

# ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

## Investitionen im IDS-Jahr ab Seite 48



Wirtschaft |

**Misserfolge in der Zahnarzt-  
praxis sind vermeidbar**

ab Seite 22

Zahnmedizin |

**Composite –  
das Mittel der Wahl**

ab Seite 74



**MULTIDENT**  
an ARSEUS DENTAL company

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)

**15%**  
Sofortrabatt für  
Ihre 1. Online-  
bestellung\*



Yvonne Ahlers, Service Center

FreeCall 0800 7008890

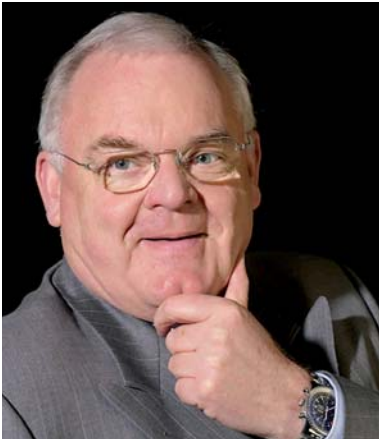
FreeFax 0800 6645884

info@multident.de

www.multident.de

*Höchst persönlich.*

\* Das gilt nur für Bestellungen im Multident E-Shop. Nur gültig beim Kauf von Materialprodukten.  
Dieser Aktionsvorteil gilt nicht zusätzlich zu den üblichen Kundenkonditionen oder bei Messe- bzw. Sonderangeboten. Angebot freibleibend. Irrtümer sind vorbehalten.



# Das Investitionsklima ist sehr günstig

**Lutz Müller**

Präsident Bundesverband Dentalhandel e.V.

Geht es Ihnen nicht auch so, dass Sie gerne etwas Neues für Ihre Praxis haben möchten? Fragen Sie sich nicht auch manchmal, wann der richtige Zeitpunkt ist, sich für eine Investition zu entscheiden? Wollen Sie nicht – wenn schon, denn schon – wirklich das Neueste vom Neuesten?

Wir hören und lesen jeden Tag, dass eine Jagd in Sachwerte eingesetzt hat. Was liegt da näher, als sich in seinem beruflichen Umfeld umzuschauen und kritisch zu überlegen, was Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt in den nächsten Jahren erreichen möchten?

Im Frühjahr dieses Jahres fand in Köln die Internationale Dental-Schau, die weltweit führende Dentalmesse, statt und präsentierte den Besuchern herausragende Innovationen – für die Füllungstherapie, für die immer wichtiger werdende Endodontie, für die Dokumentation mit intraoralen Kameras, für die 3-D-Technologie im Röntgen und für die Arbeitsplätze in der zahnärztlichen Praxis sowie im zahntechnischen Labor. Ist es nicht zum Beispiel sensationell, einen Zahnersatz digital herzustellen, der kein Abdruckmaterial mehr „gesehen“ hat, der in der Okklusion kaum Wünsche offen lässt und der aus bioverträglichem Material gefräst wurde? Ist es nicht erstaunlich, ja vielleicht sogar phänomenal, die Zubehörteile für Implantate selber zu fräsen? Keiner hatte die Phantasie, sich diese Möglichkeiten in einer normalen Zahnarztpraxis vorzustellen. Aber wir müssen alle staunen: Der Durchbruch ist geglückt, der Werkstoff Gold – kaum noch bezahlbar – ist durch diese neuen Technologien weitestgehend zurückgedrängt. Die Ästhetik ist noch besser geworden und die Passgenauigkeit ist sogar über die Software steuerbar. Bei all diesen Innovationen leisten die zahntechnischen Laborato-

rien natürlich ihren Anteil an diesen digitalen Lösungen – denn ohne den versierten Zahntechniker ist hier vieles nicht machbar.

Wir hören und lesen jeden Tag, dass eine Jagd in Sachwerte eingesetzt hat. Was liegt da näher, als sich in seinem beruflichen Umfeld umzuschauen und kritisch zu überlegen, was Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt in den nächsten Jahren erreichen möchten? Auf jeden Fall ist das Investitionsklima bei den immer noch niedrigen Zinsen sehr günstig. Wir haben das im Augenblick Aktuellste im Angebot und wirklich „Neues“ wird es frühestens auf der nächsten IDS im Jahr 2013 geben. Wir, Ihre Fachhändler, beraten Sie gerne und haben bestimmt eine Lösung für Ihre Probleme.

**Lutz Müller**

Präsident Bundesverband Dentalhandel e.V.

**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. 9

## Wirtschaft

8 Fokus

## Praxismanagement

- 10 Werteorientiertes Handeln und soziale Verantwortung
- 14 Praxisführung mit angestellten Zahnärzten – Teil 5
- 18 Burn-out: Selbstausscheidung auf Raten – Teil 1
- 22 Misserfolge in der Zahnarztpraxis sind vermeidbar
- 26 Mit der eigenen Homepage erfolgreich im Netz
- 30 Frühwarnsystem für die Zahnarztpraxis
- 32 Investieren statt Steuern zahlen

## Recht

34 Die Praxisabgabe erfordert eine strategische Planung

## Psychologie

36 Umgang mit schwierigen Patienten in der Zahnarztpraxis

## Tipps

- 38 Neuheiten aus Abrechnungssicht: Intraorale Abformung
- 40 Was es bedeutet, wenn eine wichtige Mitarbeiterin die Praxis verlässt
- 42 Wie legt Herr Spang sein Geld an ...?

## Zahnmedizin

44 Fokus

## Investitionen im IDS-Jahr

- 48 Das Innovationstempo zieht weiter an
- 52 Umfassende Beratung zur Finanzierung von Investitionen

- 56 Wann rechnet sich eine neue Behandlungseinheit?
- 60 „Spitzen“-Technologie mit System

## Praxis

- 64 Produkte
- 74 Composite – das Mittel der Wahl
- 80 Kompositkunststoff für die Herstellung eines Modells
- 84 Funktionalität beginnt mit einer Idee
- 88 Fertigung von individuellen Implantataufbauten
- 90 Endodontie: Zusammenarbeit von Generalist und Spezialist
- 92 Antimikrobielle Therapie mit dem OzoneDTA-Verfahren
- 98 Wasserhygiene: einfach, sicher und RKI-konform
- 102 Ozonanwendung in der Parodontologie
- 106 Wertvolle Ressource Praxismüll

## Dentalwelt

- 110 Fokus
- 114 „Für uns zählt nur der große Wurf“
- 116 Zahnersatzfertigung in China: eine Reise ins Hightech-Labor
- 118 Implantologiekongress zum Jubiläum
- 122 Gold auf Rekordniveau
- 124 Vom kleinsten Instrument zur kompletten Praxisausstattung

## Lebensart

126 Back to the Future – eine Reise ins Paradies

## Rubriken

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten

### ANZEIGE

Inklusivleistung	Beratung	Montage	Service
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;"> <p><b>Qualität zu günstigen Preisen.</b></p> <p>Der <b>ROTOGRAPH EVO-D</b> ist ein modernes, hochqualitatives, digitales <b>Röntgensystem</b> für Panoramaaufnahmen und Fernröntgenaufnahmen jeglicher Art. Diverse Aufnahmeformate lassen sich einfach nachrüsten: Transversale Schichtaufnahmen jedes Kieferbereichs, Orthogonalprojektion, Halbseiten-isolierte Frontzahn Aufnahme, etc.</p> </div> <div style="width: 30%; text-align: center;">  </div> <div style="width: 30%;"> <p><b>EVO-D Panoramaversion</b> € 21.900,00*</p> <p><b>EVO-D Panorama/Fernröntgen mit Wechselsensor</b> € 28.900,00*</p> <p><b>EVO-D Panorama/Fernröntgen mit zwei Sensoren</b> € 34.900,00*</p> <p><small>* Jeweils inkl. Lieferung, Montage, Prüfkörperset, Abnahmeprüfung, Zzgl. 19% MwSt.</small></p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  <p><b>dentkraft</b> Dentalservice + Einrichtungen</p> <p>Adelheidstraße 22-24 65185 Wiesbaden Tel.: 0611 375550 Fax: 0611 3609430 E-Mail: <a href="mailto:dentakraft@t-online.de">dentakraft@t-online.de</a> <a href="http://www.dentakraft.de">www.dentakraft.de</a></p> </div>			

### Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Knochen- und Geweberegeneration.





“ ...DIE TECHNOLOGIE,  
DIE ICH GESUCHT HABE ”



CLASSE A7 PLUS **anthos**

www.anthos.com

**Dental Eggert** Württemberger Str. 14 D-78628 Rottweil Telefon: 0741 / 17400-42 Fax: 0741 / 17400-1142 www.dental-eggert.de  
**Abodent** Dental-Medizinische Großhandlung GmbH Alte Straße 95 D-27432 Bremervörde Telefon: 04761 / 5061 Fax: 04761 / 5062 www.abodent.de  
**MeDent GmbH Sachsen** Limbacher Str. 83 D-09116 Chemnitz Telefon: 0371 / 350386/87 Fax: 0371 / 350388 info@medent-sachsen.de  
**Dental-Depot Leicht** Goosestraße 25 D-28237 Bremen Telefon: 0421 / 612095 Fax: 0421 / 6163447

**HENRY SCHEIN®**

**H.S. Augsburg** Untere Jakobermauer 11 - 86152 Augsburg • **H.S. Berlin** Keplerstr. 2 - 10589 Berlin • **H.S. Bremen** Universitätsallee 5 - 28359 Bremen • **H.S. Chemnitz** Dresdener Str. 38 - 09130 Chemnitz • **H.S. Cottbus** Hufelandstr. 8 a - 03050 Cottbus • **H.S. Dortmund** Londoner Bogen 6 - 44269 Dortmund • **H.S. Dresden** Am Waldschlößchen 4 - 01099 Dresden • **H.S. Düsseldorf** Emanuel-Leutze-Str. 1 - 40547 Düsseldorf • **H.S. Erfurt** Mainzerhofplatz 14 - 99084 Erfurt • **H.S. Essen** Jägerstr. 26 - 45127 Essen • **H.S. Frankfurt** Lyoner Str. 20 - 60528 Frankfurt • **H.S. Freiburg** Hanferstr. 1 - 79108 Freiburg • **H.S. Fulda** Sturmstr. 3-5 - 36037 Fulda • **H.S. Gießen** Kerkrader Str. 3-5 - 35394 Gießen • **H.S. Göppingen** Ulmer Str. 123 - 73037 Göppingen • **H.S. Göttingen** Theodor-Heuss-Str. 66a - 37075 Göttingen • **H.S. Greifswald** Steinbecker Straße 7 - 17489 Greifswald • **H.S. Gütersloh** Avenwedder Str. 210 - 33335 Gütersloh • **H.S. Hamburg** Essener Str. 2 - 22419 Hamburg • **H.S. Hannover** Podbielski Str. 333 - 30659 Hannover • **H.S. Heidelberg** Im Breitspiel 19 - 69126 Heidelberg • **H.S. Hof** Hochstr. 7 - 95028 Hof • **H.S. Hürth** Kalschreiner Str. 19 - 50354 Hürth • **H.S. Jena** Buchaer Str. 6 - 07745 Jena • **H.S. Kassel** Friedrich-Ebert-Str. 21-23 - 34117 Kassel • **H.S. Kiel** Neufeldt Haus Westring 453-455 - 24118 Kiel • **H.S. Koblenz** Bahnhofplatz 7a - 56068 Koblenz • **H.S. Landshut** Schinderstraße 36 - 84030 Landshut-Ergolding • **H.S. Langen** Pittlerstr. 48-50 - 63225 Langen • **H.S. Leipzig** Großer Brockhaus 5 - 04103 Leipzig • **H.S. Mainz** Wallstraße 10 - 55122 Mainz • **H.S. München** Theresienhöhe 13 - 80339 München • **H.S. Münster** Hüfferstr. 52 - 48149 Münster • **H.S. Nürnberg** Nordostpark 32-34 - 90411 Nürnberg • **H.S. Passau** Dr.-Emil-Brichta-Str. 5 - 94036 Passau • **H.S. Ravensburg** Zwergerstr. 3 - 88214 Ravensburg • **H.S. Regensburg** Kumpfmühler Str. 65 - 93051 Regensburg • **H.S. Rosenheim** Kirchenweg 39-41 - 83026 Rosenheim • **H.S. Saarbrücken** Käthe-Kollwitz-Str. 13 - 66115 Saarbrücken • **H.S. Schwerin** Wismarsche Str. 390 - 19055 Schwerin • **H.S. Stuttgart** Industriestr. 6 - 70565 Stuttgart • **H.S. Ulm/Donau** Eberhardstr. 3 - 89073 Ulm/Donau • **H.S. Würzburg** Wörthstr. 13-15 - 97082 Würzburg

# Nr. 9

## Statement



## Die zahnärztliche Patientenberatung – mit Kompetenz und Verantwortung für unsere Patienten

DR. UDO LENKE • Kammerpräsident der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg

Auf Basis der deutschen Heilberufe-Kammergesetze der Länder besteht eine Aufgabe der Heilberufekammern darin, bei der Förderung und dem Schutz der (Mund-)Gesundheit der Bevölkerung mitzuwirken. Vor diesem Hintergrund haben die zahnärztlichen Körperschaften bundesweit seit den 1990er-Jahren ein flächendeckendes Netz von zahnärztlichen Patientenberatungsstellen aufgebaut. Hier erhalten bei Bedarf alle Patientinnen und Patienten in den Patientenberatungsstellen kostenfreie Informationen zu allen Fragen der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, eine unabhängige zahnärztliche Zweitmeinung sowie eine individuelle Beratung. Die aufgrund des zahnmedizinischen Sachverständnisses erbrachten Leistungen durch geschulte Beratungszahnärzte sind in dieser Form in Deutschland einmalig.

Allerdings ist der bundesweite gesellschaftliche Trend zu mehr Verbraucherschutz und auch Patientenschutz ungebrochen und in den Fokus der Politik gerückt. Von der Regierungskoalition wurden dazu bereits Eckpunkte für ein Patientenrechtegesetz auf den Weg gebracht, das demnächst im Bundestag verabschiedet werden soll. Vor diesem Hintergrund hat sich auch das Umfeld Patientenberatung in Deutschland stark verändert. So bietet zum Beispiel die Unabhängige Patientenberatung Deutschland (UPD) seit Januar 2011 ein kostenfreies Informations- und Beratungsangebot für die Bevölkerung an.

Die deutsche Zahnärzteschaft ist gefordert, sich dem veränderten Umfeld anzupassen. Das seit Jahren erfolgreiche Angebot zahnärztlicher Patientenberatung als ein Teil unseres gesellschaftspolitischen Engagements muss in der deutschen Bevölkerung mehr wahrgenommen werden! Um dieser Herausforderung gerecht zu werden, gilt es zu handeln. Wir müssen den Bekanntheitsgrad und die Leistungen unseres umfangreichen Netzwerkes an neutraler Patienteninformati- on, Patientenberatung, zahnärztlicher Zweitmeinung, Gut-

achterwesen und Schlichtungsstellen der Zahnärzteschaft in Deutschland stärker ausbauen und publik machen.

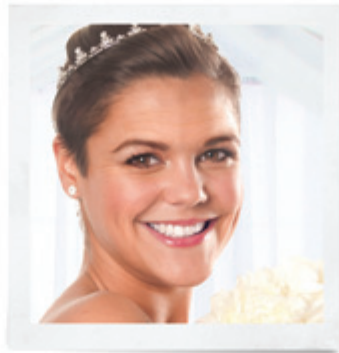
Die baden-württembergische Zahnärzteschaft ist in Sachen Patientenberatung bereits gut aufgestellt. Die intensive Zusammenarbeit mit dem Beratungsteam der UPD Stuttgart in Form eines Kooperationsvertrages sieht beispielsweise vor, dass Patienten mit zahnärztlichen Fragen von der UPD an die Patientenberatungsstellen der Zahnärzteschaft verwiesen werden. Zudem ist die Erweiterung der für die Patienten kostenlosen Patientenberatung im Land geplant. So wird sukzessive das zweistufige Beratungsmodell mit derzeit rund 70 Beratungszahnärztinnen und -zahnärzten mit zusätzlichen Beraterschulungen ausgebaut und die Erreichbarkeit der telefonischen Hotline für alle vier Zahnärztehäuser im Land verbessert. Derzeit wird dazu vom Informationszentrum Zahngesundheit Baden-Württemberg im Auftrag von Kammer und Kassenzahnärztlicher Vereinigung ein Konzept erarbeitet, das auch zusätzliche Marketingmaßnahmen vorsieht. Geplant sind neben neuen Radiospots die Schaltung von Anzeigen und Auftritte bei Facebook und Twitter mit konkreten Hinweisen auf das zahnärztliche Beratungsangebot. All diese Maßnahmen führen zu einer nachhaltigen zahnärztlichen Patientenberatung als Ausdruck eines verantwortungsvollen gesellschaftlichen Engagements des zahnärztlichen Berufsstandes.

Dr. Udo Lenke  
Kammerpräsident der Landes Zahnärztekammer  
Baden-Württemberg

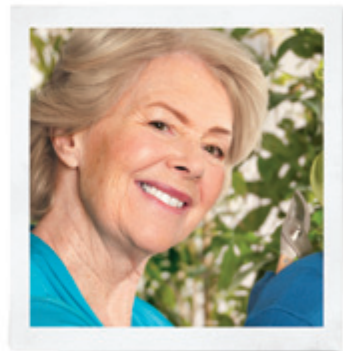
ANZEIGE

**[www.prophylaxeguenstiger.de](http://www.prophylaxeguenstiger.de)**

NEU: Oral-B® Triumph® 5000 mit SmartGuide™  
Mit neuen verbesserten Produkteigenschaften



# Gesunde Zähne ein Leben lang



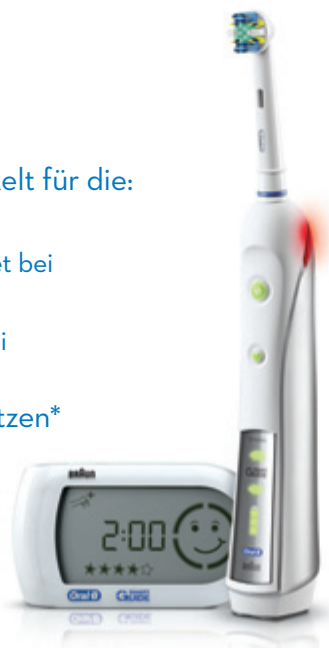
Empfehlen Sie

**Oral-B® Triumph® 5000 mit SmartGuide™**

Mit innovativer Technologie speziell entwickelt für die:

- Reduktion des Andruckes beim Putzen\*
  - NEU Andruckkontrolle im Handstück leuchtet bei zu starkem Druck auf
  - Andruckkontrolle im SmartGuide leuchtet bei zu starkem Druck auf
- Motivation länger und gründlicher zu putzen\*
  - NEU akustischer Quadranten-Timer
  - NEU Belohnung durch Sterne

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte [dentalcare.com](http://dentalcare.com).



**Oral-B®**

#1

Oral-B, die Zahnbürsten-Marke, die Zahnärzte weltweit am häufigsten empfehlen

\* verglichen mit einer herkömmlichen Handzahnbürste

Studie:

## Web-Marketing und E-Books im Trend

Die Deutschen werden einer aktuellen Studie zufolge in den kommenden Jahren zunehmend per Internet fernsehen und digitale Bücher kaufen. Rund die Hälfte der 2011 neu verkauften Fern-

Auch dem E-Book-Markt prophezeien die Experten ein rasantes Wachstum: Der Umsatz mit den auf elektronischen Geräten lesbaren Büchern, der 2011 deutschlandweit bei 21 Millionen Euro liegt ...

seher sei bereits mit Internetzugängen ausgerüstet, heißt es in dem jüngst veröffentlichten Bericht „German Entertainment and Media Outlook: 2011-2015“ der Wirtschaftsprüfungs- und

Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PWC). Der Anteil dieser Hybridgeräte werde in den kommenden Jahren weiter steigen.

Vor allem jüngere Menschen nutzen Internet und TV häufig parallel und surfen auf dem Laptop oder Smartphone, während sie fernsehen. „Die düsteren Prognosen, wonach das Fernsehen als primäres Medium bereits in der näheren Zukunft durch das Internet ersetzt würde, haben sich nicht bewahrheitet“, schreiben die Autoren der Studie. Ganz im Gegenteil: Beide Medien würden statistisch gesehen täglich immer länger genutzt.

