<sup>-1</sup>, als auch die Fräse 50.000 min<sup>-1</sup> zeichnen sich durch einen excellenten Spanhub aus. Selbst großzügig gewählte Wandungen sind in kürzester Zeit auf die nötige Stärke reduziert. Beide Fräsen glänzen durch eine ausgezeichnete Oberflächenbearbeitung mit einem seidenmatten Schliffbild. Durch die anschließende Feinbearbeitung der Fräsenflächen durch den Bolzen mit Sandpapier wird die Oberfläche weiterhin parallel idealisiert. Das letztendliche Polieren der Teleskope perfektioniert die gefräßten Oberflächen.“

Wir beraten Sie gerne kostenlos unter

**0800/2002332**

welcher Fräser Ihren Arbeitsalltag verbessert.  
[www.frank-dental.com](http://www.frank-dental.com)

Neuer Webshop von Dent-o-care:

## Attraktiver Eröffnungsrabatt



Die Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH, führender Versandgroßhandel für Prophylaxeprodukte, hat Anfang Juli 2011 seinen neuen Webshop – exklusiv für Zahnarztpraxen und Prophylaxeshops – unter [www.dentocare.de](http://www.dentocare.de) eröffnet. Damit ist es dieser Zielgruppe jetzt möglich, sich nicht nur über den halbjährlich erscheinenden Katalog, sondern auch jederzeit online über das wohl größte Prophylaxesortiment am Markt zu informieren. Besonderer Wert wurde bei der Konzeption des Shops auf einfache



Bedienbarkeit und Übersichtlichkeit gelegt, um Produktsuche beziehungsweise Bestellungen möglichst angenehm und zeitsparend zu ermöglichen. Im Shop findet man von Zahnbürsten, Zahncremes und Spülungen über Interdentalbürsten, Zahnseide und Zungenreiniger bis hin zu Fluoridierungs- und CHX-Produkten, Polierpasten und -kelchen, Lehrmaterial und auch Motivati-

onsartikel – kurzum alles, was eine erfolgreiche Prophylaxeabteilung oder auch ein Prophylaxeshop braucht. Neben den gängigen Marken bilden Direktimporte aus aller Welt und Eigenmarken die Grundlage für die attraktive Angebotspalette. Michael Tendl, Prokurist bei Dent-o-care: „Mit unserem Webshop haben unsere Kunden nun eine zusätzliche Möglichkeit, sich über unser riesiges Angebot zu informieren und vor allem, die Produkte bequem rund um die Uhr zu bestellen. Die Artikel sind umfangreich beschrieben und wir können zudem Neuheiten oder auch Aktionsangebote kurzfristig präsentieren. Alle Zahnärzte, Assistentinnen und Betreiber/-innen von Prophylaxeshops sind herzlich eingeladen,

einfach mal bei [www.dentocare.de](http://www.dentocare.de) reinzuschauen und sich durch das Angebot zu klicken. Als besonderes Bonbon – natürlich 100 Prozent zuckerfrei – erhalten alle Online-Besteller bis zum 30. September 2011 einen Eröffnungsrabatt von 5 Prozent.“

**Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH**  
Tel.: 0 81 02/7 77 28 88  
[www.dentocare.de](http://www.dentocare.de)

Henry Schein unterstützt „Senior Dental Leaders-Program“:

## Verbesserung der Mundgesundheit von Kindern



Henry Schein unterstützte die Teilnahme von über zehn Vertretern aus Entwicklungsländern am „Senior Dental Leaders-Program“ an der zahnmedizinischen Fakultät der Universität Harvard in Boston, Massachusetts. Das „Senior Dental Leaders-Program“ bringt Dental-Spezialisten aus aller Welt zusammen, um ein weltweites Netzwerk zu gründen, das sich auf lokaler, regionaler und staatlicher Ebene für Programme zur Verbesserung der Mundgesundheit von Kindern einsetzt. Das intensive sechstägige Leadership-Programm wurde von wichtigen politischen Entscheidungsträgern, Leitern von NGOs und führenden Wissenschaftlern besucht. Zum Programm gehörte die Vernetzung der Teilnehmer, die Bildung effizienter Partnerschaften, der



Stanley Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, spricht vor dem „Senior Dental Leaders-Program“ an der Universität Harvard.