Auch dem E-Book-Markt prophezeien die Experten ein rasantes Wachstum: Der Umsatz mit den auf elektronischen Geräten lesbaren Büchern, der 2011 deutschlandweit bei 21 Millionen Euro liegt, werde sich bis 2015 im Bereich der Belletristik auf 355 Millionen Euro und damit auf das 17-Fache steigern. Werbung spielt sich ebenfalls zuneh-

mend online ab. Der Anteil der Onlinewerbung am Gesamtwerbemarkt werde bis 2015 von 24 auf 33 Prozent ansteigen, schreiben die Experten. Während die Werbeerlöse der Printmedien in den kommenden Jahren demzufolge weiter sinken werden, werde die Onlinewerbung ihren Siegeszug fortsetzen. Bereits 2011 werde sie den größten Anteil des Marktes ausmachen und mehr Erlöse als die Fernsehwerbung liefern. Insgesamt wuchsen die Erlöse der Unterhaltungs- und Medienbranche 2010 um 2,8 Prozent. Bis 2015 sagt die Studie ein stabiles Wachstum von durchschnittlich 2,9 Prozent pro Jahr voraus. Für den jährlich veröffentlichten Bericht werten die Autoren amtliche Statistiken sowie Daten von Wirtschaftsverbänden und ähnlichen Institutionen aus und erstellen auf dieser Basis Vorhersagen für die Entwicklung in den kommenden vier Jahren.

(Quelle: dpa)

Frisch vom MEZGER





Medizinklimaindex bleibt negativ:

## Wirtschaftliche Stimmung unter Ärzten sinkt

Niedergelassene Ärzte in Deutschland bewerten ihre wirtschaftliche Lage und die Perspektive für die kommenden sechs Monate weiterhin ungünstig. Das ergibt der Medizinklimaindex (MKI) Herbst 2011 der Stiftung Gesundheit mit einem Wert von -14,9. Die Stimmung unter den Niedergelassenen ist im Vergleich zum Frühjahr gesunken.

Der Ausblick auf die kommenden sechs Monate ist jedoch negativ: 38,3 Prozent erwarten, dass sich ihre wirtschaftliche Lage verschlechtern wird, 56,8 Prozent erwarten keine Veränderung.

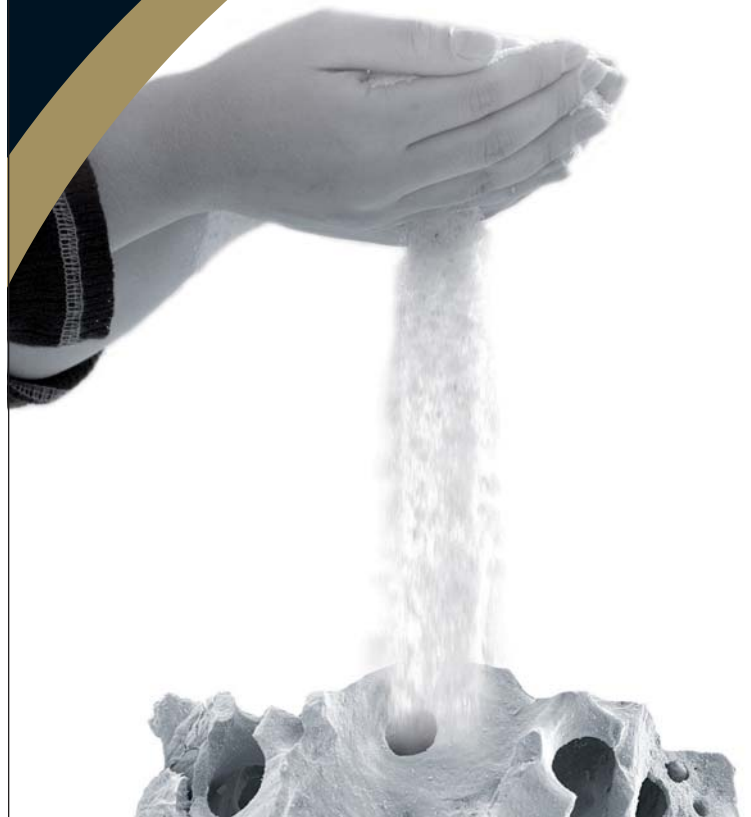
Ihre aktuelle wirtschaftliche Lage schätzen die niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte und Psychologischen Psychotherapeuten trotzdem leicht positiv ein: 24,7 Prozent bewerten sie als gut, 54,3 Prozent als befriedigend und 21,1 Prozent als schlecht. Der Ausblick auf die kommenden sechs Monate ist jedoch negativ: 38,3 Prozent erwarten, dass sich ihre wirtschaftliche Lage verschlechtern wird, 56,8 Prozent erwarten keine Veränderung. Nur fünf Prozent rechnen mit einer Verbesserung.

Deutliche Unterschiede bestehen zwischen den Fachgruppen: Der MKI der Humanmediziner liegt bei -21,5. Die Zahnärzte bewerten ihre aktuelle wirtschaftliche Lage und die Aussichten für die kommenden sechs Monate annähernd neutral mit einem MKI von -3,3. Die Psychologischen Psychotherapeuten sind tendenziell optimistisch: Ihr MKI liegt bei +4,2.

Der Medizinklimaindex im Fünf-Jahres-Rückblick: Der MKI wird zweimal jährlich seit 2006 erhoben. Er zeigt seit der ersten Erhebung durchgehend negative Werte. Das bisherige Rekordtief von -36,7 erreichte der MKI auf dem Höhepunkt der Finanz- und Wirtschaftskrise im Frühjahr 2009. Seitdem stieg er kontinuierlich bis -11,7 zum Frühjahr 2011. Aktuell hat sich erstmals seit zwei Jahren die Stimmung wieder verschlechtert. Die GGMA, Gesellschaft für Gesundheitsmarktanalyse ([www.ggma.de](http://www.ggma.de)) hat die Untersuchung im Auftrag der Stiftung Gesundheit durchgeführt. Die gesamte Analyse steht online unter [www.stiftung-gesundheit.de/forschung/studien.htm](http://www.stiftung-gesundheit.de/forschung/studien.htm)

(Quelle: Stiftung Gesundheit)

GO FOR GOLD.



## OSSEOINTEGRATION ENTDECKEN

- > BEGO OSS  
bovines Knochenersatzmaterial
- > BEGO OSS S  
synthetisches Knochenersatzmaterial
- > BEGO OSS S Inject  
synthetisches Knochenersatzmaterial  
als Paste in der Spritze
- > BEGO Collagen Membrane  
Kollagen Membran
- > BEGO Collagen Fleece  
Kollagen Fleece

**BEGO**   
Miteinander zum Erfolg

Die Zahnarztpraxis bewusst führen

# Werteorientiertes Handeln und soziale Verantwortung

| Dr. Dr. Cay von Fournier

Wie können wir noch schneller werden? Wie können wir noch weitere und höhere Ziele erreichen? Diese Fragen treiben uns in unserer heutigen Leistungsgesellschaft jeden Tag an; füllen unser Denken und Handeln oftmals völlig aus. Wir denken in ökonomischen Größen und nicht in ethischen Zusammenhängen. Zahnärzte und ihre Praxen können jedoch nur dann langfristig erfolgreich agieren, wenn wertorientiertes Handeln und soziale Verantwortung zu den Grundmaximen zählen.

**D**ie reine Konzentration auf Zahlen und Fakten bedingt, dass wir die Menschen um uns herum – unsere Patienten, Mitarbeiter, Geschäftspartner und häufig auch unsere Familien – aus dem Blick verlieren. Auf gesamtgesellschaftlicher Ebene bringt dies noch weitaus tiefere Verwerfungen mit sich. Es ist also notwendig, dass wir unser Bewusstsein immer wieder auf den Prüfstand stellen und uns fragen:

- Was ist uns wirklich wichtig?
- Stellen wir uns die richtigen Fragen und haben wir Antworten darauf?
- Übernehmen wir tatsächlich Verantwortung für das, was wir tun – und auch für das, was wir nicht tun?

Langfristiger Erfolg ist nur auf der Basis eines bewussten und ethischen Handelns möglich. Doch was heißt das konkret? Eigentlich ist die Orientierung über ethisches Handeln ziemlich einfach. Es geht darum, dass wir abends guten Gewissens in den Spiegel sehen können – als Mensch, als Zahnarzt und als Unternehmer.

## Die Philosophie der Wirksamkeit

Zahnärzte sollten sich immer wieder folgende Fragen stellen:

- Beruht meine (Praxis-/Mitarbeiter-) Führung auf Anständigkeit?

- Folge ich der goldenen Regel „Was du nicht willst, das man dir tu, das füg auch keinem anderen zu“?
- Werde ich meiner sozialen Verantwortung als Zahnarzt gerecht?
- Was möchte ich in Zukunft tun, um mehr soziale Verantwortung zu übernehmen?
- Welche Bedeutung hat meine Praxis und unser Tun für die Volkswirtschaft?
- Bin ich mir dieser Verantwortung bewusst und fördere ich diese in meinem Umfeld?
- Wird meine Praxis ihrer ökologischen Verantwortung gerecht?

## Verantwortung auf drei Ebenen

Bewusste Praxisführung heißt, anständig und fair mit den Mitarbeitern und Patienten umzugehen, ebenso mit Geschäftspartnern, Lieferanten, den Dentallabors und auch mit dem Wettbewerb. Bewusste Praxisführung wird auf drei Ebenen praktiziert, die von innen nach außen wirken. Dies sind 1. die Ebene des Individuums, 2. die Ebene des Umfelds der Praxis und 3. der gesellschaftspolitische Rahmen, in den die Praxis eingebunden ist.

Die persönliche Ebene der Praxisführung betrifft die Verantwortlichkeit jedes Einzelnen innerhalb einer Zahnarztpraxis vom Zahnarzt selbst bis hin

zu jedem Mitarbeiter. Hier spielen die persönlichen Wertesysteme eines jeden in der Praxis agierenden Menschen eine Rolle. Die Aufgabe des Zahnarztes ist es, in einem Auswahlverfahren diese Menschen bei der Einstellung auch auf ihre Werte hin zu prüfen. Häufig stehen jedoch fachliche Kriterien im Vordergrund – die sogenannte Kompetenz, also die theoretischen und praktischen Fähigkeiten (Wissen und Können) eines Menschen. Jemand, der kompetent ist, versteht sein Fach. Er muss aber nicht zwangsläufig einen guten Charakter haben, und genau das ist es, was Zahnärzte häufig unterschätzen. Wenn kein ethischer Einstellungsfilter verwendet wird, kann dies negative Auswirkungen nach sich ziehen, wie etwa Machtmissbrauch, Hinterziehung, Mobbing, „krankfeiern“, Diebstahl von Praxiseigentum, Beschädigung und Unehrlichkeit. Stimmen Kompetenz und Charakter überein, muss der neue Mitarbeiter aber immer noch zur Praxiskultur und zum Team passen. Dies alles gilt es bei der persönlichen Ebene hinsichtlich einer bewussten Praxisführung zu berücksichtigen.

Auf der Ebene des Praxisumfeldes wird die Zahnarztpraxis selbst als moralisch handelnde Person gesehen, die soziale Verantwortung übernimmt. Diese Person tritt ebenso gegenüber Patienten

# PRÄZISE. SCHNELL. UND EINFACH.

Centrix C-R® Einwegkanülen erleichtern das Applizieren dentaler Materialien.



**Und wenn Sie jetzt anrufen, bekommen Sie ein Testkit mit zwei VE für den Preis von einer, und dazu eine Snap-Fit™ Spritze!**

Die Centrix' Karpulenmethode für das Applizieren „von unten nach oben“, ermöglicht hohlraum- und porositätenfreie Restaurationen. Dadurch sparen Sie Zeit, weil Sie das gesamte gemischte Material direkt zur Verfügung haben und die ständigen Bewegungen vom Mischblock zum Mund entfallen.

Kaufen Sie ein Centrix „Tubes & Plugs“-Produkt, erhalten Sie ein weiteres „Tubes & Plugs“-Produkt gleichen oder niedrigeren Wertes sowie eine Centrix Snap-Fit™-Spritze ohne Berechnung. Test-Angebot gilt, solange der Vorrat reicht. Rufen Sie an und bestellen Sie: 0800 centrix (0800 2368749).



- ✓ Vielzahl an Typen und Größen
- ✓ Applizieren aller dentalen Materialien
- ✓ Einmalartikel, keine Reinigung erforderlich



**Centrix, Inc.**  
**Andreas Lehmann**  
Schlehdornweg 11a  
50858 Köln  
Telefon: 0800centrix (0800 2368749)  
Telefax: 0221 530978-22  
koeln@centrixdental.com

**centrix**®

*Macht Zahnheilkunde einfacher.™*



# 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**

auf wie gegenüber Mitarbeitern, Gesellschaft, Umwelt, Lieferanten, Partnern, Banken und anderen. Die negativen Auswirkungen unethischen Handelns auf dieser Ebene zeigen sich in jeder Form des Ausnutzens oder Übervorteilens, des Betrügens oder Hinterziehens. Was moralisch verwerflich ist, scheint in diesem Bereich schwerer definiert werden zu können als bei der Frage, was legal/illegal ist. Zahnärzte sind hier verantwortlich für ihre Mitarbeiter und auch für ihre Patienten und Geschäftspartner. Die Qualität dieser Gemeinschaft wird von mehr Faktoren bestimmt als der reinen Ökonomie. Wenn wir wollen, dass sich unsere Mitarbeiter für die Praxis engagieren, dann müssen wir auch bereit sein, uns für sie zu engagieren. Wie sieht es aus, wenn ein besonderer Fall in der Familie eintritt, wie zum Beispiel schwere Krankheit oder ein anderer Schicksalsschlag? Wie bringen wir uns als Praxis ein? Kennen wir die private Situation unserer Mitarbeiter? Sind wir bereit, bei finanziellen Schwierigkeiten auszuhelfen und zum Beispiel ein Firmendarlehen zu geben? Wie sieht es aus, wenn einer unserer guten Patienten in Not gerät? Sind wir bereit, zu helfen – über unseren reinen Eigennutzen hinaus? Soziale Verantwortung bezieht auch die gesellschaftliche Not und die Not auf dieser Welt mit ein. Sie folgt dem Grundsatz des Teilens: Wenn ich viel habe und es mir gut geht, gebe ich ab, auch ohne zu müssen.

Die gesellschaftliche Ebene beschreibt das wirtschaftliche Zusammenleben der Zahnarztpraxis in einem gesellschaftspolitischen Rahmen. Wirtschaftspolitik, Tarifverträge und Gesetzestexte versuchen, diese Ebene zu regeln. Negative Auswirkungen unethischen Handelns sind neben dem Erschleichen von Subventionen und Steuerhinterziehung jede Form der ungerechten Überregulierung und des Machterhalts aus Eigennutz. Die Verantwortung, die wir als Zahnarzt tragen, ist neben der beschriebenen unternehmerischen und sozialen Ebene auch eine volkswirtschaftliche und eine ökologische. Die volkswirtschaftliche Verantwortung bezieht sich auf das Bezahlen von Steuern und die Ehrlichkeit vor dem Finanzamt aus reinem Verantwortungsbewusstsein. Auch wenn der Staat schlecht wirtschaftet, besteht dennoch die Pflicht, mit Steuern zu den Aufgaben des Staates beizutragen. Ebenso betrifft dies die sozialen Sicherungs- und Vorsorgesysteme. Auch wenn wir hier viele Probleme haben, so leben wir immer noch in einem Land mit einer sehr guten Infrastruktur, einem guten Bildungsniveau und guter medizinischer Versorgung. Verantwortung heißt, dies alles zu schützen und durch bewusste Führung auch zu demonstrieren.

## Die sieben Grundsätze einer wirksamen Praxisführung

1. **Klarheit** ... heißt, klar zu sagen, welche Grundsätze in der Praxis gelten und worauf es dem Zahnarzt ankommt.
2. **Konsequenz** ... heißt, Ideen zu haben und diese auch umzusetzen.

3. **Konzentration** ... heißt, wer sich konzentriert, der wächst. Worauf verwende ich meine Energie? Was wollen wir nicht anbieten?
4. **Kultur** ... heißt, das Miteinander in der Praxis zu regeln.
5. **Kompetenz** ... heißt, das Wissen als Grundlage des Erfolges zu erkennen.
6. **Kreativität** ... heißt, das innovative Potenzial in der Praxis zu nutzen.
7. **Kundennutzen** ... heißt, dass Zahnärzte genau diesen gegenüber ihren Patienten bieten müssen, um langfristig finanziell bestehen zu können.

### Fazit

Die Natur ist die Grundlage unseres Lebens, und glücklicherweise ist ein bewusster Umgang mit unserer Umwelt heute schon wesentlich selbstverständlicher geworden. Dennoch gibt es immer noch viele Zahnärzte, die keine oder nicht genug ökologische Verantwortung übernehmen und die sich keine Gedanken darüber machen, ob sie im ökologischen Sinne nachhaltig wirtschaften und ihr Verhalten gegenüber der Natur rechtfertigen können.

Wir brauchen kein neues Wertesystem, da wir in unserer Gesellschaft bereits ein gutes haben. Wir müssen aber wieder dazu übergehen, sowohl moralisch als auch konsequent zu handeln. Dies ist und bleibt die Grundlage eines langfristigen Erfolgs in der Zahnarztpraxis. So parken wir vielleicht nicht immer mit dem allerneuesten Sportwagen vor der Tür, dafür aber erreichen wir Balance – und zwar nicht nur in den Ergebnissen und der Entwicklung unserer Praxis, sondern vor allem auch in unserem eigenen Leben.

## tipp.

Mehr dazu über [www.schmidtcolleg.de](http://www.schmidtcolleg.de) oder im **Buch**:



### UnternehmerEnergie

Die Praxis der Unternehmensführung  
Cay von Fournier  
Hardcover, 400 Seiten  
Gabal-Verlag 2011  
59,90 Euro  
ISBN 978-3-86936-180-2

## kontakt.

### Dr. Dr. Cay von Fournier

SchmidtColleg GmbH & Co. KG  
Felsenstr. 88, 9000 St. Gallen, Schweiz  
Tel.: +41-7 17/222 30 55  
E-Mail: [info@cayvonfournier.com](mailto:info@cayvonfournier.com)  
[www.cayvonfournier.com](http://www.cayvonfournier.com)  
[www.schmidtcolleg.de](http://www.schmidtcolleg.de)



# ... 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)



**DÜRR  
DENTAL**

Teil 5

# Praxisführung mit angestellten Zahnärzten

| Maike Klapdor

Im fünften und letzten Teil dieser Serie schildere ich plakativ die strukturelle Optimierung einer Mehrbehandlerpraxis. Sie erfahren, welche typischen Herausforderungen in den organisatorischen Abläufen großer Praxen entstehen und wie diesen zum Vorteil aller Beteiligten positiv begegnet werden kann.

**A**usgangslage: Der Praxisgründer ist seit 15 Jahren niedergelassen. Seine ursprüngliche Einzelpraxis hat er über die Jahre zu einem großen Betrieb ausgebaut, in dem er zusammen mit zwei angestellten Zahnärzten tätig ist. Die Praxis hat sich am Standort sehr gut etabliert; vor drei Jahren fand der Umzug in größere Räume statt. Nun stehen insgesamt sechs Behandlungszimmer zur Verfügung, das Team arbeitet teilweise im Schichtdienst.

Die Praxis genießt einen sehr guten Ruf in der Region und erfreut sich vieler Neupatienten. Das Marketing ist professionell gesetzt.

## Symptome/Ziele

Der Praxisinhaber ist mit seinen Erfolgen grundsätzlich zufrieden, sieht jedoch an verschiedenen Stellen noch Optimierungsansätze, denen er mit professioneller Unterstützung begegnen möchte:

- Die hohen Neupatientenzahlen schlagen sich noch nicht in einer entsprechenden Steigerung der durchschnittlichen Patientenfallzahlen pro Quartal nieder. Die Patientenfluktuation ist vergleichsweise hoch.
- Der Chef selbst ist der mit Abstand größte Umsatzträger. Die Prophylaxe läuft auf mittlerem Niveau, die Umsätze der angestellten Zahnärzte liegen hinter den Erwartungen zurück.

- Die Verwaltung wirkt ineffizient. Obwohl ausreichend Personal vorhanden sein müsste, läuft die Organisation nicht rund.