Ausbau von Führungskompetenz und eine Bewertung der bisherigen Strategien im Bereich Mundgesundheit. In seiner Ansprache vor den Teilnehmern betonte Stanley M. Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, Inc., vor allem die Bedeutung der öffentlich-privaten Partnerschaften, die notwendig seien, um komplexe globale Gesundheitsthemen effektiv angehen zu können. Außerdem sprach er über den Erfolg des „Bridges to Peace-Program“, einer Zusammenarbeit zwischen der Fakultät für Zahnmedizin der Hebräischen Universität Hadassah und der Fakultät für Zahnmedizin der Al-Quds Universität.

**Henry Schein Dental**  
**Deutschland GmbH**  
Tel.: 0 61 03/7 57 50 00  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)





# faszination laser

20. JAHRESTAGUNG DER DGL e.V.  
LASER START UP 2011

28./29. Oktober 2011  
in Düsseldorf, Hotel Hilton Düsseldorf



SCAN MICH



Programm



Bilder

Programmheft  
als E-Paper  
[www.startup-laser.de](http://www.startup-laser.de)



## Jetzt anfordern!

**Faxantwort**  
**03 41/4 84 74-3 90**

Bitte senden Sie mir das Programm zur/zum  
 20. JAHRESTAGUNG DER DGL e. V.  
 LASER START UP 2011  
28./29. Oktober 2011 zu.

PRAXISSTEMPEL

NAME/VORNAME

E-MAIL-ADRESSE

ZWP 7+8/11



# Rückblick auf zehn Jahre Fortbildungen

| Stefan Thieme

Seit jeher verfolgt das Unternehmen 3M ESPE das Ziel, mit seinen Produkten zu optimierten Arbeitsabläufen in Praxis und Labor beizutragen. Um dies zu ermöglichen, arbeitet der Konzern eng mit ausgewählten niedergelassenen Zahnärzten aus ganz Deutschland zusammen, die andere Anwender an ihrem Wissen und ihren Erfahrungen teilhaben lassen. Zur Förderung der Kommunikation dieser regionalen Meinungsbildner untereinander sowie mit den Mitarbeitern von 3M ESPE findet einmal jährlich ein zweitägiges Meeting statt.

**A**nlässlich des zehnjährigen Jubiläums dieser Zusammenkünfte, das Ende Mai dieses Jahres in Prien am Chiemsee gemeinsam gefeiert wurde, unterhielten wir uns mit Dr. Gerhard Kultermann. Er ist als Head of Scientific Marketing bei 3M ESPE tätig und berichtete uns als Initiator der Fortbildungen von Anwendern für Anwender über die Hintergründe, die zur Gründung dieses Netzwerkes führten, die bisherigen Ergebnisse sowie die zukünftigen Planungen.

*Herr Dr. Kultermann, zehn Jahre Zusammenarbeit mit regionalen Meinungsbildnern, welche gemeinsam mit 3M ESPE zahnärztliche Fortbildungen durchführen, liegen nun bereits hinter Ihnen. Bitte lassen Sie uns wissen, wie alles begann.*

Als die Unternehmen ESPE Dental und 3M im Jahre 2001 fusionierten, wurde schnell deutlich, dass zu den verfügbaren Premiumprodukten des Unternehmens eine entsprechende zahnmedizinische Fortbildung durch uns angeboten werden sollte. Innerhalb dieser Veranstaltungen sollten einerseits die Vorteile unserer Produkte aufgezeigt werden. Andererseits wollten wir unseren zukünftigen Anwendern die Möglichkeit geben, sich vorerst mit den Produkten vertraut zu machen, bevor sie diese in ihr Sortiment aufnehmen. Dabei verfolgen wir mit unserem Fort-

bildungsangebot keine Gewinnerzielungsabsicht. Unsere Motivation resultiert aus der Gewissheit, dass wir nur dann Erfolg haben werden, wenn die Anwender unserer Produkte erfolgreich sind. Und hierin möchten wir sie unterstützen. Da sich schnell die Frage stellte, wer die Fortbildungen durchführen sollte, erfolgte zunächst eine Bestandsanalyse.