## Vorgehensweise

Bewährt hat sich eine systematische Vorgehensweise nach folgendem Plan:

1. Auswertung von Statistiken (Fallzahlen, Fallzahlentwicklung, Honorarentwicklung der einzelnen Behandler etc.), um ein emotionsfreies Bild von Zahlen, Daten und Fakten zu gewinnen. Damit ist Klarheit geschaffen, wie die Leistungsstärke der Praxis im Ganzen zu bewerten ist und wo jeder einzelne Behandler steht.
2. Ergänzend wird eine detaillierte Potenzialberechnung erstellt, aus der die Beteiligten erkennen können, wo bis dato ungenutzte Honorarpotenziale zu vermuten sind. Die Ergebnisse zeigen typischerweise folgendes Bild: Die Praxis verfügt noch über elementare Honorarchancen beispielsweise in folgenden Bereichen:
  - *IP (= Behandlungseffizienz und vollständige Erbringung der IP-Leistungen)*
  - *PAR (der Anteil an PAR-Behandlungen im Verhältnis zur Patientenfallzahl ist extrem niedrig/deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Behandlern)*

- *Zuzahler- und Selbstzahlerleistungen (extreme Unterschiede zwischen den Behandlern, z.B. Quote der Füllungen mit Mehrkostenvereinbarung und Zuweisung von Patienten in die Prophylaxe, ZE-Honorare, Endo mit Zuzahlung).*

Aus diesen Daten lässt sich bereits ablesen, dass die Patientensubstanz der Praxis deutlich höhere Umsätze ermöglichen würde. Zusammen mit dem Praxisinhaber wird das Zukunftsziel formuliert: 15.000 Euro pro Monat mehr Honorar, jeweils zu einem Drittel zu erwirtschaften von den zwei angestellten Zahnärzten und der Prophylaxe. Das Ziel soll innerhalb von zwölf Monaten erreicht werden.

3. Ausgerüstet mit diesen Erkenntnissen moderieren wir ein Gespräch mit den drei Zahnärzten. Dabei sind zwei Aspekte entscheidend: Erstens geht es darum, die Energien der angestellten Zahnärzte auf die Praxisziele zu fokussieren und einen kollegialen Schulterschluss für die nachfolgenden Aktivitäten herzustellen. Zweitens lassen sich im Gespräch mit den angestellten Zahnärzten häufig sehr wertvolle Erkenntnisse gewinnen, die deren Blickwinkel auf den Praxisalltag entspringen und die Sichtweise des Chefs er-

# Ti-Max Z

## Unglaublich langlebig

Der neue Winkelstück-Standard

### HERAUSRAGENDE LANGLEBIGKEIT

Ti-Max Z setzt in jeglicher Hinsicht neue Standards. Ein Instrument, das aufgrund seiner Leichtigkeit und Balance beim Behandler minimalste Erschöpfung hervorruft und konkurrenzlose Langlebigkeit bietet. Eine wahre Freude, damit zu arbeiten.

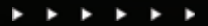
### DIE WELTWEIT KOMPAKTESTEN DIMENSIONEN

Gemessen an seinen Hauptkonkurrenten, verfügt das Z95L (Winkelstück 1:5) über die kompaktesten Kopf- und schlanksten Halsabmessungen.



- Die höchste Langlebigkeit seiner Klasse durch optimiertes Getriebedesign und DLC-Beschichtung
- Der kleinste Kopf und der schlankste Halsbereich weltweit
- Überlegene Sicht und perfekter Zugang
- Erstaunlich lauffruhig und leise
- Exzellente Ergonomie
- Mikrofilter (Spraywasserkanal) für optimale Kühlung

3 Jahre Garantie  
(1:5-Winkelstücke)



# NSK

NSK Europe GmbH  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0  
FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29  
E-MAIL: [info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de)  
WEB: [www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

Ein Quantensprung in Qualität und Leistung

– der Beginn einer neuen Zeitrechnung

gängen. Durch fokussierte Fragen, intensives Zuhören und Nachspüren lassen sich in diesem Gespräch hervorragende Impulse für den Gesamtprozess filtern, ferner wird den Zahnärzten die Chance verschafft, sich aktiv in die Zukunftsentwicklung der Praxis einzubringen, was diese in aller Regel sehr zu schätzen wissen. Inhaltlich dreht es sich bei diesem Gespräch meistens um zwei Knackpunkte:

- Die angestellten Ärzte spüren (oder wissen aus der Vergangenheit), dass noch mehr in ihnen steckt. Sie wollen höhere Umsätze generieren (= bessere Verdienstmöglichkeiten), wissen aber nicht so recht, wie sie das alleine umsetzen können. Sie wünschen sich konstruktive Anleitung durch ihren Chef. Er soll die Fäden in die Hand nehmen.
- Die Organisationsstrukturen der Praxis werden als unzureichend empfunden. Die Zahnärzte wünschen sich ein dichteres organisatorisches Korsett, das sie in ihrem Bemühen um Patientenbindung und Honorarstärke unterstützt.

Das Gespräch wird detailliert protokolliert; die Erkenntnisse fließen in den Handlungsplan (nachstehend) ein.



4. Die Erkenntnisse werden durch einen Analysetag im laufenden Praxisbetrieb abgerundet und ergänzt.
5. Die gewonnenen Resultate werden in konkrete Empfehlungen umgesetzt und in einem Handlungsplan zusammengefasst. Für jede Einzelmaßnahme sind eine Priorität (ABC), die für die Umsetzung verantwortliche Person und ein Zeitrahmen zugeordnet.

#### Handlungsempfehlungen

Nachfolgend liste ich eine Auswahl der Handlungsempfehlungen auf, die sich bei der voran genannten Zielstellung des Praxisinhabers häufig ergeben:

- Zuordnung eines verantwortlichen Hauptbehandlers für jeden Patienten, der die Verantwortung für die durchgängige Therapieplanung und Patientenbindung an die Praxis übernimmt.
- Schaffung eines einheitlichen Ablaufes für die O1, in die eine konsequente, für das gesamte Praxisteam verbindliche Prophylaxeaufklärung (abhängig vom PSI-Befund) eingebunden ist. Festlegung der Zuständigkeiten und der Sprachregelungen.
- Einer der beiden angestellten Zahnärzte übernimmt die Verantwortung für die Fortentwicklung und Verankerung des häufig nur rudimentär vorhandenen PAR-Konzeptes. Die Prophylaxemitarbeiterinnen werden verantwortungsvoll integriert.
- Überprüfung der EDV-Konfiguration, Ergänzung der eingestellten Leistungskomplexe für effizientere, fehlerminimierte Leistungserfassung.
- Konsequente einheitliche Behandlungsvorbereitung, um sicherzustellen, dass alle Vorsorgeleistungen (inklusive PSI und regelmäßiger Röntgenbilder) vollständig erbracht werden.
- Gewährleistung der Leistungserfassungskontrolle (jeder Behandler kontrolliert täglich das Protokoll für seine Patienten).
- Schaffung der Voraussetzungen für zimmerübergreifende Behandlung (Spreizung des Schichtdienstes, leistungsdichtes Terminmanagement). Umsätze von 20.000 Euro und mehr pro Monat sind nach unserer Erfahrung mit allgemeiner Zahnheil-

#### ANZEIGE

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

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

**Mikrochirurgie-Set**  
Das kompakte und universelle Mikrochirurgie-Set stellt alle benötigten Instrumente für eine schonende und perfekte mikrochirurgische Behandlung zur Verfügung.

**SCHWERT**  
SWORD - ESPADA  
EPEE - SPADA

[www.schwert.com](http://www.schwert.com)



kunde nur dann zu erzielen, wenn die angestellten Zahnärzte jeweils zwei Behandlungszimmer und ausreichendes Assistenzpersonal zur Verfügung haben.

- In der Terminvergabe wird die Produktivität der Praxis gesteuert. Konzentration der Terminvergabe auf möglichst wenige Verwaltungsmitarbeiterinnen, die nach klarer Anweisung die Patiententermine vergeben.
- Vereinheitlichung der Dokumentation und Professionalisierung der Abrechnung (Steigerungsfaktoren, §9 GOZ, etc.). Gegebenenfalls Ausbau des Abrechnungswissens im Team.
- Klärung von Zuständigkeiten und Verantwortungsbereichen der Teammitglieder. Insbesondere in Praxen, die schnell gewachsen sind, kann hier erheblicher Handlungsbedarf liegen.
- Verbindliche Festlegung von Materialien und Verständigung auf eine für alle gültige Preisliste.
- Herstellung einheitlich geregelter Formalien für Kostenaufklärungen.
- Qualifizierung des Assistenzpersonals zur Ausschöpfung der Delegationsmöglichkeiten.

#### Umsetzung

Die Vereinbarung der Einzelmaßnahmen im Praxisalltag erfolgt systematisch und schrittweise über einen Zeitraum von erfahrungsgemäß sechs bis zwölf Monaten. Betriebswirtschaftliche Controllingmaßnahmen (siehe vierter Beitrag dieser Serie) wirken als sinnvolle, motivierende Ergänzung. Mit einem Prozess, wie ich ihn hier verkürzt skizziert habe, gelingt es, Praxisstrukturen in der Tiefe zu verdichten, eine durchgängig enge Patientenbetreuung zu etablieren und den Arbeitsalltag damit spürbar zu entspannen. Gleichlaufend wird das Umsatz- und Gewinnfundament der Praxis elementar und nachhaltig wirksam gesteigert.

## autorin.



**Maïke Klapdor**, Bankfachwirtin, Jahrgang 1968, ist Gründerin und Mitinhaberin des auf Zahnärzte spezialisierten Beratungsunternehmens Klapdor-Kollegen Dental-Konzepte (Münster, Berlin). [www.klapdor-dental.de](http://www.klapdor-dental.de)

## kontakt.

### KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG

Haus Sentmaring 15, 48151 Münster  
Tel.: 02 51/70 35 96-0  
E-Mail: [m.klapdor@klapdor-dental.de](mailto:m.klapdor@klapdor-dental.de)  
[www.klapdor-dental.de](http://www.klapdor-dental.de)



# TOP-ANGEBOT zum Spitzenpreis!

## TELESKOP-KRONE

Primär- und  
Sekundärteil

komplett nur

**99,99 €\***

\* Jede Vollverblendung nur 24,92 € / zzgl. MwSt. Das Angebot ist gültig bis zum 30.11.2011. Es gilt das Auftragsdatum der Praxis.



[ **Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen** ]



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



Teil 1

# Burn-out: Selbstaussbeutung auf Raten

| Dr. med. Gisela Hruzek

Repräsentative Studien in Deutschland belegen, dass etwa 25 Prozent der Ärzte/-innen von Burn-out in unterschiedlichen Ausprägungen betroffen sind, in manchen Fachrichtungen sogar 50 Prozent. Zahnärzte/-innen weisen dabei ein besonders hohes Risikoprofil auf. Eine dramatische Situation, zumal die Suizidrate bei Ärzten bis zu fünfmal höher als in der Allgemeinbevölkerung ist.

**Ein zentrales Thema ist die Verleugnung der Endlichkeit und Begrenztheit der eigenen Kräfte.**

**B**urn-out gefährdet weiter die Qualität der ärztlichen Leistung. Schlechte Kommunikation mit den Patienten/-innen, erhöhte Fehleranfälligkeit und verminderte Effizienz sind augenscheinliche Beispiele für Folgen von Übermüdung, Erschöpfung und Frustration. Aufgrund dieser alarmierenden Daten gilt es, die individuelle Wahrnehmung für erste Anzeichen im persönlichen und beruflichen Umfeld zu schärfen und möglichst frühzeitig nachhaltige, präventive Maßnahmen zu ergreifen.

### Was macht Burn-out gefährlich?

„I have done too much for too many for too long with too little regard for myself.“\* Der Begriff Burn-out wurde 1974 von dem New Yorker Psychoanalytiker Herbert Freudenberger aufgrund eigener Erfahrungen und Beobachtungen geprägt und beschrieb die emotionale Erschöpfung von Personen in sozialen Berufen. Als weitere Kernsymptome des Burn-out gelten Depersonalisation (Abgestumpftheit, Gleichgültigkeit) und Leistungsminderung. Burn-out ist mittlerweile als „Ausgebranntsein“ oder „Zustand der totalen Erschöpfung“ in der „International Classification of Diseases and Health related Problems“ (ICD 10) mit dem

Diagnoseschlüssel Z73.0 erfasst. Es ist ein höchst individueller Prozess, sowohl was die Genese betrifft als auch die Erscheinungsform. Rund 130 Symptome werden in der Fachliteratur mit Burn-out in Verbindung gebracht.

Aus meiner Sicht besteht bei Burn-out ein extremes Ungleichgewicht von Energieaufnahme und -abgabe. Es ist ein hoch komplexes psychovegetatives Überlastungssyndrom mit vielfältigen Erscheinungsformen zunehmender bis totaler Erschöpfung, das den Menschen auf allen Ebenen (geistig, seelisch und körperlich) betrifft. Bislang gibt es keine wissenschaftlich eindeutige und einheitlich valide Definition der Erkrankung, was die Diagnose zusätzlich erschwert und ein frühzeitiges zielgerichtetes Interventions hinauszögert. So werden die eigentlichen Ursachen oft nicht gesehen. Es folgen langwierige Untersuchungen, die keine klare Diagnose bringen, und nur erfolglose Therapieversuche einzelner Symptome. Neben der Komplexität des Themas und seiner schleichenden Entwicklung trägt auch das Herabspielen der Symptome durch die Betroffenen und ihr soziales Umfeld – nach dem Motto „Schalt doch einfach mal ab“ – dazu bei, dass das Erkennen und damit die Behandlung des Burn-outs verzögert werden. Be-



# Wollen Sie ...

mehr Freizeit?

höhere Produktivität?

mehr Sicherheit?

höhere Qualität?

mehr Gewinn?

**sich niederlassen?**

oral + care  
Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH  
Berliner Allee 61  
40212 Düsseldorf  
Telefon: +49 (0)2 11 86 32 7172  
Telefax: +49 (0)2 11 86 32 7177  
info@oral-care.de

[www.oral-care.de](http://www.oral-care.de)



Sollte der Flyer zu unserem Beratungspaket verloren gegangen sein, fordern Sie ihn telefonisch unter 0211 86327172 bei uns an. Sie finden ihn auch auf unserer Homepage unter: [www.oral-care.de/leistungen](http://www.oral-care.de/leistungen)

Mehr Zeit am Patienten und höhere Umsätze

Höhere Produktivität von Praxis und Mitarbeitern

Mehr Sicherheit bei der Umsetzung von Gesetzen und Vorschriften

**Wir bringen Ihre Praxis auf Kurs**  
Das Beratungspaket der ORAL + CARE GmbH

**FRÜHBUCHERRABATT\***

[www.erfolgreich-bohren.de](http://www.erfolgreich-bohren.de)

troffene brennen aus, gerade weil sie nicht abschalten können.

Burn-out basiert auf inneren Fallen, in die der Betroffene gerne hineintappt: Oft hat er ein hohes Anspruchsniveau, was die eigenen Leistungen, die Einnahmen, die Ziele und auch den Status betrifft. Unrealistisch hoch gesteckte Ziele und überhöhte Erwartungen werden unter unverhältnismäßig hohem persönlichen Einsatz versucht zu erreichen. Die zerstörerische Kraft entsteht dabei durch das zu lange Übergehen der eigenen Bedürfnisse, zu geringe Regenerationsphasen und Durchhalten eines vermeintlich kurzen Anstrengungszustandes unter Aufbietung sämtlicher Energiereserven und Ressourcen.

Menschen mit Burn-out haben meist mehr Angst davor, stehen zu bleiben und zur Ruhe zu kommen, als sehenden Auges weiterzurennen. Es ist eine Selbstüberschätzung mit einem hohen gesundheitlichen Preis. Oft höre ich: „nur noch dieses eine Projekt ...“ oder „nur noch diese eine Aufgabe ...“. Die „nur noch“-Liste lässt sich je nach individuellen Schwerpunkten beliebig fortsetzen. Längst überfällige, dringendst erforderliche Pausen dazwischen, um die eigenen Batterien aufzuladen, werden immer weiter in die Zukunft verschoben, solange bis am Ende gar nichts mehr geht. Ein zentrales Thema dabei ist die Verleugnung der Endlichkeit und Begrenztheit der eigenen Kräfte.

#### Risikofaktoren

Aus meiner langjährigen Erfahrung mit Betroffenen beobachte ich eine enge Korrelation einer bestimmten Persönlichkeitsstruktur, einhergehend mit verstärkenden Rahmenbedingungen.

Da sind zum einen prädisponierende Faktoren, die in der Persönlichkeit verankert sind:

- Perfektionismus/Zwanghaftigkeit
- Idealismus/Überidentifikation
- Ehrgeiz/hohes Engagement
- Konkurrenzdenken
- geringes Selbstwertgefühl
- hohes Bedürfnis nach Anerkennung
- Schwierigkeiten sich abzugrenzen/ nein zu sagen
- ausgeprägte Willensstärke
- Schwierigkeiten, persönliche Schwäche und Hilflosigkeit einzugestehen.

Rahmenbedingungen und Stressoren am Arbeitsplatz, die dann das Burn-out-Risiko bei einer persönlichen Prädisposition signifikant erhöhen und schlussendlich zum totalen Ausbrennen führen können, sind

- hoher Zeit- und Leistungsdruck
- qualitative/quantitative Arbeitsüberlastung
- zu geringer Handlungsspielraum
- mangelnde Anerkennung
- zu geringe Entlohnung
- Wirtschaftlichkeits- und Konkurrenzdruck
- Konflikte im sozialen Umfeld.

Entscheidend für die Entwicklung eines Burn-out sind oft weniger die tatsächlichen Anforderungen, als vielmehr die innere Haltung und die subjektive Bewertung der Situation. Der Beginn des Burn-outs ist meist schleichend und leise. Eine anfänglich gesteigerte Aktivität und Leistungsfähigkeit weicht zunehmend Müdigkeit, Lustlosigkeit, Angespanntheit und dem Gefühl, mit Vollgas auf der Stelle zu treten. Der Körper befindet sich in einem Daueralarmzustand und gerät zunehmend aus der Balance. Über eine neuro-bio-

chemisch-hormonelle Rückkoppelung wird so lange Energie bereitgestellt, um eine perzipierte Bedrohung abzuwehren, bis alle Reserven erschöpft sind. So kommt es neben einer erhöhten Ausschüttung von Stresshormonen wie Noradrenalin und Adrenalin auch zur Erhöhung von Cortisol, der stärksten Immunbremse des menschlichen Körpers. Jüngste Forschungsergebnisse der Western Ontario Universität in London, Kanada, belegen erstmals Ablagerungen von Cortisol im Haarschaft bei chronischer unbewältigter Stressbelastung, ein Indikator für stressbedingte Folgeerkrankungen (etwa Herzinfarktrisiko).

#### Alarmsignale des Körpers

Der Körper sendet anfangs dezente, später immer deutlichere Signale. Hartnäckige Verleugnung der eigenen kritischen Situation und Verdrängung von Alarmsignalen gefährden auf Dauer nachhaltig die Gesundheit. Um das Risiko eines Burn-out zu senken und die Gesundheit zu schützen, ist es daher essenziell, die Wahrnehmung zu schärfen und die ersten Signale zu erkennen. Folgende Symptome treten gehäuft auf und können sich gegenseitig beeinflussen und verstärken:

- **Physisch:** die gesamte Palette psychosomatischer Beschwerden wie Herzrasen, Schwitzen, Schwindelgefühle, Müdigkeit, Schlafstörungen, Tinnitus, Sehstörungen, Nackenverspannungen, Engegefühl in der Brust, Magenkrämpfe, erhöhte Infektanfälligkeit, Schmerzen (im Rücken, Kopf, Bauch und den Gelenken) u. a.
- **Mental:** Gedankenkreisen, Grübeln, Vergesslichkeit, Konzentrationsstörungen, Wortfindungsstörungen, Schwarz-Weiß-Denken, Tunnelblick (Ausblenden essenzieller Lebensbereiche), Verdrängen, Realitätsverlust
- **Emotional:** Unzufriedenheit, Nervosität, Reizbarkeit, Anhedonie (Unfähigkeit, Freude und Lust zu empfinden), Versagensängste, Wut, Trauer, Schuldgefühle, Antriebslosigkeit, Verzweiflung, Depression
- **Verhaltensbezogen:** Kompensationsmaßnahmen wie erhöhte Verwendung von Suchtmitteln (Alkohol, Medikamente, Schlafmittel, Auf-

ANZEIGE

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

putschmittel, Nikotin), veränderte Essgewohnheiten (Fehl-, Über- und Unterernährung), gesteigertes Konsumverhalten (Kaufrausch) u.a.

Der „Ausgebrannte“ erlebt seine Umwelt zunehmend als nicht mehr kontrollierbar und zieht sich immer mehr in sich zurück, ohne Hilfe von außen, etwa von Freunden, Verwandten oder professionelle Unterstützung anzunehmen. Typische Aussagen, die auf eine emotionale Erschöpfung hinweisen: „Ich fühle mich leer“, „Wenn ich 50 bin, höre ich mit der Praxis auf“, „Ich habe für nichts mehr Zeit“, „Wozu mache ich das überhaupt?“, „Ich brauche dringend Urlaub“ oder „Ich habe an nichts mehr Freude“.

### Die drei Phasen des Burn-out-Syndroms

Aus meiner Erfahrung können dabei drei grundlegende Phasen unterschieden werden, wobei im Zentrum ein dra-

matisch zunehmender Energieverlust steht. Die erste Phase ist zunächst geprägt von idealistischer Begeisterung, hohem Engagement und verstärktem Energieeinsatz, einem Gefühl der Unentbehrlichkeit, gefolgt von zunehmender emotionaler und physischer Erschöpfung. Selbst nach einem verdienten Jahresurlaub stellt sich das Gefühl der Erholung nicht ein. Die zweite Phase bestimmen Unzufriedenheit, Gereiztheit und eine zynische Einstellung, die den oder die Betroffene vorher nicht gekennzeichnet hat. Resignation, Gleichgültigkeit, Gefühllosigkeit und Kontaktvermeidung beruflich und privat kommen hinzu. Spätestens in dieser Phase sollte Burn-out erkannt werden. In der dritten und letzten Phase verliert der Betroffene sein gesamtes Selbstvertrauen, die eigene Kompetenz wird infrage gestellt, Leistungsfähigkeit und Produktivität nehmen rapide ab. Erschöpfung stellt sich schon bei kleinsten Anforderungen

des täglichen Lebens ein, die mit maximalem Energieaufwand in Angriff genommen werden. Die Folge ist der totale Zusammenbruch, der oft zur lang andauernden Arbeitsunfähigkeit und im extremen Fall zu längerem stationären Aufenthalt oder gar Suizid führt.

\* Diesen Satz habe ich mehrfach bei meinen Vorträgen in Princeton/USA von Betroffenen gehört.



## kontakt.

### Dr. med. Gisela Hruzek

Geschäftsführerin

performance & more consulting coaching  
Wien/Düsseldorf

Tel.: 0163/1 76 52 55

E-Mail: office@performanceandmore.net

www.performanceandmore.net

ANZEIGE

**kuraray**



## Excalibur heißt jetzt PANAVIA™. Und widersteht sogar König Artus.



### PANAVIA™ POST

Der neue PANAVIA™ POST Glasfaserstift hält sagenhaft gut. Seine optimale Form und Elastizität machen ihn gemeinsam mit PANAVIA™ F 2.0 zu Ihrer perfekten Lösung für dauerhafte und zuverlässige Restaurationen.

#### Vorteile für Sie und Ihren Patienten:

- Sehr gute mechanische Dauerhaftigkeit der langfristigen Restauration
- Geringes Debonding- und Wurzelfraktur-Risiko
- Ästhetische Restauration und ideale lichthärtende Eigenschaften
- Stark und stabil

#### PANAVIA™ POST und PANAVIA™ F 2.0 – das perfekte Zusammenspiel für hervorragende Restaurationen.

- Ausgezeichnete Affinität zur Stiftoberfläche
- Außergewöhnliche Haftung am Zahn
- Fluorid-Freisetzung
- Ausbleiben von Mikroleckagen

# Misserfolge in der Zahnarztpraxis sind vermeidbar

| Dr. Dr. Christian Windhorst, Dr. Elmar Hatzelmann

Untersuchungen (Kanning & Bergemann) und eigene Erfahrungen belegen, dass eine Zahnarztpraxis ein hochkomplexes System darstellt, in dem nicht alle Faktoren gleichzeitig optimiert werden können. Dennoch gibt es nach unserer Meinung eine Hauptregel, die im ersten Moment trivial klingen mag: Der Patient steht im Mittelpunkt der Praxis. Dazu ist es grundlegend, dessen Probleme und die eigenen Fähigkeiten zu erkennen, um gemeinsam mit dem Patienten die beste Lösung für ihn zu erreichen. Dazu sind Kommunikationsfähigkeit und soziale Kompetenz gefordert.

Es gibt eine Vielzahl von Einflussfaktoren für eine erfolgreiche Zahnarztpraxis. Jeder Zahnarzt hat darüber seine eigene Philosophie und organisiert entsprechend seine Praxis. Täglich ziehen Berater durch die Lande und wollen den Zahnarzt mit vielen hilfreichen Dingen unterstützen: Im Gepäck haben sie vor allem neue Technologien und Geräte, die höhere Qualität und Effektivität versprechen. Diese Investition gilt als Erfolg versprechendes Rezept für mehr Umsatz, zufriedeneren Patienten, höhere Bindung an die Praxis, Vorteile gegenüber den Konkurrenten etc. Und der Verkauf von Geräten funktioniert besonders gut, da die Mehrheit der Zahnärzte eine Begeisterung für Mechanik, Handwerk und Technik haben. Neben den Vorteilen für die Patienten können sie durch den Kauf von neuen Geräten ihre Leidenschaft ausleben: Bohren, Schleifen, Anpassen und Zementieren. Präzise passende und optimal funktionierende Versorgungen sind ihr Ziel. Dies ist in Ordnung und hilft Patient und Arzt. So entsteht jedoch eine Praxisidentität, die nach kurzer Zeit als allein seligmachende Wahrheit angesehen wird. Leider kann dies langfristig zu Misserfolg bzw. Stagnation führen. Die Zeiten, die Strategien der Krankenkassen sowie die Patienten ändern sich und

der Zahnarzt als Arzt und Unternehmer muss sich dem flexibel anpassen. Wir haben in vielen Gesprächen und Analysen festgestellt, dass die meisten Zahnärzte bei den Themen Ausrüstung, Technik und Organisation sehr gut aufgestellt sind, aber die zwischenmenschlichen Aspekte zu wenig beachten.

## Unterschiede in den Erwartungen

In meiner jahrelangen Erfahrung als Gutachter und Sachverständiger konnte ich feststellen, dass sehr viele juristische Auseinandersetzungen in den unterschiedlichen Erwartungen von Patient und Zahnarzt begründet sind. Nachfolgend wird ein Kurztest beschrieben, der die Patientenauswahl und die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten erleichtert und Misserfolge verhindert.

Die entscheidende Frage für den Zahnarzt bei Neu-Patienten lautet: Wie schätze ich das mitgebrachte Vertrauen/Misstrauen ein? Ich signalisiere meine „Zuwendungsbereitschaft“, da die ersten zehn Sekunden entscheiden, ob es möglich ist, den richtigen Draht zu finden: Ich hole den neuen Patienten persönlich im Wartezimmer ab und begrüße ihn mit Handschlag (ohne OP-Handschuhe). Meine Mitarbeiterinnen planen den Termin so, dass ich genügend Zeit habe – meist zum Ende der Sprechstunde.

## Erster Test: *Wie viel Vertrauen/Misstrauen bringt der neue Patient mit?*

Ich stelle drei Fragen und werte sie von -1 (Misstrauen) bis +1 (Vertrauen) aus. Eine Null bedeutet: Ich bin mir nicht sicher. Die Testfragen (Fallbeispiel):

### 1. *Warum kommen Sie zu mir?*

Wird diese Frage zum Beispiel mit einer Schimpfkanonade über vorherige Kollegen beantwortet, vergebe ich -1.

### 2. *Wie viele Prothesen/Gebisse haben Sie sich schon anfertigen lassen?*

Bei mehr als zwei Prothesen bei verschiedenen Kollegen in den vergangenen zwei Jahren vergebe ich ebenfalls -1.

### 3. *War die Rechnung des Kollegen angemessen?*

Beschwert sich der neue Patient, wieder -1.

**Auswertung:** Diesen Patienten, der mit dreimal -1 eingestuft wurde, behandle ich nicht, da ich davon ausgehe, dass er auch mir nicht ausreichend Vertrauen entgegenbringen wird, das heißt, ich behandle Patienten mit drei Minuspunkten prinzipiell nicht. In diesen Fällen teile ich dem Patienten höflich mit, dass ich nicht der richtige Zahnarzt für sein Problem bin. In allen anderen Fällen (zwei- oder einmal -1) gehe ich auf das



Dentin-Bruchkante nach Applikation von Biorepair®, 10.000-fach vergrößert  
Bild: Prof. Dr. G. Schmalz, Universität Regensburg

## Der künstliche Zahnschmelz lagert sich in die offenen Dentintubuli ein und verschließt sie

Aktuelle klinische In-vitro-Studie erklärt die Wirkung von Biorepair® bei empfindlichen Zähnen: Biorepair® ist nach wiederholten Anwendungen in der Lage, die Dentinpermeabilität deutlich zu vermindern. Weil die Zink-Carbonat-Hydroxylapatit-Kristalle in Biorepair® Zahnpasta sich nicht nur als schützende Deckschicht auf der Dentinoberfläche auflagern, sondern in der Lage sind, sich in die offenen Dentintubuli einzulagern und diese zu verschließen, können unangenehme Schmerzreize nicht weitergeleitet werden.

Siehe auch: Abstract für das 29. Meeting der IADR. (<http://iadr.confex.com/iadr/2011sanDiego/webprogramcd/Paper144227.html>)

## 20% künstlicher Zahnschmelz\* zum Draufputzen: Biorepair® Zahncreme

\*microrepair®

Biorepair® ist bei Zahnärzten und in Apotheken sowie in Drogeriemärkten und -abteilungen erhältlich.

**Neue Sorte:** Biorepair® mild. Mentholfrei und milder Geschmack



Problem des Patienten näher ein und baue eine Vertrauensbasis auf. Ich nehme seine Bedürfnisse und Wünsche wahr und würdige seinen Zahnschmerz in all seinen Facetten.

**Zweiter Test:** *Reicht meine eigene Fachkompetenz? Einschätzung meiner eigenen Fähigkeiten ...*

Testfragen:

1. Was stört Sie an Ihrem Gebiss am meisten?

Patientenantwort z.B.: Die Zähne sind zu lang, zu kurz, zu schief, zu dunkel ... Die Prothesen wackeln, ich kann nicht kauen, habe ständig Schmerzen ...

2. Was erwarten Sie von einem neuen Zahnersatz?

Patientenantwort z.B.: Niemand darf bemerken, dass ich ein Gebiss trage. Ich will keine Schmerzen mehr haben.

3. Wenn Sie frei wählen könnten, was wünschen Sie sich von Ihrem Zahnersatz?

Patientenantwort z.B.: Er solle so sein, als wären es meine eigenen. Ich will Zähne, mit denen ich alles kauen kann.

**Weiteres Vorgehen:** Ich stelle mir jetzt die Frage: „Kann ich alle Wünsche und Erwartungen erfüllen?“ Dies gilt insbesondere dann, wenn die geklagten Beschwerden nicht mit den erhobenen Befunden in Einklang gebracht werden können. Danach versuche ich festzustellen, inwieweit ich tatsächlich mit konventionellem (herausnehmbarem) Zahnersatz helfen kann. Wenn eine Verbesserung des vorhandenen Zahnersatzes möglich erscheint, versuche ich die vorhandene Prothese zu verbessern, zum Beispiel ändern der Kauflächen und/oder eine Unterfütterung. Wenn eine Verbesserung der vorhandenen Prothese nicht möglich erscheint, jedoch konventioneller Zahnersatz möglich ist, gliedere ich eine Interimsversorgung ein. Gleichzeitig bespreche ich die Möglichkeit einer Implantatversorgung einschließlich des Kostenrahmens (die meisten Patienten empfinden das als fair und ehrlich).

Wenn die Erwartungen des Patienten unerfüllbar sind und ich den Patienten nicht weiterbehandeln kann oder will,

gebe ich ihm ein positives Feedback, indem ich mich bei ihm für seine Offenheit und den Besuch bedanke und ihn höflich verabschiede.

**Meine feste Überzeugung:** Ein nicht behandelter Patient ist für den positiven Ruf und Erfolg einer Praxis genauso wichtig, wie zehn zufriedene Patienten. Ein unzufriedener Patient dagegen schadet dem Ruf der Praxis mehr als zehn zufriedene Patienten.

### Hinweise zum Verhalten im Gespräch

1. Die „Zuwendungsbereitschaft“ zeigen wir mithilfe von:

- Körpersprache, Gestik, Mimik, Geschwindigkeit
- Sprache, Dialekt, Sprachebene, Stimme
- Werte, Einstellungen, Ziele
- Stimmung und Atmosphäre (Abholen in der Stimmung, in der sich der Patient befindet)
- aufrichtiges Interesse zeigen für das aktuelle Thema des Patienten.

2. Die Bedürfnisse nehmen wir wahr und berücksichtigen sie angemessen durch:

- Wahrnehmung einer Diskrepanz zwischen Schmerzschilderung und Befund
- das Stellen der richtigen Fragen und intensives Zuhören, z.B. das Informationsbedürfnis über Qualität, Kosten, Dauerhaftigkeit, neueste Verfahren, Ästhetik, Vorgehensweise, Risiken und Alternativen.

3. Positives und negatives Feedback:

- Positives: z.B. Anerkennung bei guter Zahnpflege
- Negatives: z.B. Beschwerden annehmen, prüfen und gegebenenfalls Fehler zugeben.

### Fazit

Es gibt eine Unmenge von Einflussfaktoren für den Erfolg einer Praxis. Die Erfahrung zeigt, dass der Zahnarzt (und sein Team) die Fähigkeit haben sollte, mit dem Patienten auf seiner Ebene zu kommunizieren. Diese Kommunikationskompetenz wirkt sich positiv auf das Patient-Arzt-Verhältnis aus und wird auch nach außen bekannt.

Die Vertrauensbasis ist der entscheidende Faktor bei jeder zahnärztlichen Behandlung. Daher sollte schon am Anfang geprüft werden, ob Patient und Behandler zusammenpassen. Dies kann durch den beschriebenen Test abgeprüft werden. Fühlt sich der Patient gut aufgehoben, ist er entspannter und Schmerzen u.ä. werden in höherem Maße toleriert beziehungsweise weniger wahrgenommen. Die Veränderung des Verhaltens erfordert das Wissen über den bestimmenden Einflussfaktor Kommunikation und die Entscheidung, ihr einen höheren Stellenwert zu geben. Daher sind wir der Meinung, dass die Investition in diese Richtung eine große Wirkung auf den Erfolg einer Praxis hat: Manchmal ist die Renovierung der Praxis sinnvoll, manchmal ist aber auch die Renovierung der eigenen Einstellungen und Vorgehensweisen wichtiger.



## tipp.

Die Autoren veranstalten Kurse und bieten die Möglichkeit an, in Rollenspielen den Umgang gezielt zu trainieren. Die Anmeldung erfolgt über die Autoren-homepages.

## autoren.



### Dr. Dr. Christian Windhorst

Zahnarzt, Arzt, Zahntechniker, NLP-Masterausbildung, Zahnarztpraxis für Zahnersatz und Begutachtung in Töging am Inn.

[www.dr-windhorst.de](http://www.dr-windhorst.de)



### Dr. Elmar Hatzelmann

Wirtschaftspsychologe, NLP-Lehrtrainer, Feldenkraislehrer, seit 20 Jahren Trainer und Coach mit Einzelberatungspraxis in München

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



# TENEO. Touch the future.



## Produktneuheiten für Ihre Premium-Behandlungseinheit!



Das ist Zukunft. TENEO jetzt mit neuen innovativen Funktionen: Die Desinfektionsanlage mit integrierten Sanieradaptern und automatischer Saugschlauchreinigung für mehr Komfort und Sicherheit bei der Hygiene, der 22" Monitor mit Full-HD-Auflösung für eine optimale Patientenberatung und der leichte Motor BL ISO C für mehr Ergonomie. Überzeugen Sie sich selbst. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

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

The Dental Company

**sirona.**

# Mit der eigenen Homepage erfolgreich im Netz

| Thomas Plünnecke

Für 91 Prozent der Internetnutzer ist die Firmenwebseite die erste Anlaufstelle, um sich online gezielt über ein Unternehmen zu informieren. Das zeigt eine aktuelle Allensbachstudie. An einer eigenen Homepage führt daher auch für Zahnärzte kaum noch ein Weg vorbei. Bei der Erstellung sollten diese jedoch nichts dem Zufall überlassen. Denn der Internetauftritt ist das Außengeschild der Praxis – und trägt entscheidend zum Image bei.

O bwohl das Internet als Schnittstelle zwischen Ärzten und Patienten immer wichtiger wird, haben viele Praxen noch keine eigene Webseite. Häufig fehlt es ihnen an Zeit, Know-how oder dem nötigen Geld, wie eine Marktstudie im Auftrag der 1&1 Internet AG ermittelt hat. Der Provider hat darauf

professionell gestaltete Inhaltsvorlagen für mehr als 200 Branchen angeboten – auch für Zahnärzte. „Für Zahnärzte ist eine eigene Homepage mittlerweile sehr wichtig“, weiß auch Christian Leindl. „Sie ist wie eine Visitenkarte der Praxis und für die Patienten eine gute Möglichkeit, die Praxis schon vor ihrem Termin kennenzulernen.“ Der Zahnarzt

## Homepageerstellung leicht gemacht

Anstatt sich an eine teure Design-Agentur zu wenden, nahm Christian Leindl die Sache also selbst in die Hand. Dank der vorkonfigurierten Inhaltsvorlagen waren lediglich einige individuelle Angaben wie Anschrift oder Rufnummer und die Auswahl der gewünschten Internetadresse nötig, um sich mit einem überzeugenden Onlineauftritt im World Wide Web zu präsentieren. Innerhalb kürzester Zeit konnte der Zahnarzt so einen überzeugenden Onlineauftritt für die 1997 gegründete Praxis im niederbayerischen Landshut erstellen. Seitenstruktur, typische Rubriken sowie passende Bilder und diverse Basistexte wurden automatisch eingerichtet.

Die einmal erstellte Website kann selbstverständlich nach Belieben umgestaltet werden. Über ein persönliches Passwort haben Anwender von jedem internetfähigen PC aus Zugriff auf die Firmen-Homepage. Bei der ersten Anmeldung erklärt ein Assistent, wie, wo und mit welchen Funktionen die Bearbeitung möglich ist. Außerdem wird hier beispielsweise auch auf die zwingend notwendige Vervollständigung des rechtlich vorgeschriebenen Impressums hingewiesen.

Die einzelnen Inhalte können mithilfe eines webbasierten Online-Editors so einfach wie ein Word-Dokument direkt im Browser bearbeitet werden. Pro-

reagiert und in seiner Do-It-Yourself Homepage ein Produkt entwickelt, mit der jeder die eigene Arztpraxis schnell und ohne Programmierkenntnisse ins Netz bringen kann. Dazu werden pro-

und Inhaber der Praxis Leindl hat sich für die branchenspezifische Lösung von 1&1 entschieden. „Die Empfehlung, die Do-It-Yourself Homepage zu nutzen, kam aus dem Bekanntenkreis“, sagt er.

# OZONYTRON®

Ozone, a naturally existing Tri-Oxygen.



With nature  
for man.

High Quality Instruments  
for the Ozone Therapy



## Keimreduktion und Desinfektion unter Ozon-Schutzatmosphäre

Eine neuartige Applikations-Technik mit einem „Full-Mouth-Tray“ ermöglicht die Desinfektion aller Zähne und Parodontien in einem einzigen Arbeitsgang innerhalb weniger Minuten.

Tri-Sauerstoff durchflutet alle Zähne, Gingiva und Mukosa, infiltriert in Taschen und desinfiziert zielorientiert.

Durch eine besondere, Prozess kontrollierte Absaugtechnik innerhalb des Trays wird sichergestellt, dass kein Ozon eingeatmet wird.

**Erstmals ist es damit möglich, in einem einzigen Arbeitsgang eine umfassende Keimreduktion zu erreichen bei:**

- ✓ Parodontitis-Therapie
- ✓ Karies-Therapie
- ✓ Peri-implantitis-Therapie
- ✓ Kariesprophylaxe
- ✓ Chirurgie
- ✓ Implantologie
- ✓ PZR
- ✓ **BIO-Bleaching** *in der Zahnarztpraxis in wenigen Minuten (ohne Schienen, ohne Gel, keine Schädigung des Zahnfleisches oder des Zahnschmelzes, keine Nachschmerzen).*



✓ Bitte senden Sie mir kostenfrei und unverbindlich Informationsmaterial zu.  
**Praxisstempel:**

**FAX: 08031-40011-55**

grammierkenntnisse sind dazu nicht erforderlich. Ein Mausklick genügt – und schon lassen sich etwa Layout, Hauptgrafik oder Schriftarten verändern. Insgesamt bietet die Do-It-Yourself Homepage mehr als eine Million Design-Varianten. Der Kreativität sind somit fast keine Grenzen gesetzt. Zumal echte Profis auf Wunsch auch HTML-Codes verwenden können. „Ich habe mir das einfach mal angeschaut und gleich angefangen“, berichtet Zahnarzt Christian Leindl. Auch ohne Vorkenntnisse im Umgang mit dem Internet hatte er bei der Homepageerstellung überhaupt keine Probleme und musste keine Hilfe in Anspruch nehmen.