Dr. Gerhard Kultermann, Head of Scientific Marketing bei 3M ESPE.

*Was war das Ergebnis dieser Analyse?*

Beide Unternehmen hatten bereits einen Pool von Referenten bzw. Meinungsbildnern aufgebaut. ESPE verfügte über gut organisierte Aktivitäten

dieser Gruppe, die aus niedergelassenen Zahnärzten und Referenten aus dem universitären Bereich bestand. Darüber hinaus hatte 3M einige erfahrene Zahnärzte als Referenten ausgebildet, die aber noch nicht aktiv im Markt tätig waren, um ihr Know-how aus der Praxis an ihre Kollegen zu vermitteln. Diese beiden Pools wurden zunächst zusammengefasst und die niedergelassenen Zahnärzte formten schließlich die Regional Opinion Leader (ROL). Diese stehen seitdem gemeinsam deutschlandweit bei Informationsveranstaltungen für ihre Kollegen bereit. So sind in den letzten zehn Jahren rund 1.000 regionale Fortbildungen durchgeführt worden, an denen circa 20.000 Zahnärzte teilgenommen haben.

*Was sind in der Regel die Inhalte der alljährlich einmal stattfindenden Meetings der ROL?*

Damit die Referenten stets auf dem neusten Stand bleiben, informieren wir sie als 3M ESPE über die aktuellsten Produkte und weitere Innovationen in der Zahnheilkunde. Die Teilnehmer nutzen diese Zusammenkünfte zudem, um sich über Erfahrungen auszutauschen. Gemeinsam werden die Präsentationen für die Fortbildungen erarbeitet, die daraufhin jeder für sich und seine Region individualisieren kann. Auch der Austausch zwischen diesem Team und den Mitarbeitern von 3M ESPE kommt

nicht zu kurz. So wird die gemeinsame Zeit für Gespräche genutzt, in denen die Zahnärzte von Anregungen sowie Tipps und Tricks der an den Fortbildungen teilnehmenden Kollegen berichten. Sie bringen also wichtige Informationen der Anwender direkt in das Unternehmen.

Aber auch Genuss und der Spaß kommen an diesen Wochenenden nicht zu kurz. Es ist in der Regel eine gesunde Mischung aus Arbeit und Unterhaltung, die über die Jahre dazu beigetragen hat, dass sich ein besonders herzliches Miteinander entwickelt hat. Für alle Beteiligten ist dieser Termin mittlerweile zu einem Jour Fixe geworden, nicht zuletzt dank der optimalen Vorbereitung und Organisation durch meine Kollegen, Frau Martina Wieland, Mitarbeiterin des Professional Service, und Dr. Armin Bock, Professional Service Manager.

*Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums dieser Zusammenkünfte drängt sich förmlich die Frage auf, wie es weitergehen wird. Was haben Sie geplant?*

Nun zunächst einmal repräsentiert der Pool der ROL nicht die realen und zukünftigen Verhältnisse der Berufsgruppe, d.h. zurzeit sind nur acht Zahnärztinnen vertreten. Wenn man bedenkt, dass 70 Prozent der derzeitigen Zahnmedizinstudenten Frauen sind, haben wir hier noch etwas aufzuholen. Ziel muss es sein, dieses Verhältnis auch unter den ROLs abzubilden.

Die bisherigen Veranstaltungsarten, die unter der Dachmarke Expertise™ angeboten werden, möchten wir beibehalten, da diese sich ja als erfolgreich erwiesen haben und aktuelle Themen – z.B. Mini Dental Implantate – dabei berücksichtigen. Ich gehe davon aus, dass

## TEILNEHMERSTIMMEN



Zu den Zahnärzten, die bereits für ESPE als Referenten tätig waren und heute zur Gruppe der ROL gehören, zählt **Dr. Helmut Kesler** aus Berlin. Er schätzt insbesondere die homogene Inhomogenität der Gruppe:

„Uns alle vereint die Arbeit mit Produkten des Unternehmens, die wir mit einem sehr großen Hang zur Präzision einsetzen. Doch inhomogen ist die Gruppe, da die Mitglieder aufgrund ihrer unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkte nicht die gleichen Produkte verwenden und verschiedene praktische Erfahrungen gesammelt haben. Dank dieser Zusammensetzung und einem freundschaftlichen Umgang mit geringer Hemmschwelle entsteht eine konstruktive Zusammenarbeit.“



**Dr. Christoph Meißner** aus Dresden, der als Referent im Bereich digitale Zahnheilkunde für 3M ESPE tätig ist, lobte in diesem Jahr nicht nur die Location der Veranstaltung, sondern auch das vielseitige Programm.

„Es wurden Vorträge zu verschiedenen Themen geboten und in Workshops neue Fortbildungsinhalte erarbeitet. Besonders gefallen hat mir der Erfahrungsaustausch mit Kollegen – zu sehen, wie sie digitale Technologien in ihrer Praxis einsetzen.“

Als begeisterter Anwender des Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. hat Dr. Meißner sich zum Ziel gesetzt, anderen Zahnärzten Mut zu machen, in innovative Technologien zu investieren und früh von ihren Vorteilen zu profitieren.

wir zusätzlich stärker die neuen Medien in Form von e- und i-communities nutzen werden. Ein weiterer Plan ist, das in Deutschland ausgereifte Angebot auch international anzubieten. Dies wird dann von den Ländervertretungen vor Ort organisiert.

## kontakt.

### 3M ESPE AG

ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: 0800/2 75 37 73  
www.3MESPE.de

ANZEIGE

ORTHOS

Zukunftstrend: Zähne unsichtbar gerade stellen

SCHIENE

HarmonieSchiene.de

**Seminare:**

- 18.11.2011, Köln
- 19.11.2011, Unna
- 2.12.2011, Göttingen
- 3.12.2011, Erfurt

Telefon 03643-80 80 0  
info@HarmonieSchiene.de

# IDS-Gewinnüberraschung in der Praxis

| Monique Kohler-van Hees

Die Firma Stoma Dentalsysteme veranstaltete während der diesjährigen IDS in Köln ein Gewinnspiel. Tina Storz-Mazzeo, Geschäftsführerin des Familienunternehmens, übernahm die Gewinnziehung und Martin Mazzeo, Leiter der Abteilungen Marketing und Produktmanagement, freute sich nun, den ersten drei Gewinnern ihre Preise persönlich zu überreichen.

In Absprache mit ihrem Chef, wurde Michaela Erdle aus der Praxis Dr. Klaus Rübmann in Memmingen mit dem Hauptgewinn, einem iPad 2, überrascht. Frau Erdle ist fortgebildete zahnmedizinische Fachangestellte im Bereich Prophylaxe und seit einigen Jahren mit großem Engagement verantwortlich für die Materialbestellung. Seit ihrer Ausbildung vor 16 Jahren

kennt sie stoma®-Instrumente. Zahnarzt Dr. Rübmann bietet das gesamte Spektrum der Zahnmedizin an und setzt stoma®-Instrumente in allen Bereichen ein. Vor 16 Jahren erlangte er die Zertifizierung der Implantologie und führt viele Operationen in diesem Bereich durch.