Die eigene Website konnte der 44-jährige Zahnarzt an nur einem Vormittag zu seiner vollsten Zufriedenheit fertigstellen. „Ich habe einfach losgelegt“, erzählt Leindl. Dabei hat er sich am vorgegebenen Schema der 1&1 Do-It-Yourself Homepage orientiert und die einzelnen Menüpunkte nach und nach abgearbeitet. Die meiste Zeit hat ihn dabei das Schreiben der Texte gekostet, die er alle selbst verfasst hat. „Die Homepageerstellung an sich ist aber wirklich sehr einfach. Es ist alles dabei, was man braucht.“ Überrascht von der Leichtigkeit der Anwendung und dem gelungenen Ergebnis hat Leindl das Produkt auch schon häufig weiterempfohlen.

Virtuelle Patienten können sich unter [www.landshut-zahnarztpraxis.de](http://www.landshut-zahnarztpraxis.de) etwa über die Sprechzeiten und Behandlungsmethoden informieren. Darüber hinaus bietet Leindl ein Kontaktformular, mit dem Patienten ganz einfach online einen Termin vereinbaren können. „Die meisten rufen aber immer noch persönlich an.“

#### Mehr Besucher dank SEO

Damit seine Website gefunden wird, vertraut Leindl der Suchmaschinenoptimierung von 1&1. Eine sinnvolle Entscheidung – zumal laut ARD/ZDF-Onlinestudie 2011 circa 83 Prozent der knapp 52 Millionen Internetnutzer hierzulande mindestens einmal wöchentlich auf Suchmaschinen zugreifen – jeder Zweite sucht im Netz nach regionalen Geschäften und Dienstleistern. Die Do-It-Yourself Homepage

baut alle Seiten so auf, dass sie automatisch für die Indizierung durch Suchmaschinen optimiert sind. Dazu werden wichtige Parameter wie Überschriften und Seitentitel bereits bei der Einrichtung an den richtigen Stellen platziert. „Bei der Homepageerstellung habe ich Schlagwörter und Seitentitel festgelegt.“ Mit Erfolg, denn seine Seite hat seit dem Onlinegang im Februar 2010 schon über 1.000 Besucher angelockt.

---

Für mich ist das die optimale Lösung, schnell und effizient eine eigene Homepage zu erstellen.

---

#### Webanalyse: Messbare Erfolge

Webstatistikprogramme wie 1&1 WebAnalytics, das bereits standardmäßig in die Do-It-Yourself Homepage integriert ist, helfen außerdem dabei, die Homepagebesucher und deren Verhalten näher zu untersuchen. So geben solche Programme Auskunft darüber, zu welchen Zeiten sich Besucher auf der Homepage aufgehalten und wie sie sich dort verhalten haben. Zusätzlich kann man erfahren, über welche Suchmaschinen oder Suchbegriffe Besucher auf die Seite geführt wurden und in welcher Region Deutschlands sie beheimatet sind. Auf Basis dieser Informationen lässt sich die Homepage dann gezielt analysieren – und punktgenau auf das Verhalten und die Bedürfnisse der Zielgruppe ausrichten.

#### Erfolg im Internet günstig selber machen

Sämtliche Daten werden übrigens zentral auf Servern in den Hochleistungs-Rechenzentren von 1&1 gespeichert, die zu den modernsten und sichersten in ganz Europa gehören. Aufwendige Datensicherungen erübrigen sich somit für den Zahnarzt. Und mit technischen Details muss er sich ebenfalls nicht näher beschäftigen. Der Grund: Die Anzahl der erstellbaren Seiten ist unbegrenzt, genau wie der Speicherplatz und das Übertragungsvolumen.

Da Unternehmen branchenübergreifend oft die gleichen Geschäftsprozesse für ihren Internetauftritt wünschen, sind bei der Do-It-Yourself Homepage viele Standardanwendungen von Anfang an vorhanden. So wird etwa über die bei der Einrichtung eingegebene Adresse ein Lageplan erzeugt und maschinell in die Webseite eingefügt – und Patienten können den Weg in die Praxis ganz einfach online abfragen. Je nach Tarif sind darüber hinaus weitere attraktive Module wie Gästebuch, Newsletter-Tool, Terminkalender, RSS-Feeds und Nachrichtendienste inklusive.

Zahnarzt Christian Leindl und sein vierköpfiges Praxisteam wurden bereits vermehrt von den Patienten auf den gelungenen Internetauftritt angesprochen. „Wir haben schon einige durchweg positive Reaktionen erhalten.“ Sein abschließendes Fazit zur 1&1 Do-It-Yourself Homepage lautet daher: „Für mich ist das die optimale Lösung, schnell und effizient eine eigene Homepage zu erstellen.“

## tipp.

**Die 1&1 Do-It-Yourself Homepage** ist für mehr als 200 Branchen erhältlich – von A wie Autohändler bis Z wie Zahnarzt. Die Lösung gibt es in den Varianten Basic, Plus und Pro bereits ab 9,99 Euro im Monat. Eine Domain, 200 E-Mail-Postfächer sowie unbegrenzter Speicherplatz und Datenverkehr (Traffic) sind in jedem Paket inklusive. Interessierte können die Do-It-Yourself Homepage 30 Tage lang gratis testen. Bestellmöglichkeiten unter [www.1und1.info](http://www.1und1.info)

## kontakt.

#### 1&1 Internet AG

Elgendorfer Straße 57  
56410 Montabaur  
Tel.: 0 26 02/96-12 76  
E-Mail: [presse@1und1.de](mailto:presse@1und1.de)  
[www.1und1.de](http://www.1und1.de)

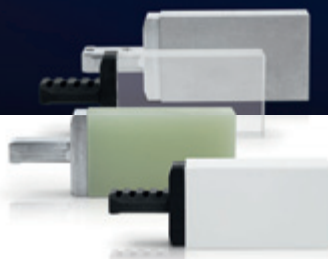
# Erwarten Sie mehr von Ihrer CAD/CAM-Lösung.

**NEU**

Das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System – ein System, viele Vorteile.

Das KaVo ARCTICA CAD/CAM System erfüllt alle technischen und wirtschaftlichen Anforderungen moderner Dentallösungen, die im Praxis- und Laboralltag vorausgesetzt werden:

- **Maximale Investitions- und Zukunftssicherheit** bei breitem Einsatzspektrum und großer Materialvielfalt
- **Überragende Flexibilität** mit einem Höchstmaß an Integrationsmöglichkeiten
- **Höchste Präzision und einfache Handhabung** in allen Arbeitsschritten und Ergebnissen



**KaVo. Dental Excellence.**

Modernes Controlling – Teil 4

# Frühwarnsystem für die Zahnarztpraxis

| Christian Henrici

Das Verheerende an Katastrophen ist, dass man die Vorboten meist gar nicht oder zu spät beachtet. Bei Erdbeben oder Vulkanausbrüchen arbeiten Forscher an Methoden, die Menschen frühzeitig warnen, damit im Ernstfall möglichst wenige zu Schaden kommen. Natürlich lässt sich ein wirtschaftlicher Zusammenbruch nicht hundertprozentig mit einer Naturkatastrophe vergleichen – aber auch die Insolvenz einer Praxis hat einschneidende Folgen. Wäre es nicht sinnvoll, wenn es ein Frühwarnsystem auch für die Zahnarztpraxis gäbe, um die Voraussetzungen für den ökonomischen „Supergau“ erst gar nicht entstehen zu lassen?

Controlling ist genau auf diese Aufgabe angelegt. Der Zahnarzt kann die Ziele, die er für die Entwicklung seiner Praxis vorgibt, in verschiedenen Zeitintervallen überprüfen. Basierend auf moderner, computergestützter Praxissoftware hat er die Möglichkeit, die Daten monatlich oder sogar täglich auszuwerten und erkennt so genau, wann die Ergebnisse von seinem Plan abweichen. Dabei kann er im Detail anhand der Auswertung nachvollziehen, wo die Gründe für die

Problematik liegen. „Wenn zum Beispiel am Ende des Tages der geplante Umsatz nicht erreicht wurde, kann das viele Gründe haben“, erklärt Christian Henrici, Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH. „Vielleicht wurde für eine Behandlung zu viel Zeit benötigt, vielleicht war eine Mitarbeiterin krank, vielleicht gab es auch einfach nur einen Fehler in der Abrechnung.“ Mit speziellen Analyse-Tools, die verschiedene Controllingssysteme bieten, kann der Zahnarzt den Fehler herausfiltern und entsprechende Gegenmaßnahmen in Betracht ziehen.

„Nehmen wir einmal an, der Zahnarzt stellt anhand des Terminbuchmanagements fest, dass Patienten immer wieder erheblich zu spät kommen oder häufig Termine absagen oder vergessen“, nennt Christian Henrici als Beispiel. „Der Praxisinhaber kann dann beispielsweise prüfen, ob sein Recallsystem noch seinen Ansprüchen genügt, oder ob sein Patientenstamm verstärkt neue Medien wie SMS nutzt, die er mit in den Recall integrieren könnte. Möglicherweise stehen in der Nähe seiner Praxis auch einfach nicht genug Parkplätze zur Verfügung, und er muss eine Lösung für dieses Problem finden“, so der Zahnarztberater.

Denkbar ist sogar eine Einteilung der Patienten in Kategorien, was ihre Zuverlässigkeit betrifft. „Fast jeder Zahnarzt hat unter seinen Patienten ‚schwarze Schafe‘, die regelmäßig Termine nicht einhalten“, erzählt er

---

Modernes Controlling erfüllt in der Praxis eine wichtige Warnfunktion und hilft dem Zahnarzt dabei, seine Praxis zielgerichtet und finanziell abgesichert zu führen.

---

weiter. Für den Zahnmediziner als Unternehmer sind das Leerzeiten, die ihn bares Geld kosten. Wenn diese Fälle überhandnehmen, macht es sogar Sinn, per Controlling die Patienten, die besonders unzuverlässig sind, einer bestimmten Kategorie zuzuordnen. „Der Zahnarzt hat dann die Möglichkeit, in dieser Kategorie nur Termine zu vergeben, wenn er parallel dazu einen weiteren Patienten mit einbestellt.“ Auch für andere Probleme kann er

ANZEIGE

Praxen  
und  
Jobs

Die Praxis- und Jobbörse für Zahnärzte  
**ZAHNÄRZTE-SCOUT**

gibt's bei  
[www.zahnaerzte-scout.de](http://www.zahnaerzte-scout.de)

schnell eine Gegenmaßnahme einleiten, wenn er diese im Controlling identifiziert hat. Stellt der Arzt beispielsweise fest, dass er für bestimmte Behandlungen oft zu lange braucht, kann er auch hier gezielt nach Lösungsstrategien suchen. Möglicherweise wurde die Behandlung nicht sorgfältig genug vorbereitet, oder der Zahnarzt muss sein Wissen in einem speziellen Fachgebiet durch eine Fortbildung auffrischen. Ein grundlegendes Manko, das viele Praxen in Zeiten stetig wachsenden Wettbewerbs trifft, ist der Umstand, dass einfach zu wenig Patienten die angebotenen Leistungen in Anspruch nehmen. Wenn die Analyse im Controlling auf dieses Ergebnis hinweist, stehen dem Zahnarzt ebenfalls verschiedene Alternativen zur Verfügung, um sein Praxismarketing zu verbessern. Dazu zählen unter anderem klassische Maßnahmen zur Patientengewinnung und zur Bindung seiner Patienten. Der Arzt als Unternehmer muss sich an die-

ser Stelle verschiedene Fragen stellen: Ist mein Webauftritt noch aktuell und vor allem ansprechend für meine bevorzugte Patientengruppe? Wann habe ich das letzte Mal einen „Tag der offenen Tür“ veranstaltet? Muss ich meinen Patienten mehr Anreize bieten, regelmäßige Leistungen, wie die professionelle Zahnreinigung, in Anspruch zu nehmen? Hier könnte zum Beispiel die Einführung eines Bonus-Systems die gewünschte Wirkung zeigen. All diese Beispiele verdeutlichen, dass für jede Problemgruppe ein ganzes Bündel von möglichen Lösungen existiert, sodass wirtschaftlich bedrohliche Situationen gar nicht erst entstehen müssen – immer vorausgesetzt, Gefahren, die durch Abweichungen von den Zielvorgaben entstehen, werden rechtzeitig erkannt. Modernes Controlling erfüllt in der Praxis eine wichtige Warnfunktion und hilft dem Zahnarzt dabei, seine Praxis zielgerichtet und finanziell abgesichert zu führen.

## info.

### Die OPTI Zahnarztberatung GmbH

ist eine softwarenahe Beratungsgesellschaft, die sich auf Praxisanalyse, Organisation, Betriebswirtschaft sowie Führung und Personal in der Zahnarztpraxis spezialisiert hat. OPTI betreut deutschlandweit mehr als 350 Zahnarztpraxen pro Jahr und bietet außerdem hochqualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmer jährlich zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

## kontakt.



### OPTI Zahnarztberatung GmbH

Christian Henrici  
Vogelsang 1, 24351 Damp  
Tel.: 0 43 52/95 67 95  
E-Mail: henrici@opti-zahnarztberatung.de  
www.opti-zahnarztberatung.de

ANZEIGE



Miele & Cie. KG  
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.



Reinigen/Desinfizieren,  
Sterilisieren,  
Dokumentieren,  
Garantieren

**Miele**  
PROFESSIONAL

Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) – Teil 4

# Investieren statt Steuern zahlen

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Normalerweise entrichten neu eintretende Partner für die Vermögensbeteiligung an einer Praxis eine Geldsumme an den Praxisinhaber. Der Nachteil ist, dass dieses Geld voll versteuert werden muss. Wie diese oft unnötigen steuerlichen Belastungen durch entsprechende Vertragsgestaltung gar nicht erst entstehen, zeigt das folgende Beispiel.

Dr. X	Dr. Neu 1	Dr. Neu 2
700 Tsd. Euro ./ 200 Tsd. Euro <b>Schulden</b> = 500 Tsd. Euro <b>Praxiswert</b>	<b>Einzahlung</b> 250 Tsd. Euro	<b>Einzahlung</b> 250 Tsd. Euro

## BERUFSAUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT

Dr. X, Dr. Neu 1, Dr. Neu 2

500 Tausend Euro für den Kauf von Einrichtungsgegenständen und für den laufenden Liquiditätsbedarf

zu arbeiten. Sie drängen auf eine Vermögensbeteiligung und wollen eine gemeinsame Berufsausübungsgemeinschaft mit Dr. X gründen.

### Nachteile der „normalen“ Beteiligung

Der Wert der Praxis wurde mit 500 Tsd. Euro für den Goodwill und mit 200 Tsd. Euro für die Einrichtung ermittelt. Dr. X würde die beiden jüngeren Kollegen gerne mit 50 Prozent am Vermögen der Praxis beteiligen. Dafür bekäme er von jedem 175 Tsd. Euro, also insgesamt 350 Tsd. Euro. An diesem Modell stört ihn aber, dass ihm nach Abzug aller Steuern gerade noch rund 180 Tsd. Euro übrig bleiben würden. Damit könnte er so gerade seinen Anteil an den anstehenden Investitionen tätigen.

Alternativ diskutiert Dr. X mit den beiden Kollegen, dass sich die beiden durch einen teilweisen Lohn- bzw. Gewinnverzicht ihre Beteiligung sozusagen selbst „verdienen“. Doch damit stößt er auf wenig Gegenliebe, da die Dres. Neu 1 und Neu 2 in den kommenden Jahren angemessen leben wollen. Und wie sollten sie sich unter solchen Bedingungen an den notwendigen Investitionen in der Praxis beteiligen? Gar nicht zu reden von dem Risiko, das ein Gewinnverzicht birgt. Die Finanzverwaltung könnte darin einen verdeckten Ratenkauf sehen, und Dr. X müsste da-

**D**r. X hat sich im Jahr 1999 mit einer Einzelpraxis niedergelassen. Von Anfang an hat er das Leistungsspektrum seiner Praxis auf Implantologie und Funktionsdiagnostik fokussiert und parallel dazu die Bereiche Prophylaxe und Parodontologie aufgebaut und ebenfalls erfolgreich etabliert. In seiner Praxis beschäftigt Dr. X acht Mitarbeiter, darunter zwei angestellte Zahnärzte und zwei Dentalhygienikerinnen. Die Praxis läuft sehr gut und wächst kontinuierlich. Doch jetzt platzt sie aus allen

Nähten und braucht dringend zwei weitere Behandlungseinheiten und einen DVT. Außerdem muss sie modernisiert werden, um ihren guten Ruf zu erhalten und ihn weiter auszubauen. Einer der beiden angestellten Kollegen, Dr. Neu 1, arbeitet seit 2007 in der Praxis. Der zweite, Dr. Neu 2, wird in Kürze seine Assistenzzeit beenden. Die Arbeitsatmosphäre ist gut, die fachliche Ergänzung stimmt. Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2 sind seit vielen Jahren miteinander bekannt und können sich vorstellen, auf lange Sicht miteinander



raufhin im Jahr 2012 den gesamten Kaufpreis versteuern, obwohl er ihn noch nicht erhalten hat.

### Ohne steuerliche Belastungen

Ein eingehendes Beratungsgespräch mit seinem Steuerberater bringt Dr. X zu einer wesentlich besseren Lösung (s. Abb.). Demnach bringt Dr. X in die neue BAG seine gesamte Praxis mit einem Restdarlehen von 200 Tsd. Euro ein. Das bedeutet, den Kredit tilgen künftig alle gemeinsam. Da sich der Praxiswert nach Abzug der Verbindlichkeiten auf 500 Tsd. Euro beläuft, zahlen die Kollegen Neu 1 und Neu 2 je 250 Tsd. Euro ein, die sie jeweils über einen Kredit ihrer Hausbank finanzieren. Vom künftigen Praxisingewinn erhält jeder der drei zunächst 20 Prozent seines persönlich erarbeiteten Honorars. Der Rest wird im Verhältnis der Beteiligung (50/25/25) aufgeteilt. Übrigens, nach frühestens fünf weiteren Jahren könnte jeder von ihnen in Absprache mit den anderen seine Beteiligung bis zu maximal einem Drittel des Vermögens aufstocken. Wird der Einbringungsvertrag gemäß § 24 UmwStG (Umwandlungssteuergesetz) professionell gestaltet, löst dieser Vorgang für Dr. X keine steuerlichen Belastungen aus.

### Keine Steuern auf stille Reserven

§ 24 UmwStG ermöglicht die Einbringung einer Praxis in eine BAG ohne Versteuerung der stillen Reserven der eingebrachten Praxis (z.B. Goodwill, höhere Verkehrswerte als Buchwerte\* beim Anlagevermögen).

Die Voraussetzungen sind: 1. Alle wesentlichen Grundlagen der Praxis werden in die BAG überführt. 2. Der bisherige Praxisinhaber erhält dafür Gesellschaftsrechte an der neuen BAG. 3. In der BAG oder der Ergänzungsbilanz des bisherigen Praxiseigentümers werden die Buchwerte\* für die eingebrachten Gegenstände angesetzt.

Notwendig ist also die Übertragung des Goodwills und aller wesentlichen Einrichtungsgegenstände. Nicht notwendig ist in aller Regel die Übertragung des Praxis-Pkw, einzelner Gegenstände (z.B. Schreibtisch aus Familienbesitz, Bilder, Bücher) und Forderungen an Patienten oder Ansprüche gegen die KZV.

\* Buchwert ist der Wert, mit dem der bisherige Praxisinhaber das eingebrachte Praxisvermögen im Zeitpunkt der Einbringung nach den steuerlichen Vorschriften über die Gewinnermittlung anzusetzen hat.