Über den zweiten Gewinn freute sich Dr. Franz-Rudolf Hoffmann in Konz. Zusammen mit stoma®-Beraterin Elke Goedecke überreichte Martin Mazzeo ihm einen iPod classic. Dr. Hoffmann lernte stoma® während seiner Assistenzzeit in Trier kennen. In seiner Praxis werden die bewährten Instrumente in allen Bereichen verwendet. Dass stoma® laut Dr. Hoffmann immer sehr innovative Produkte auf den Markt gebracht hat, hat seinen Entschluss, weiterhin auf stoma®-Instrumente zu setzen, bestätigt. „Die Beratung vor Ort ist ganz entscheidend“, so Dr. Hoffmann, „man kann sich die Instrumente vor dem Kauf ansehen und in die Hand nehmen.“

Einen iPod nano konnte die Drittplatzierte Anne Kardenbach aus der Gemeinschaftspraxis Kardenbach in Göllheim entgegennehmen. Sie startete

ihre zahnärztliche Karriere in der Praxis ihres Vaters, der seit über 30 Jahren mit stoma®-Instrumenten arbeitet und diese seiner Tochter weiterempfahl. Zusammen mit ihrem Mann eröffnete Frau Kardenbach 2009 eine moderne und breit aufgestellte Zahnarztpraxis, die ihren Patienten das gesamte Spektrum der Zahnmedizin, von der Prophylaxe über die ästhetische Zahnerhaltung bzw. Zahnersatz bis hin zur Implantologie bietet.

Wichtige Kriterien, die bei allen Gewinnern eine große Rolle hinsichtlich der Kaufentscheidung spielen, sind u.a. der selbstverständliche Service, die fachlich fundierte Beratung vor Ort und Betreuung durch die Beraterin oder den Berater. Entscheidend sind außerdem das gute Preis-Leistungs-Verhältnis sowie die Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Instrumente.



Oben: Tina Storz-Mazzeo, Geschäftsführerin des Familienunternehmens Stoma, und Martin Mazzeo, Leiter der Abteilungen Marketing und Produktmanagement, bei der Gewinnziehung. Unten: Gewinnübergabe in der Praxis Rübmann in Memmingen. stoma®-Berater Arno Fuhrmann, Gewinnerin Michaela Erdle, stoma®-Marketingleiter Martin Mazzeo und Praxisinhaber Dr. Klaus Rübmann (v.l.n.r.)

## kontakt.

**Stoma – Storz am Mark GmbH –  
Dentalsysteme GmbH & Co. KG**

Emminger Straße 39  
78576 Emmingen-Liptingen  
Tel.: 0 74 65/92 60 70  
E-Mail: sam@stoma.de  
www.stoma.de



BRITE VENEERS®

## Smile Design – mit non-prep Veneers der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10  
Veneers in  
1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

### Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschubstanz
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

### Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zusätzliche Sicherheit können Sie durch die Teilnahme am Hands-on Kurs gewinnen, indem Sie selbstständig einen kompletten Veneerbogen, sowie ein Einzel Veneer am Phantomkopf platzieren.

Wählen Sie individuell nach dem Anspruch Ihrer Patienten das passende Veneersystem

#### BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der  
patentierten Tray-Technologie  
100% Keramik

#### BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen  
Transluzenz- und Farbvariationen  
100% Keramik

#### NEU BriteLays BriteCrowns BriteAligner

### Kurse 2011

München

17.09. od. 19.11.11

Wien

15.10.11

Berlin

22.10. od 03.12.11

Düsseldorf

29.10.11

Kursdauer: 10.00–16.00 Uhr 1. Teil: Theoretische Einführung in das BriteVeneers®-System • 2. Teil: Demonstrationsbehandlung am Phantomkopf • 3. Teil: 16.00–18.00 Uhr Hand-on Kurs Einsatz von 6 Veneers am Phantomkopf durch jeden Teilnehmer (fakultativ)

MELDEN  
SIE SICH  
JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 · Fax: +49-3 41/4 84 74 600 · E-Mail: [info@brite-veneers.com](mailto:info@brite-veneers.com) · [www.brite-veneers.com](http://www.brite-veneers.com)

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates  
Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. **9 Fortbildungspunkte** (Teil 3)

<b>Verlagsanschrift:</b>	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 03 41/4 84 74-0 Fax 03 41/4 84 74-2 90	kontakt@oemus-media.de
<b>Verleger:</b>	Torsten R. Oemus	
<b>Verlagsleitung:</b>	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
<b>Projekt-/Anzeigenleitung:</b>	Stefan Thieme	Tel. 03 41/4 84 74-2 24    s.thieme@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung:</b>	Gernot Meyer	Tel. 03 41/4 84 74-5 20    meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigendisposition:</b>	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 03 41/4 84 74-1 27    m.mezger@oemus-media.de Tel. 03 41/4 84 74-1 24    b.schliebe@oemus-media.de
<b>Vertrieb/Abonnement:</b>	Andreas Grasse	Tel. 03 41/4 84 74-2 00    grasse@oemus-media.de
<b>Layout:</b>	Frank Jahr	Tel. 03 41/4 84 74-1 18    f.jahr@oemus-media.de
<b>Chefredaktion:</b>	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 03 41/4 84 74-3 21    isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktionsleitung:</b>	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 03 41/4 84 74-1 20    a.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion:</b>	Claudia Schreiter	Tel. 03 41/4 84 74-3 26    c.schreiter@oemus-media.de
<b>Lektorat:</b>	H. u. I. Motschmann	Tel. 03 41/4 84 74-1 25    motschmann@oemus-media.de
<b>Druckerei:</b>	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	

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

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2011 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 19 vom 1.1.2011. 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 Abonnement-Bestellung 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.

Inserentenverzeichnis	
Unternehmen	Seite
<i>3M ESPE</i> .....	<i>Beilage</i>
<i>Acteon Germany</i> .....	<i>55, 57</i>
<i>acurata Dental</i> .....	<i>23</i>
<i>American Dental Systems</i> .....	<i>11</i>
<i>Anton Gerl</i> .....	<i>49</i>
<i>BriteDent</i> .....	<i>97</i>
<i>Centrix</i> .....	<i>7</i>
<i>Champions-Implants</i> .....	<i>52</i>
<i>DEMED Dental Medizintechnik</i> .....	<i>5</i>
<i>dental bauer</i> .....	<i>9</i>
<i>dentaltrade</i> .....	<i>17</i>
<i>Dental Union</i> .....	<i>15</i>
<i>DentaTec Dental-Handel</i> .....	<i>37</i>
<i>Dent-Medi-Tech</i> .....	<i>Beilage</i>
<i>DGZI</i> .....	<i>79</i>
<i>Dürr Dental</i> .....	<i>12, 13</i>
<i>EMS</i> .....	<i>33, 83</i>
<i>enretec Dental</i> .....	<i>47</i>
<i>Flexident</i> .....	<i>74</i>
<i>Frank Dental</i> .....	<i>91</i>
<i>GDS German Dental Service</i> .....	<i>85</i>
<i>Henry Schein</i> .....	<i>43</i>
<i>ID-TIME</i> .....	<i>16</i>
<i>IMEX Dental + Technik</i> .....	<i>100</i>
<i>infotage dental-fachhandel</i> .....	<i>39</i>
<i>Ivoclar Vivadent</i> .....	<i>21</i>
<i>Kock &amp; Voeste</i> .....	<i>22</i>
<i>K+P</i> .....	<i>69</i>
<i>Landesmesse Stuttgart</i> .....	<i>87</i>
<i>lege artis</i> .....	<i>31, 72</i>
<i>LOSER &amp; CO</i> .....	<i>25</i>
<i>Mediwert</i> .....	<i>99</i>
<i>Micro-Mega</i> .....	<i>59</i>
<i>Miele</i> .....	<i>53</i>
<i>Multident Dental</i> .....	<i>63</i>
<i>NETdental</i> .....	<i>Postkarte Titel, 81</i>
<i>nexilis Verlag</i> .....	<i>Beilage, 89</i>
<i>NSK</i> .....	<i>2</i>
<i>orangedental</i> .....	<i>34, 41, 76</i>
<i>Orthos</i> .....	<i>95</i>
<i>pixelversther</i> .....	<i>70</i>
<i>Planmeca</i> .....	<i>Beilage</i>
<i>Produits Dentaires</i> .....	<i>29</i>
<i>Schweickhardt</i> .....	<i>51</i>
<i>SciCan</i> .....	<i>65</i>
<i>Semperdent</i> .....	<i>77</i>
<i>Sirona</i> .....	<i>19</i>
<i>Synadoc</i> .....	<i>73</i>
<i>Unilever</i> .....	<i>61</i>
<i>URSAPHARM</i> .....	<i>35</i>
<i>van der Ven 4D</i> .....	<i>30, 75</i>
<i>VDW</i> .....	<i>67</i>
<i>VOCO</i> .....	<i>27</i>
<i>W&amp;H</i> .....	<i>45</i>