### Win-win-Situation für alle

Diese Lösung gefällt Dr. X besser, denn der Kredit in Höhe von 200 Tsd. Euro sollte im Jahr 2012 durch eine Lebensversicherung getilgt werden. Dieses Geld hat er jetzt übrig und wird davon eine Ferienwohnung an der Ostsee kaufen. Was sagen die Partner? Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2 sind damit einverstanden, beide zu gleichen Teilen am Vermögen der BAG beteiligt zu sein. Dr. Neu 1 befürwortet die Lösung, weil er jetzt nur noch dafür bezahlt, dass die notwendigen Investitionen finanziert werden und die BAG von Anfang an voll finanziert ist. Das gibt ihm Sicherheit. Bei der anderen Lösung hätte er im ersten Schritt zwar etwas weniger bezahlt, aber die Finanzierung der notwendigen Investitionen und der Liquiditätsbedarf wären bei allen Partnern noch oben drauf gekommen.

Dr. Neu 2 freut sich schlicht über die Chance, zu einem vernünftigen Preis in eine so gut gehende Praxis einsteigen zu können. Das findet er besser als die risikoreichere Existenzgründung einer BAG. Beide verstehen Dr. X und würden es selbst genauso machen. Schließlich hat er ja auch die Praxis zu dem gemacht, was sie heute ist, und davon profitieren sie jetzt ohne das unternehmerische Risiko einer Neugründung.

### Ausblick

Was ein Einbringungsvertrag beinhalten muss, der die Umsetzung des vorstehend beschriebenen Falls möglich macht, schildert der nächste Beitrag.

## kontakt.



### Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff Steuerberater

Theodor-Heuss-Ring 26  
50668 Köln  
Tel.: 02 21/91 28 40-0  
E-Mail: info@bischoffundpartner.de  
www.bischoffundpartner.de



### Blue Line HM-Bohrer

- extrem scharf und laurufig
- mit Querhieb für mehr Behandlungskomfort
- 8 Schneiden bei allen Durchmesser
- 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**

# Die Praxisabgabe erfordert eine strategische Planung

| RA Katri Helena Lyck

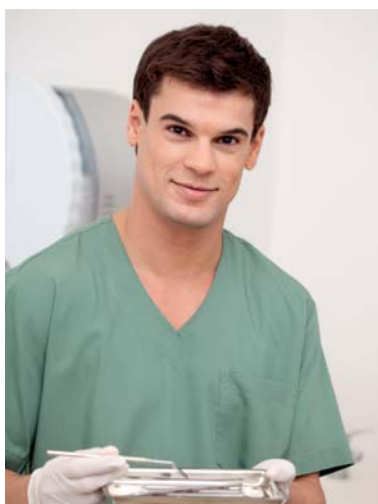
In einer über Jahrzehnte aufgebauten Zahnarztpraxis steckt jede Menge Herzblut. Die Praxis ist in aller Regel das Lebenswerk, welches auch das Alter absichern soll. Dazu muss der Zahnarzt alles, was er über Jahre mühevoll geschaffen hat, zurücklassen und veräußern. Dies fällt naturgemäß nicht immer leicht. In vielen Fällen ist das Loslassen ein schwieriges Thema. Hinzu kommt, wer nicht rechtzeitig auch in finanzieller Hinsicht vorgesorgt hat, muss sich nun mit vielen anderen Abgebern um die bestmögliche Übergabe seiner Praxis, an einen der wenigen Nachfolger, kümmern.

**G**erade kurz vor dem Ruhestand kann es deshalb noch einmal sehr turbulent zugehen. Zum einen ist die Praxis zu bewerten, um sie der Höhe nach dem Übernehmer beziffern zu können. Zum anderen soll die Praxis auch von einem kompetenten Nachfolger fortgeführt werden. Die Praxisabgabe erfordert daher eine sorgfältige und mittlerweile auch strategische Planung. Für den Praxisabgeber kommt erschwerend hinzu, dass von Jahr zu Jahr die Zahl der Praxen steigt, die geschlossen werden müssen, ohne dass ein Praxisnachfolger die Versorgung der Patienten übernommen hätte. Noch vor einigen Jahren wäre dies nicht denkbar gewesen. Damals konnten die Verkäufer sich den Vertragspartner aus einer Vielzahl an Interessenten aussuchen. Dieses Verhältnis wandelt sich nun immer mehr, mit der Folge, dass in der Zwischenzeit häufig die Käufer dominieren, da sie aus einer Vielzahl an Arbeitsmöglichkeiten auswählen können.

## Ursachen für den Wandel

Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte wünschen sich immer mehr eine Spezialisierung und die Einbindung in Teamstrukturen. Auch geht die Bereitschaft zur Übernahme eines unternehmerischen Risikos bei den jungen

Zahnärzten/Zahnärztinnen zurück. Vielmehr wünschen sich die Nachwuchskräfte geregelte Arbeitszeiten, berufliche Entfaltungsmöglichkeiten und eine ansprechende soziale Umgebung. Frauen bevorzugen aufgrund des Kinderwunsches zudem die Möglichkeit einer Teilzeittätigkeit auf Angestelltenbasis.



Gerade diese Faktoren reduzieren automatisch die Nachfrage an der Übernahme von freiberuflichen Praxen, wobei vor allem Praxen in ländlicheren Regionen betroffen sind. Um dennoch die Früchte der Arbeit ernten zu können, sollte das Projekt Praxis-

verkauf möglichst früh von dem Zahnarzt geplant werden. Nur so kann sich der Praxisabgeber verschiedene Vorgehensmöglichkeiten im Hinblick auf sein bevorstehendes Ausscheiden offenhalten.

In Betracht kommen nämlich neben der klassischen Praxisabgabe die Gründung einer Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft auf Zeit. Auch der Verkauf der Praxisanteile in mehreren Schritten und damit den sukzessiven Ausstieg kann eine Lösung sein. Als weitere Variante möge der Verkauf der Kassenpraxis und die Weiterführung einer privatärztlichen Tätigkeit im Einzelfall sinnvoll sein. Letztlich könnte auch das Einbringen der Abgabep Praxis in eine bereits existierende Praxis eines jüngeren Kollegen am Ort die richtige Entscheidung sein.

Jeder dieser Varianten erfordert andere Maßnahmen und Handlungen. Es ist daher besonders wichtig, sich im Vorfeld zur Abgabe eine feste Vorstellung davon zu machen, welchen dieser Wege für Sie, den Abgeber, der richtige ist.

## Vorvertrag – Muster – Vertrag: Was ist sinnvoll?

Schlägt man den klassischen Weg des Praxisverkaufs ein, stellt sich insbesondere die Frage nach dem Kauf-

preises als einen wesentlichen Punkt bei den Vertragsverhandlungen mit einem potenziellen Käufer dar. Hintergrund ist häufig die Tatsache, dass der ausscheidende Zahnarzt zur Absicherung seiner Altersvorsorge auf einen hohen Praxiserlös angewiesen ist. In Anbetracht dieser Tatsache ist es auch nachvollziehbar, dass ein potenzieller Käufer möglichst schnell vertraglich gebunden werden soll. Allzu gerne greifen Praxisverkäufer auf einen sogenannten Vorvertrag zurück, was aus Sicht des wirtschaftlich denkenden Juristen in diesen Fällen wenig Sinn macht.

Zwar erwerben die Vertragspartner durch den Abschluss eines Vorvertrags einen wirksamen Rechtsanspruch auf Abschluss des Hauptpraxiskaufvertrags, doch müssen sich die Vertragspartner dann bereits über alle wesentlichen Punkte geeinigt haben und der Inhalt des abzuschließenden Hauptvertrags muss zumindest bestimmbar sein. Dies bedeutet, dass sowohl der Kaufgegenstand als auch der Kaufpreis aus dem Vorvertrag hervorgehen müssen. Weiterhin sind Vereinbarungen über wesentliche Nebenpunkte wie z.B. die Praxisausstattung, die Patientenkartei und die Bemessungsgrundlagen des ideellen Praxiswertes in den Vorvertrag aufzunehmen.

In der Rechtsprechung bestehen wegen der notwendigen Konkretisierung des Vorvertrags einige Unsicherheiten. Insbesondere dann, wenn der Vorvertrag zu knapp ausfällt, besteht die Gefahr, dass das Gericht im Streitfall zur Unwirksamkeit des Vorvertrags gelangt. Verwendet man allerdings im „Vorfeld“ viel Aufwand und Zeit in die Verhandlung und Gestaltung des Vorvertrags, so verfehlt der Vorvertrag schnell seinen Zweck. Dann kann nämlich im Anschluss häufig auch der Praxiskaufvertrag sofort abgeschlossen werden, da im Rahmen des Vorvertrags der Hauptteil der Arbeit schon erledigt wurde. Zur Vermeidung von Kosten kann es daher lohnend sein, nur einen Vertrag erstellen zu lassen.

Wenn nun die Vertragsparteien an dieser Stelle auf Musterverträge zurückgreifen, dann ist ebenfalls in aller Regel mit der Unwirksamkeit des Vertrages zu rechnen, da Muster gerade

nicht dazu geeignet sind, die Besonderheiten dieser Praxisabgabe zu regeln. Dennoch sind Musterverträge sehr beliebt. Nicht nur beim juristischen Laien. Die Muster können dem Praxisveräußerer allenfalls den Einstieg in eine ihm nicht so geläufige Materie oder aber eine Grundidee bieten. Muster können behilflich sein, aber nur, wenn sich deren Regelungsgegenstände mit dem zu regelnden Sachverhalt und den Interessen der Vertragsbeteiligten decken.

Bei der Vielschichtigkeit der zu regelnden Sachverhalte, der konkreten Interessen und Bedürfnisse der Vertragsparteien ist klar, dass Muster dies an sich nicht leisten können. Auch bei der Praxisveräußerung beziehungsweise dem Erwerb ist das eventuell vorliegende Muster deshalb in jedem Anwendungsfall zu prüfen und erforderlichenfalls zu präzisieren. Sofern der Praxisabgeber das Muster nutzen möchte, stößt er schnell an Grenzen, denn schließlich sind in diesem käuferfreundlichen Markt auch die Interessen seines Erwerbers im Vertrag zu berücksichtigen. Diese sind in den meisten älteren Vorlagen nicht vorhanden. Um nun die Besonderheiten rechtssicher aufzunehmen, bedarf es dann doch der fachlichen Unterstützung durch einen versierten Medizinrechtler.

### Zum guten Schluss

Die Praxisabgabe bedeutet für den niedergelassenen Zahnarzt nicht nur die Aufgabe seines Lebenswerkes, sondern der Erlös aus dem Praxisverkauf wird

häufig auch als wichtige Säule der Altersversorgung des Zahnarztes benötigt. Daher ist es für den Verkäufer wichtig, frühzeitig mit der Planung dieses Vorhabens zu beginnen und sich qualifizierte Beratung einzuholen, um alle Alternativen zu besprechen und möglicherweise strategisch umzusetzen.

Von einem Vorvertrag mit dem möglichen Praxiserwerber ist in den meisten Fällen abzuraten. Sinnvoller ist es vielmehr, den Hauptvertrag von Beginn an konsequent zu verhandeln. Überdies können eventuell noch bestehende Ungewissheiten auch in dem endgültigen Praxiskaufvertrag durch die Vereinbarung von Rücktrittsrechten abgesichert werden. Weiterhin besteht die Möglichkeit, den Praxiskaufvertrag von dem Eintritt bestimmter Bedingungen abhängig zu machen. So sind die Vertragsparteien besser abgesichert, denn was für den einen die Altersvorsorge, ist für den anderen möglicherweise der Beginn eines eignen Lebenswerkes.



## autorin.

### Rechtsanwältin Katri Helena Lyck

Lyck & Pätzold Medizinanwälte  
Nehringstr. 2  
61352 Bad Homburg  
E-Mail: Kanzlei@medizinanwaelte.de  
www.medizinanwaelte.de

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

Fragen und Antworten

# Umgang mit schwierigen Patienten in der Zahnarztpraxis

| 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 gibt Dr. Lea Höfel wertvolle Tipps zum Umgang mit schwierigen Patienten, die ängstlich und unzufrieden in die Zahnarztpraxis kommen.

**A**nfrage: *Mir kommt es so vor, als ob die Anzahl an psychisch kranken Menschen in meiner Praxis zunimmt. Immer häufiger kommt es zu Situationen wie hysterisches Schreien, extreme Ängstlichkeit oder Unzufriedenheit mit dem Ergebnis trotz umfangreicher Beratung. Es ist schwer zu beschreiben, doch ich bin mir sicher, dass dieses Verhalten nicht mehr als normal eingestuft werden kann. Ich denke, wir haben als Praxis durchaus den Ruf, sehr gut mit allen Patienten umzugehen und uns viel Zeit für Gespräche zu nehmen. Inzwischen bin ich jedoch mit diesen schwierigen Patienten überfordert. Warum gibt es immer mehr dieser Patienten und sollte ich sie behandeln?*

Mit Ihrer Beobachtung, dass die zahnärztliche Klientel aus psychologischer Sicht schwieriger zu werden scheint, stehen Sie nicht alleine. Bis vor ein paar Jahren waren es überwiegend Angstpatienten, die das psychologische Geschick des Zahnarztes auf die Probe stellten. Mit etwas Fingerspitzengefühl für die Ängste und einer wohlwollenden Einstellung dem Patienten gegenüber konnten die meisten Zahnarztpraxen gut damit umgehen und Behandlungserfolge erzielen. Auch meine Arbeit begann ursprünglich mit der Betreuung von Angstpa-

tienten und weitet sich zunehmend auf das Coaching von psychisch „interessanten“ Patienten aus. Woher dieser Trend kommt, ist nicht eindeutig und kann viele Gründe haben. Einige meiner Beobachtungen möchte ich gerne mit Ihnen teilen.

## Ästhetische Zahnheilkunde

Am häufigsten begegnet mir diese Klientel in der ästhetischen Zahnheilkunde. Dort kann es natürlich verstärkt vorkommen, dass die Patienten nicht wirklich ein ästhetisches Problem haben, sondern ein psychisches. Sie denken, durch ein schöneres Aussehen phänomenale Erfolge im Leben zu erzielen, was in den meisten Fällen nicht eintritt. Sicherlich hilft ein schöneres Aussehen dem Selbstbewusstsein, in manchen Berufsgruppen ist ein perfektes Äußeres durchaus wichtig und das Lachen wird strahlender. Handelt es sich jedoch um ein psychisches Problem wie beispielsweise Depression oder Körperwahrnehmungsstörung, so liegt die Ursache ganz bestimmt nicht im Mund. Die Patienten verhalten sich insgesamt aufgrund ihres Befindens auffälliger (z.B. das von Ihnen beschriebene hysterische Verhalten) und sind im Nachhinein nicht zufrieden, was Sie ebenfalls anmerken. Die Unzufriedenheit rührt jedoch nicht von Ihrer Arbeit her, sondern liegt darin begründet, dass

sich das Leben nun nicht schlagartig verbessert. Da der Patient seine Hoffnungen jedoch in die schönen Zähne gelegt hat, sind aus Sicht des Patienten als logische Schlussfolgerung die Zähne nicht schön genug. Diese Enttäuschung kann den Patienten soweit treiben, dass er den Zahnarzt verklagt.

## Stellenwert der Berufsgruppe

Einen weiteren – nicht wissenschaftlich belegten – Grund sehe ich zusätzlich in dem geringeren Ansehen und Stellenwert der ärztlichen Berufe. Galten (Zahn-)Ärzte noch vor nicht allzu langer Zeit als Götter in Weiß, so hat sich dieses Bild gewandelt. In den Medien kursieren mehr Informationen über Ärztepfeusch, Abzocke und erschummelte Dokortitel, als dass die Fortschritte und Erfolge ins positive Licht gerückt werden. Das Internet gibt zusätzlich Informationen, die den Laien oft mehr verwirren als aufklären. Der Patient hat allgemein weniger Vertrauen in Ärzte. Dies führt wiederum dazu, dass mehr diskutiert und die Arbeit argwöhnisch hinterfragt wird.

## Ablenkungsmanöver

In Ihrer Situation nehme ich zusätzlich an, dass Sie sich den Ruf erarbeitet haben, sich viel Zeit für Ihre Patienten zu nehmen. Dies war vor einem Jahrzehnt

# Das Richtige tun

Prof. Dr. med. dent.  
**Lothar Pröbster**

*„Wir haben alles probiert, von H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> über Natriumhypochlorit bis Biguanid, dennoch blieben uns die Probleme mit Biofilm und Algen erhalten. Seit Installation der **BLUE SAFETY**-Anlage haben wir keine Verkeimung mehr. Ein beruhigendes Gefühl.“*



[www.zahnarzt-wiesbaden.net](http://www.zahnarzt-wiesbaden.net)

BLUE SAFETY Anwender

**Praxisbegehung ohne Legionellen, Pseudomonas, Algen und Biofilm. Die einzig(artig)e Lösung aus Münster.**

 **id infotage deutschland**  
dental-fachhandel

Besuchen Sie uns:  
**05.11.11 in Berlin**  
**11./12.11.11 in Frankfurt**

DENTAL AUTO



**BLUE SAFETY**

  
**BLUE SAFETY**  
**RKI**  
konforme  
Wasserhygiene  
[www.bluesafety.de](http://www.bluesafety.de)

in der Zahnheilkunde kaum denkbar, weshalb die Patienten es nicht zu nutzen wagten. Inzwischen beobachte ich zunehmend, dass Patienten das Gespräch dazu verwenden, um von der Behandlung abzulenken und diese dadurch hinauszuzögern. Ist es möglich, dass Sie in solchen Situationen manchmal nicht mehr ganz die zahnärztliche Kurve kriegen? Selbst ich in meiner Rolle als Psychologin lasse mich nicht auf lange Gespräche ein, da das Ziel eine Zahnbehandlung sein soll. Alles, was in diese Richtung weist, unterstütze ich. Alles, was davon abweicht, bremse ich aus. Angstpatienten sind hier besonders einfallreich. Das kann schlicht damit beginnen, dass sie ein Thema nach dem anderen aus ihrem Ablenkungsfundus fischen. Falls das nicht hilft, greifen sie auch gerne einmal zu drastischeren Methoden wie Lautwerden, Schimpfen oder Weinen. Spätestens dann haben sie den netten Zahnarzt für weitere fünf Minuten unter Kontrolle.

## Fazit

Es gibt nur sehr wenige psychische Auffälligkeiten, bei denen ich dem Zahnarzt von einer Behandlung abraten würde. Diese erkennt der Zahnarzt jedoch auch häufig selbst, weil sie fernab von jeder Realität sind. Einem Patienten, dem die Zähne zu wachsen scheinen, kann nicht durch eine Extraktion geholfen werden. Wunder schönen Patienten, die sich abgrundtief hässlich finden, können Sie mit einer Zahnbehandlung nicht zufriedenstellen. Patienten, die grundsätzlich nichts unterschreiben wollen, weil sie dann ein Todesurteil ausgeführt durch die Mafia unterzeichnen würden, sind auch eher unter Vorbehalt zu behandeln. Da Sie gut mit Patienten umgehen können, sind alle anderen kein Problem – solange Sie sich nicht zu sehr in Gespräche verwickeln lassen.



**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)

► Wir kommen zu Ihnen für eine **kostenfreie** Vor-Ort-Beratung.

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

Fon 0800 - BLUESAFETY  
Fon 0800 - 25837233  
Fax 0800 - 25837234  
Mail [hello@bluesafety.de](mailto:hello@bluesafety.de)

## Neuheiten aus Abrechnungssicht: Intraorale Abformung

Sarah Sliwa

Mit Einführung neuer Produkte in den Dentalmarkt stellt sich in der Regel die Frage, wie sich diese neuen Technologien bzw. Behandlungsmaßnahmen angemessen und vor allem gebührenrechtskonform honorieren lassen. Die Novellierung der GOZ wird einige der aktuellen Behandlungsmethoden zwar berücksichtigen, aber auf Dauer auch nicht abbilden können. Insofern sind Neuheiten aus Abrechnungssicht individuell zu betrachten.

Ein Beispiel für Neuheiten ohne gebührenrechtliche Regelung in der GOÄ und GOZ ist im zahnärztlichen Praxisalltag die intraorale Abformung. Dabei handelt es sich um eine digitale Art der Abformung durch lichteoptische Verfahren mit hochauflösenden Kameras, die sich im Ablauf und in der Technik wesentlich von der konventionellen Abformung unterscheiden. Durch digitale Aufnahmen, entweder im Einzelbild- oder im Videoverfahren, können einzelne Zähne einschließlich des Antagonisten wie auch die Bissituation direkt im Patientenmund erfasst werden. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Zeit- und Kostenersparnis durch

- direkte Umsetzung der digitalen Messwerte in eine dreidimensionale Darstellung der eingescannten Bereiche,
- simultanen Datenzugriff vom Zahnarzt und zahntechnischem Labor,
- besonders patientenfreundliche Behandlung, da die intraorale Abformung jederzeit unterbrochen werden kann,
- unverzügliche Fehlermeldung und Nachbesserung bei unzureichenden Darstellungen.