# Heilung für Steuerkranke

Warten Sie nicht länger und wandeln Sie zu zahlende Steuerlast in hochwertiges Privatvermögen!

Mediwert - Ihr Partner für die 1. Hilfe bei Steuerkrankheit!



VdaK	AOK	LKK	BKK	IKK	Knappschaft	UV*
privat						
Name, Vorname des Versicherten						
Mustermann				01.01.65		
Max				geb. am		
Musterstraße 1						
01100 Musterstadt						
Kassen-Nr.		Versicherten-Nr.		Status		
0000000000		000000		01.08.11		
Vertragsarzt-Nr.		VK gültig bis		Datum		



STEUERCHIRURGIE

Kolbestraße 3  
04229 Leipzig

Tel.: 0341/23 69 73 - 8  
Fax: 0341/26 82 76 78

Wir bitten um Durchführung folgender Leistungen:

operative Entfernung/Extraktion von: Steuern

Diagnostik:

Ihr Einkommen 2011:	150.000,00 Euro
daraus Steuerlast :	49.222,00 Euro

Behandlung:

Kaufpreis Immobilie 113m <sup>2</sup> :	265.000,00 Euro
daraus Steuerlast 2012:	38.240,00 Euro
Steuerersparnis über 12 Jahre:	122.000,00 Euro

Effektiver Kaufpreis: **143.000,00 Euro**

- Steuern sparen
- Werte schaffen
- Vermögen sichern

Bitte senden Sie uns diesen Abschnitt per Post/Fax zu



Blank area for address/stamp



Adresse/Firmenstempel

Bitte um Kontaktaufnahme

Bitte um persönliches Berechnungsbeispiel

Mediwert GmbH

Kolbestraße  
04229 Leipzig

Tel.: 0341-236973 -8  
Fax: 0341-26827678  
E-mail: kontakt@mediwert.de

[www.mediwert.de](http://www.mediwert.de)



# Mal wieder typisch deutsch:

# Zirkon nur 99€

(Aus unserem Fräszentrum in Essen.)



Normalerweise verbinden Sie mit Produkten aus Deutschland eine hohe Qualität und einen hohen Preis.

Aber Deutschland ist ja bekanntermaßen auch das Land der Dichter und Denker. Einige dieser Denker sitzen bei Imex in Essen und haben sich nicht nur überlegt, dass es auch anders gehen muss, sondern es auch gemacht:

**Erstklassige Qualität aus Deutschland zu erstklassigen Preisen.**

Noch günstiger ist dann nur noch unsere kostenlose Telefonnummer, unter der Sie erfahren, wie Sie zu diesem erstklassigen Angebot kommen:

## 0800 8776226

[www.kostenguenstiger-zahnersatz.de](http://www.kostenguenstiger-zahnersatz.de)



Einfach  
intelligenter.