Diese selbstständige Leistung wurde erst nach Inkrafttreten der GOZ 88 entwickelt und als praxisreif anerkannt; sie findet sich daher weder in der GOZ noch in der GOÄ wieder. Aus diesem Grund muss eine analoge Berechnung entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand

gleichwertigen Leistung erfolgen. Welche Leistung aus der GOZ ein behandelnder Zahnarzt hierbei als gleichwertig erachtet, kann er nach eigenem Ermessen bestimmen.

Bei einer möglichen Analogberechnung für die intraorale Abformung sollte zur Formvorschrift Folgendes beachtet werden:

1. Beschreibung der neu entwickelten, erbrachten Maßnahme (optoelektronische intraorale Abformung),
2. der Verweis auf die Analogie mit dem Wort „entsprechend“,
3. Angabe der gewählten GOZ-Ziffer für die gleichwertige Leistung,
4. Leistungsbeschreibung der gleichwertigen Leistung gemäß Gebührenordnung.

Muster GOZ XY analog: „Opto-elektronische intraorale Abformung entsprechend GOZ XY Leistungstext“.

### Gebührenrechtlich gesichert

Bestätigt wird die analoge Berechnung digitaler intraoraler Abformungen durch einen Beschluss des GOZ-Ausschusses der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg vom 02.02.2011: „Digitale Abformungen stellen neue, eigenständige Leistungen dar, die aufgrund wissenschaftlicher Erkenntnisse erst nach Inkrafttreten der GOZ entwickelt wurden und daher gem. § 6 Abs. 2 GOZ analog zu berechnen sind.“

Die analoge Berechnung wird im Falle der intraoralen Abformung jedoch nicht mehr lange vonnöten sein, da mit Einführung der neuen GOZ im kommenden Jahr die Berechnung mit der Nummer 0065 (Kabinettsentwurf zur Novellierung der GOZ, Stand 21. September 2011) in Ansatz gebracht werden kann („Opto-elektronische Abformung einschließlich vorbereitender Maßnahmen, einfache digitale Bissregistrierung und Archivierung, je Kieferhälfte und Frontzahnbereich“). Damit ist die intraorale Abformung zumindest gebührenrechtlich gesichert. Ob die Einschränkung „je Kieferhälfte und Frontzahnbereich“ sowie die Bewertung mit 80 Punkten dem tatsächlichen Aufwand gerecht werden, ist jedoch umstritten.

### Fazit

Die Novellierung der GOZ wird viele der bestehenden Analogberechnungen – wie eben auch die der intraoralen Abformung – unnötig werden lassen; ganz ausschließen lassen sich diese aber nicht.

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 51 474 99 0

## BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Sarah Sliwa  
Schleefstr. 1, 44287 Dortmund  
Tel.: 02 31/94 53 62-8 00  
www.bfs-health-finance.de



EMS-SWISSQUALITY.COM

**EMS**<sup>+</sup>  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

# EINE KLASSE FÜR SICH

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

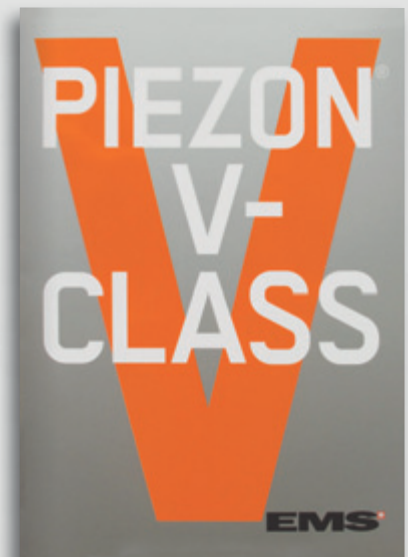
V wie Victory – in der Tat verhilft EMS seinen Kunden, Zahnarztpraxen weltweit, wieder mal zu blitzsauberen Siegen in der Königsdisziplin Prophylaxe.

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, miniMaster LED und Air-Flow S2 – 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)

## Was es bedeutet, wenn eine wichtige Mitarbeiterin die Praxis verlässt

Christoph Jäger

Stellen Sie sich bitte einmal vor, dass eine Ihrer wichtigsten Mitarbeiterinnen Ihrer Praxisorganisation von heute auf morgen nicht mehr zur Verfügung steht. Ohne eine Ankündigung, ohne eine ausreichende Vorbereitungszeit müssen Sie auf diese wichtige Mitarbeiterin verzichten. Welche Mehrbelastung kommt in den nächsten Monaten auf das gesamte Team zu? Stellen Sie sich auch die vielen Störungen, die Unruhe und die Mehrbelastung für Sie als Praxisleitung vor. Ein Alptraum!



### Das drohende Problem für jede Praxisorganisation

Stellen Sie sich auch einmal vor, Sie müssen dann eine neue Mitarbeiterin möglichst schnell und effektiv in Ihre Praxisorganisation einarbeiten. Fragen Sie sich, wie Sie diese neue Mitarbeiterin möglichst einfach mit den unbekannteten Regeln der Praxis vertraut machen können? Bedenken Sie, je schneller die neue Mitarbeiterin sich mit Ihren Organisationsregeln vertraut macht, desto mehr Zeit und somit Geld kann für die Einweisung gespart werden.

### Die einfache und effektive Lösung

Eines der wichtigsten Organisationswerkzeuge in einem einfachen QM-System ist eine hoch effektive Verantwortungsmatrix. In einer einfachen Kreuztabelle werden alle wichtigen Aufgaben innerhalb der Praxisorganisation verständlich gelistet. Die Vergabe bzw. die Zuordnung der einzelnen Aufgaben haben sich im Laufe der Jahre meist selbst ergeben. Zum Beispiel wurden neuen Mitarbeiterinnen durch die älteren Mitarbeiterinnen Aufgaben und Verantwortungen bisher nur mündlich zugewiesen. Für jede dieser zahlreichen Aufgaben sollte es immer nur einen Verantwortlichen innerhalb Ihrer Organisation geben. Diese Festlegung der Praxisaufgabe für nur eine Mitarbeiterin bedeutet nicht zwangsweise, dass diese Mitarbeiterin auch diese Aufgabe selbst ausführen muss (z.B. Ordentlichkeit im Labor). Vielmehr ist diese Mitarbeiterin für die ordnungsgemäße Durchführung der Aufgabe innerhalb der gesamten Praxis verantwortlich und kann die Ausführung ggf. auch an weitere Mitarbeiterinnen verteilen. Entscheidend für die Praxisleitung ist es, in Fragen zur Aufgabe immer nur einen Ansprechpartner zu haben. Das schafft Klarheit innerhalb des Praxisteams und Transparenz. Durch diese Festlegung spart die Praxis eine Menge Zeit und gibt den Mitarbeiterinnen ein positives Bewusstsein für die Übernahme von Auf-

gaben und Verantwortlichkeiten. Nur für wichtige Praxisaufgaben wird ein Stellvertreter benannt. Die Aufgaben und einzelnen Verantwortlichkeiten sollten in der Praxis grundsätzlich in einer Teambesprechung festgelegt werden. Hier werden auch die Änderungen der Verantwortungsmatrix mit allen Mitarbeitern der Praxis besprochen. Für die Praxisleitung bildet diese Matrix ein hervorragendes Instrument, um Aufgaben exakt und nachweislich an die Mitarbeiter der Praxis zu delegieren.

### Verantwortungsmatrix

Kommen wir nun zurück zu unseren möglichen Problemen mit dem unerwarteten Ausfall Ihrer wichtigsten Mitarbeiterin. Selbstverständlich ist bekannt, welche Hauptaufgabe die scheidende Mitarbeiterin innerhalb Ihrer Organisation inne hatte. Wissen Sie aber auch, welche der vielen zusätzlichen Aufgaben von der Mitarbeiterin übernommen wurde? Kennen Sie somit das organisatorische Loch, das die scheidende Mitarbeiterin in Ihrer Praxisorganisation hinterlässt? Wenn Sie aber zuvor alle wichtigen Aufgaben und Verantwortlichkeiten in der oben beschriebenen Verantwortungsmatrix festgehalten haben, haben Sie für dieses Szenario die besten Vorkehrungen getroffen. Sie kennen die sich jetzt auftuende Lücke in Ihrer Organisation und sind in der Lage, diese wieder zu füllen.

Gleichzeitig haben Sie auch die Lösung für das zweite mögliche Problem geschaffen. Die umfangreiche Verantwortungsmatrix zeigt auf, welche der Aufgaben an die neue Mitarbeiterin nun vergeben werden muss. Bereits beim Bewerbungsgespräch können Sie abfragen, ob die mögliche neue Mitarbeiterin die zusätzlichen Aufgaben und Verantwortlichkeiten neben der Hauptaufgabe übernehmen kann. Kommt es zur Einstellung der neuen Mitarbeiterin für Ihre Praxis, hat die neue Mitarbeiterin gleich eine effektive Vorgabe für alle weiteren wichtigen Aufgaben. Sie kennt von der ersten Minute an alle weiteren wichtigen Aufgaben, die sie wahrnehmen muss. Einer schnellen Einarbeitung steht nichts mehr im Wege. Die neue Mitarbeiterin wird mit der Verantwortungsmatrix sehr schnell in Ihre Praxisorganisation eingebunden, das spart viel Zeit und somit werden die monetären Ressourcen geschont.



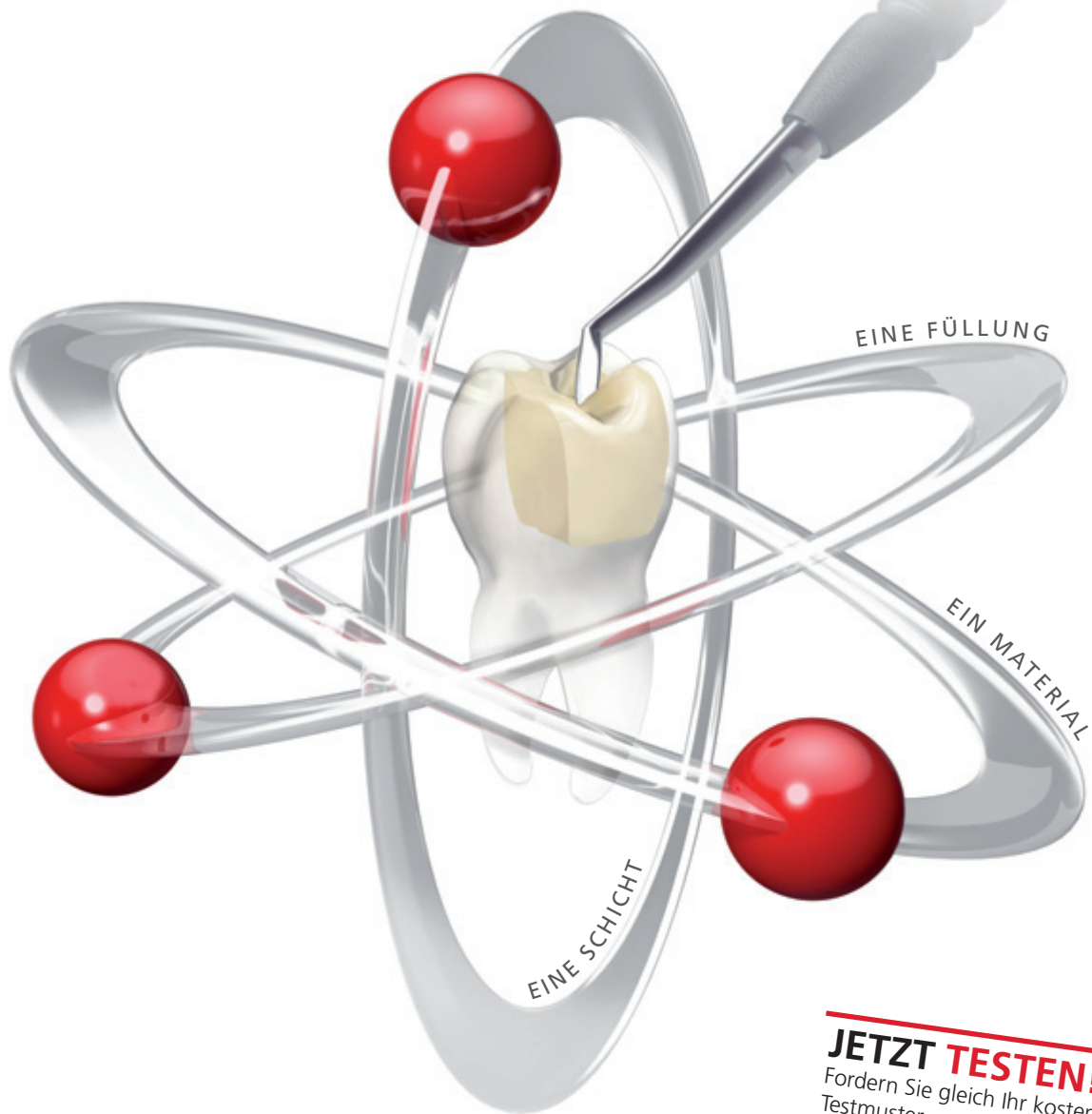
## Qualitäts-Management-Beratung

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



# Tetric EvoCeram® Bulk Fill

Das Bulk-Composite ohne Kompromisse



**JETZT TESTEN!**

Fordern Sie gleich Ihr kostenloses  
Testmuster an: unter Tel. 0 79 61 / 8 89-0  
oder [service.clinical@ivoclarvivadent.de](mailto:service.clinical@ivoclarvivadent.de).

## 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

# Wie legt Herr Spang sein Geld an ...?

Wolfgang Spang

Immer wieder fragen mich Leser: „Wie legen Sie eigentlich Ihr eigenes Geld an? Kaufen Sie alle Fonds, die Sie hier empfehlen?“ Aus diesem Grunde möchte ich diese Fragen heute aufgreifen und beantworten.

## Eigentlich ist es ganz einfach

1. Ich berate mich so, wie ich meine Klienten berate und mache das, was ich auch meinen Klienten empfehle. Auf zwei Fonds, die ich mir dieses Jahr neu ins Depot gelegt habe, gehe ich gleich ausführlicher ein.
2. Nein, ich habe nicht jeden Fonds, den ich empfehle, auch selbst im Depot. Das hat zwei Gründe. Oft gibt es zu dem Fonds, den ich selbst im Depot habe, eine oder mehrere Alternativen, die ich für gleich gut halte. Aus Gründen der Depotübersicht entscheide ich mich dann für einen der Fonds, halte es aber für wichtig, in der ZWP auch die Bandbreite und die Alternativen zu dem von mir selbst gekauften Fonds darzustellen. Ein gutes Beispiel dafür sind z.B. der ETHNA Aktiv E und der Carmignac Patrimoine.

Der andere Grund ist der, dass ich den einen oder anderen guten Fonds, den ich in der ZWP besprochen habe, nicht direkt zu kaufen brauche, weil ich ihn indirekt über Dachfonds bereits in meinem Portfolio führe.

Wie bei meinen Klienten achte ich auch in meinem eigenen Portfolio auf eine ausgewogene Mischung von Chancen und Risiken sowie auf Langfristperspektive und kürzerfristige Perspektive. Lust auf zwei Beispiele?

Als der Megatrend „Computer + Internet“ noch eine ganz kleine und unbeachtete Welle war, war ich zu jung und zu unerfahren, um das darin steckende Potenzial zu erkennen. Deshalb hatte ich leider keine Microsoft-Aktien und habe auch nie Apple-Aktien gekauft. Aber ich habe daraus gelernt, dass man am meisten verdient, wenn die Welle früh zu reiten beginnt, denn dann kann man sie lange und mit Genuss surfen. Deshalb habe ich mir Anfang des Jahres den 4 Q Smart Power ins Depot gelegt, den ich Ihnen in der ZWP Ausgabe 4/2011 empfahl. Der Fonds wird von Peter Dreide gemanagt, dessen Investmentfirma TBF Global Asset Management GmbH von der Wirtschaftswoche als bester Vermögensverwalter 2010 in der Kategorie „Dynamisch“ und „Konservativ“ ausgezeichnet wurde. Dieser Fonds ist ein „Themenfonds“, der in Aktien aus den Themenbereichen „Smart Grid“ und „Smart Power“ investiert. Ein bisher von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommener und von der Presse noch kaum aufgegriffener Megatrend ist der Bereich Smart Grid, auf Deutsch „intelligente und hoch effiziente Stromnetze“, obwohl laut Dreide „Energieeffizienz durch den Einsatz von neuen energiesparenden Technologien und erneuerbaren Energien bei allen großen Industriestaaten und Unternehmen auf der Prioritätsliste an hoher Stelle steht“. Nach seiner Einschätzung wird „Smart Grid weltweit doppelt so schnell wachsen wie die Gesamtwirtschaft“. Auf dieser Welle werde ich surfen und gut verdienen, aber ich weiß, dass ich hier eine langfristige Perspektive brauche und kurzfristig auch Rückschläge in Kauf nehmen muss.

Auf der anderen Seite habe ich gerne auch eine Ausgleichsposition, wenn die Aktienmärkte gerade mal wieder verrückt spielen und ohne Sinn und Verstand nach unten rauschen und alles im Strudel mitreißen. Deshalb habe ich mir jetzt einen ganz jungen und frisch aufgelegten Fonds neu ins Depot gekauft. Den AMANA von Namira Capital Funds. Bei dem Fonds handelt es sich um einen nach luxemburgischen Recht regulierten Hedgefonds, dessen Handelsstrategien darauf zielen, bestimmte Muster bei Kursbewegungen von Aktien, Renten, Rohstoffen und Devisen zu erkennen und kurzfristig zu nutzen. Je besser und je schneller solche „Anomalien“ oder Muster erkannt werden, desto höher sind die Chancen auf gute Erträge – durchaus auch in Zeiten mit fallenden Märkten. Am höchsten sind typischerweise die Erträge in stark schwankenden Märkten. Das heißt im Klartext, wenn z.B. der DAX in einem Jahr stetig in kleinen Schwankungen 30% nach oben zuckelt, dann verdiene ich mit dem Fonds vielleicht „nur“ 10%. Wenn der DAX aber im gleichen Jahr erst um 30% fällt und dann wieder um 25% steigt, dann kann ich unter Umständen mit dem AMANA Fonds 15% oder 20% verdienen.

Bei der Namira GmbH hatte ich auch das Glück, die Gründer sehr früh und vor der offiziellen Fondsauflegung kennenzulernen, als sie ihre Investmentidee ausschließlich mit eigenem Geld und dem einiger weniger Investoren umsetzten. Da mich das Konzept und die dahinter stehenden Personen und auch die konkret vorgelegte Performance schon damals beeindruckten, beteiligte ich mich direkt an der Namira. Dass nicht nur ich beeindruckt war, zeigte mir kurz darauf der Einstieg der Tiberius Group bei Namira. Tiberius verwaltet inzwischen rd. 3 Mrd. \$ für seine Kunden. Als jetzt der AMANA Fonds gelauncht wurde, habe ich ihn mir gleich ins Depot gekauft, denn eine Performance in 2011 von mehr als 9% Plus per Ende September gefällt mir ebenso, wie die 12,2% in 2010 oder die 19% in 2009 und am allerbesten natürlich die Plus 39,8%, die ich in 2008 erzielt hätte, wenn ich damals schon in den Fonds hätte investieren können. Aber Vorsicht! Auch ein solcher Fonds ist kein Sparbuch und Erfolge der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Erfolge. Verluste sind auch bei diesen Fonds möglich.

Aus der Kombination dieser beiden Fonds verspreche ich mir mittel- bis langfristig einen guten Ertrag und erwarte, dass ich mich die meiste Zeit dabei auch gut fühle.

Beim ECONOMIA Forum 2011 wurde ich vom n-tv-Börsen- und Investmentexperten Volker Schilling interviewt. Interessieren Sie die Fragen und die Antworten? Dann fordern Sie einfach per E-Mail das vollständige Interview an.

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang

Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart

Tel.: 07 11/6 57 19 29, E-Mail: [info@economia-s.de](mailto:info@economia-s.de)

[www.economia-vermoegensberatung.de](http://www.economia-vermoegensberatung.de)



Einführungsangebot\*

2+1



## DAS NEUE FLOW-COMPOSITE FÜR DIE BULK-FÜLLTECHNIK!

Für die effiziente und sichere Füllungstherapie im Seitenzahnbereich!

- 4-mm-Füllungsbasis in nur 10 Sekunden (Farbe Universal)
- Geringe Schrumpfspannung für einen zuverlässigen Adhäsivverbund
- Hohe Röntgenopazität (350 % Al)
- Selbstnivellierend
- Okklusale Deckschicht mit jedem Universalcomposite möglich



\* Alle aktuellen Angebote finden Sie unter [www.voco.de](http://www.voco.de)

# X-tra base



Neues Marketingkonzept:

## Aufklärung ist alles

Man ist Spezialist – nur weiß es keiner. Eine Situation, die man mit gezielter Information ändern kann. Im Prinzip geht es darum, die Umgebung auf seine Person, seine Praxis und seine Spezialisierung aufmerksam zu machen. Nützliche Informationen und ein positives Image – nichts anderes soll zahnärztliches Marketing bewirken. Ein ansprechend gestalteter Praxisflyer informiert über Praxisteam und Sprechzeiten. Eine Website macht mit guten Fotos und Inhalten neugierig auf ein persönliches Kennenlernen. Visitenkarte und Geschäftspapier mit eigenem Logo run-



den den professionellen Eindruck ab. „Bausteine für Ihren Erfolg“ ist eine Broschüre, die Sie in allen Phasen Ihrer Praxistätigkeit in Sachen Patienten-kommunikation begleiten soll. Hier

finden Sie verschiedene Maßnahmen, deren Aufwand und Reichweite.

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



Zahngoldspenden-Aktion:

## Von Münchnern für Münchner

Auf Initiative und gemeinsam mit Zahnexperten24-Inhaber Jörg Knieper unterstützt die enretec GmbH eine Zahngoldspenden-Aktion in München zugunsten des HORIZONT e.V.

den Verein gründete, ahnte ich nicht, dass sich schon wenige Jahre danach die Situation von wohnungssuchenden Menschen drastisch zuspitzen würde. Waren es damals in München wenige

plötzlich völlig verzweifelt auf der Straße stehen, einen Ort der Geborgenheit zu geben.“

Hier setzt die Initiative an und hat mit dem HORIZONT-Haus einen Ort geschaffen, wo Mütter mit ihren Kindern ein vorübergehendes Heim finden. Zahnexperten24 widmet sich zahnheilkundlichen oder auch anderen gesundheitlichen Problemstellungen und entwickelt gemeinsam mit zahnmedizinischen Organisationen, Verbänden, etc. flächendeckende Lösungen. Aktueller Schwerpunkt ist die bundesweite Einführung des nachhaltigen Zahnrettungskonzeptes zur Erhaltung der Zahngesundheit nach Unfällen und dadurch die Entlastung der Kosten bei den betreffenden Leistungsträgern. Das komplette Projekt wird wissenschaftlich begleitet.

Alle Münchner Zahnärzte werden dazu aufgerufen, diese Aktion mit Spenden zu unterstützen. Sie erhalten in Kürze einen Anruf von Zahnexperten24, wo sie alle wichtigen Informationen erfahren.

Die gesamten mit der Spendenaktion verbundenen Kosten tragen zahnexperten24.de und enretec. Lediglich die Kosten der Schmelzung und Scheidung des Zahngoldes werden aus den Erlösen der Spendenaktion finanziert. Somit gehen 99,99 Prozent der Spenderlöse direkt an den HORIZONT e.V.



V.l.n.r.: Jörg Knieper/Zahnexperten24, Claudia Lamprecht/Geschäftsführung HORIZONT e.V.; Carola Pohl/enretec GmbH; Ina Mors/HORIZONT e.V.; Ines Kopatschek/Kinderbetreuerin im HORIZONT-Haus; Kinder des HORIZONT-Hauses.

Der HORIZONT e.V. ist eine gemeinnützige Initiative für obdachlose Kinder und deren Mütter in München. Die Gründerin, Jutta Speidel: „Als ich 1997

100 obdachlose Kinder, die mit ihren Eltern auf der Straße standen, so sind es heutzutage Tausende. Mein Anliegen war, Frauen, die mit ihren Kindern

Zahnarztberatung:

## Praxismanagement per Mausklick

„Bin ich eigentlich der einzige, der sich für den Erfolg und die Umsatzsteigerung dieser Praxis interessiert?“ Diese frustrierende Frage stellen sich viele Zahnärzte angesichts der oftmals fehlenden Motivation ihrer Mitarbeiter. Doch wie ist es möglich, das „unternehmerische Denken“ des Teams zu fördern und die Angestellten dazu zu bewegen, von sich aus aktiv am Praxiserfolg mitzuarbeiten? Die OPTI-Zahnarztberatung hat ein erfolgs- und zielorientiertes Gesamtkonzept zum Praxismanagement entwickelt. Dabei handelt es sich um eine spezielle softwarebasierte Lösung für eine leistungsgerechte Entlohnung. Kerngedanke ist, Anreize für die Mitarbeiter zu schaffen und dadurch die Einsatzbereitschaft und Identifikation mit der Praxis zu erhöhen. Dabei spielen auch Faktoren wie Betriebszugehörigkeit, Fehlzeiten, Pünktlichkeit und Verantwortlichkeiten eine Rolle. Alle Faktoren werden mitarbeiterbezogen am

Computer dargestellt und ausgewertet. Die dadurch zunehmende Transparenz und die persönliche Anerkennung und Wahrnehmung jedes Team-Mitglieds sorgen für mehr Ansporn und gleichzeitig auch mehr Zufriedenheit unter der Belegschaft.

### Vortragsreihe

#### „Leistungsgerechte Entlohnung“

21. November .....	18.00–20.30 Uhr	Hamburg
22. November .....	18.00–20.30 Uhr	Bielefeld
23. November .....	18.00–20.30 Uhr	Düsseldorf
24. November .....	18.00–20.30 Uhr	Heidelberg
25. November .....	18.00–20.30 Uhr	Frankfurt am Main

### Anmeldung auf

[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)  
oder unter Tel.: 0 43 52/95 67 95

Fachzeitschrift:

## Digitale dentale Technologien



Die Digitalisierung gewinnt in den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik immer mehr an Bedeutung. Vom schnelleren und genaueren Diagnostizieren bis hin zur Vereinfachung bestimmter Arbeitsprozesse bei der Herstellung von Zahnersatz reicht die Palette. „digital dentistry“ widmet sich dem aktuellen Zukunftstrend der Digitalisierung in Zahnmedizin und Zahntechnik. Im Vordergrund der redaktionellen Aufbe-

bereitung steht die nachvollzieh- und umsetzbare Berichterstattung digitaler Anwendungen in Praxis und Labor. So werden neben Fallbeispielen und Anwenderberichten auch neue Entwicklungen beleuchtet. Zudem runden aktuelle Produktinformationen und Marktübersichten den redaktionellen Inhalt ab. „digital dentistry“ richtet sich gleichermaßen an Zahnärzte und Zahntechniker. Die erfolgreiche Veranstaltung der OEMUS MEDIA AG „Digitale Dentale Technologien“ in Hagen beweist bereits zum 4. Mal eindrucksvoll, welcher immense Informationsbedarf hier besteht. Doch welche Möglichkeiten eröffnen sich Zahnärzten und Zahntechnikern aus den digitalen Technologien und welcher Nutzen lässt sich daraus für die tägliche Arbeit ableiten? „digital dentistry“ versucht diese Kernfragen zu beantworten und gibt wertvolle Tipps. *Die Ausgabe können Sie sich als E-Paper-Version auf [www.zwp-online.info/epaperanschauen](http://www.zwp-online.info/epaperanschauen).*

OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)



## DER BUSINESSCLUB DER ORAL + CARE

[www.oral-care.de/club](http://www.oral-care.de/club)

Kostenlose, unverbindliche  
Mitgliedschaft

Bis zu 20 % Rabatt auf  
Verbrauchsmaterialien

Bis zu 50 % Rabatt  
auf Dentalgeräte

## UNSER NEUER NETZWERKPARTNER

### rdv Dental

Wer hier nichts findet, der  
hat auch nichts gesucht!



Perfektion aus Leidenschaft  
[www.rdv dental.de](http://www.rdv dental.de)

Nutzen Sie die vielen Vorteile der  
kostenlosen Mitgliedschaft und  
melden Sie sich noch heute an!

[www.oral-care.de/mitgliedschaft](http://www.oral-care.de/mitgliedschaft)

Wir können alles.  
Außer bohren.

Experten-Training:

## Fit für Halitosis-Studien



Der Workshop fand im englischen Bristol statt.

Als Spezialist für orale Prävention hat sich die GABA zum Ziel gesetzt, Experten der Zahn- und Mundhygiene europaweit zu unterstützen und miteinander zu vernetzen. Zu diesem Zweck or-

ganisierte sie kürzlich das „GABA Odour Judge Training 2011“.

Vier Tage trainierten zwei renommierte Halitosis-Experten – nämlich Prof. John Greenman, ehemaliger Präsident der ISBOR (International Society for Breath Odor Research) und Dr. Saliha Saad (beide UK) in der University of the West of England in Bristol – eine Gruppe von acht Expertinnen und Experten aus sieben europäischen Ländern. Hauptziele des Workshops waren eine Sensibilisierung der Teilnehmer für das Thema Halitosis (= Mundgeruch) sowie eine Vertiefung des Wissens um diese überaus wichtige Indikation. Eine Präsentation der neuesten Erkenntnisse der Halitosis-Forschung rundete den Workshop inhaltlich ab. Über die reine Wissens-

vermittlung hinaus lag es den Organisatoren am Herzen, den gegenseitigen und länderübergreifenden Austausch der Experten zu fördern.

Das Veranstaltungsprogramm des Workshops umfasste vor allem praktische Übungen zur organoleptischen Messung sowie zur Bewertung von Halitosis sowohl in vitro als auch direkt am Patienten. Dank dieser praktischen Ausrichtung erlebten die Teilnehmer eine interaktive und spannende Veranstaltung, die sich nicht nur auf theoretische Wissensvermittlung beschränkte. „Der Workshop bot uns eine tolle Gelegenheit zum gegenseitigen Austausch“, fassten die Teilnehmer unisono ihre Eindrücke zusammen. Die GABA plant weitere Veranstaltungen in diese Richtung.

**GABA GmbH**  
Tel.: 0 76 21/9 07-0  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)

Hands-on-Workshop:

## Sensibilisierung der Fingerfertigkeit



Prof. Dr. Dr. Anton Sculean, M.Sc. bei der individuellen Betreuung der Kursteilnehmer.

Erstmals wurde in eigenen Seminarräumen der Fabrikationsstätte der stoma®-Instrumente in Liptingen unter Leitung eines internationalen Hochkaräters der Dentalbranche ein erfolgreicher Hands-on-Workshop durchgeführt. Interessierte und versierte Parodontologen aus dem süddeutschen Raum folgten der Einladung der Stoma Dentalsysteme GmbH & Co. KG. Die begrenzte Teilnehmergruppe war begeistert von Prof. Dr. Dr. Anton Sculean,

M.Sc., der fundiert und anschaulich über „Innovative Konzepte zur vorher-sagbaren Deckung singulärer und multipler Rezessionen“ referierte. Vormittags vermittelte Prof. Sculean, Direktor der Klinik für Parodontologie der Universität Bern, eine Übersicht über die verschiedenen, in der plastisch-ästhetischen Parodontaltherapie angewendeten chirurgischen Techniken sowie Therapieoptionen, die das Erzielen von vorhersagbaren Ergebnissen ermögli-

chen. Der großzügig angelegte praktische Teil des Workshops wurde von den Teilnehmer/-innen hoch geschätzt, um nachmittags an Schweinekiefern ihre Fingerfertigkeit zu sensibilisieren. Unter professioneller Anleitung übten sie die Entnahme von Bindegewebe-transplantaten, verschiedene Lappentechniken und die Vorgehensweise beim modifizierten koronal verschobenen Tunnel. Hierzu kamen die jeweils geeigneten Instrumente aus den handlich organisierten Modulen des „Berner Konzepts“ zur Anwendung. Auf besonderes Interesse stießen, neben dem mikrochirurgischen Instrumentarium, die mit Prof. Sculean und Stoma entwickelten Tunnelinstrumente.

Die engagierten Kursteilnehmer/-innen konnten viel theoretisch dargelegtes, im Hands-on-Teil trainiertes und sofort anwendbares Wissen für ihre Praxis mitnehmen. Das durchweg positive Feedback zeigt uns, dass wir mit diesem Angebot an exklusiven, zielgerichteten und praxisnahen Anwenderkursen auf dem richtigen Weg sind. Weitere praktische Kurse werden folgen, das Fachpublikum darf gespannt sein.

**Stoma Dentalsysteme GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0 74 65/92 60 10  
[www.stoma.de](http://www.stoma.de)

Routinebehandlungen mit Ubistesin™:

## Wirkung bei Kindern bestätigt



Die Referenten: Prof. Dr. Dr. Monika Daubländer und Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer.

Anlässlich eines Symposiums am 29. September 2011 wurden im historisch imposanten Löwengebäude der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg rund 50 Kinderzahnärzte willkommen geheißen. Im Mittelpunkt der von 3M ESPE gesponserten Veranstaltung, die im Vorfeld der 18. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) stattfand, stand die Präsentation der Ergebnisse einer nichtinterventionellen Studie. In dieser wurde das Wirkungsprofil von Ubistesin™ 1/400.000, einer 4%igen Articainlösung mit reduziertem Adrenalin Gehalt (3M ESPE), in zahnärztlichen Routineanwendungen bei Kindern und Jugendlichen zwischen vier und 18 Jahren untersucht.

Prof. Dr. Dr. Monika Daubländer (Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie der Johannes Gutenberg-Universität Mainz) machte in ihrem Vortrag „Gut betäubt ist halb behandelt“ darauf aufmerksam, dass Kinder bisher oft unterdosiert anästhesiert wurden. Denn häufig wird von der Erwachsenendosis ausgegangen, diese anteilig für Heranwachsende berechnet und zur Sicherheit noch einmal reduziert. In der vor Kurzem beendeten Multicenter-Studie, deren Laufzeit ein Jahr betrug, wurden insgesamt 999 Patienten unter Lokalanästhesie behandelt und Daten zum Wirkungseintritt, zur Dauer und Intensität der Anästhesie sowie zu Nebenwirkungen erhoben und ausgewertet. Die Dauer des Eingriffs betrug im Mittel 15 Minuten. Die Dosierung erfolgte altersbezogen entsprechend dem Körpergewicht. Ins-

gesamt zeigte sich, dass Ubistesin™ 1/400.000 bei Kindern und Jugendlichen in zahnärztlichen Routinebehandlungen aufgrund der guten Anästhesiewirkung, der angemessenen Wirkdauer, der geringen Komplikationsrate und der hohen pharmakologischen Sicherheit sehr gut eingesetzt werden kann.

Anschließend berichtete Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer (Direktor der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde an der Justus-Liebig-Universität Gießen) in seinem Vortrag mit dem Titel „Erfahrungen und Empfehlungen zur Anwendung eines adrenalin-reduzierten Lokalanästhetikums an einem Universitätsklinikum“ von den Ergebnissen, die innerhalb der Studie in der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde gewonnen wurden. Insgesamt wurden Daten von 43 Patienten mit einem durchschnittlichen Alter von 9,6 Jahren (fünf bis 15 Jahre) dokumentiert. Prof. Krämer betonte die durch die epinephrin-reduzierte Articain-Lösung bewirkte kürzere Weichteilanästhesie. Hierdurch werden u.a. die gerade bei Kindern nach erfolgter Anästhesie regelmäßig auftretenden Bissverletzungen reduziert. Er empfahl den anwesenden Kinderzahnärzten den Einsatz einer epinephrin-reduzierten Articain-Lösung (Ubistesin™ 1/400.000) bei weniger komplexen Eingriffen (max. 30 Minuten). Hauptindikationen sind Füllung der 1. Dentition, Milchzahnkronen, komplikationslose Extraktion der 1. und 2. Dentition sowie Milchzahtrauma.

Die ausführlichen Ergebnisse der Studie werden in Kürze veröffentlicht.



### DER BUSINESSCLUB DER ORAL + CARE

[www.oral-care.de/club](http://www.oral-care.de/club)

- Kostenlose, unverbindliche Mitgliedschaft
- Bis zu 20 % Rabatt auf Verbrauchsmaterialien
- Bis zu 50 % Rabatt auf Dentalgeräte

### UNSER NEUER NETZWERKPARTNER



**BLUE SAFETY™**

Die fortschrittlichste  
und sicherste  
Hygiene-Technologie  
gegen Biofilme &  
Pathogene



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

Nutzen Sie die vielen Vorteile der  
kostenlosen Mitgliedschaft und  
melden Sie sich noch heute an!

[www.oral-care.de/mitgliedschaft](http://www.oral-care.de/mitgliedschaft)

Wir können alles.  
Außer bohren.

# Das Innovationstempo zieht weiter an

| Dr. Markus Heibach

Die Internationale Dental-Schau 2011 hat gezeigt: Das seit der Jahrtausendwende deutlich gesteigerte Innovationstempo erfasst alle Bereiche von Zahnmedizin und Zahntechnik. Dabei braucht man beim Einstieg in eine aktuelle Technologie oftmals das eine oder andere Problemchen, das vor drei bis fünf Jahren noch bestand, gar nicht mehr zu bedenken – weil die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Dentalindustrie es inzwischen schon gelöst haben. So ergeben sich für Labor und Praxis immer wieder neue, manchmal überraschende Chancen für Investitionen.

## Digitale Zahnmedizin

Eine der aktuellen Entwicklungen stellt die Komplettierung der digitalen Herstellungskette von der zahnärztlichen Abformung bis zur fertigen Krone, Brücke oder Suprastruktur dar. Kamen bereits zur IDS vor zwei Jahren die ersten Oralscanner für eine „Abformung ohne Abformmaterial“ auf den Markt, so haben sich die Auswahlmöglichkeiten für Zahnarzt und Zahntechniker nun vervielfacht. Heute bietet eine ganze Reihe von Unternehmen dafür unterschiedliche Geräte und Techniken. Manche basieren auf Videosignalen, andere arbeiten unter Verwendung blauer LEDs oder nach dem konfokalen Prinzip, wieder andere kombinieren Optik und Ultraschall. Bei manchen Modellen kann selbst auf den Einsatz von Kontrastspray oder Puder gänzlich verzichtet werden. Die primär generierten Scandaten lassen sich sogar für die Herstellung von individuellen Implantataufbauten nutzen. Bei bestimmten Verfahren werden nicht einmal mehr Abformpfosten benötigt – ein Plus an Effizienz und Weichgewebsschonung. Stattdessen wird ein Gingivaformer gescannt. Seine Oberfläche weist spezielle Markierungen auf, die alle für das digitale Design des Abutments erforderlichen Informationen wiedergeben. Im Anschluss ist die Chairside- oder



**D**igitale Abläufe und Techniken sind weiter auf dem Vormarsch und machen die Behandlungen damit noch effizienter und qualitativ hochwertiger. So standen im Mittelpunkt der IDS vor allem solche Produkte und Systeme, die Anwendern und Patienten Verbesserungen bei Vorsorge, Diagnostik und Zahnbehandlung bieten. Dazu zählen unter anderem erweiterte Ultraschallsysteme für die schmerzarme professionelle Prophylaxe, digitale Intraoralscanner, verbesserte Methoden für Wurzelkanalbehandlungen oder auch die verbesserte digitale Röntgendiagnostik, die insbesondere im Bereich der Implantologie von Vorteil ist.



Labside-Fertigung von Restaurationen möglich, und in der Art der Kommunikation und der Kooperation in Netzwerken mit der Industrie sind neue Akzente hinzugekommen. Zu den jüngsten Entwicklungen zählen weitgehende Angebote von Zentralfertigern. Immer mehr Gerüstwerkstoffe werden verfügbar – neben Zirkonoxid, Kobalt-Chrom und Titan jetzt verstärkt



Edelmetall. Aktuelle Innovationen ermöglichen dem Labor sogar eine CAD/CAM-Fertigung ohne betriebseigenes Hightech-Equipment. Das Spektrum reicht bis zu speziellen implantatprothetischen Arbeiten einschließlich individueller ein- oder zweiteiliger Abutments. Auch öffnen sich selbst die vor Jahren nach außen hermetisch ver-

darüber hinaus für substanzschonende vollanatomische Versorgungen im Seitenzahnbereich. Auch empfehlen sich neuartige polychromatische Rohlinge für die Press-Technologie zur Herstellung von hoch ästhetischen, monolithischen Front- und Seitenzahnkronen sowie für Veneers. Speziell anterior lassen sich Kronen und Veneers aus



**In der Röntgentechnologie eröffnet die Digitalisierung enorme Möglichkeiten – von der Bildverarbeitung über die Archivierung bis zur Anbindung an Abrechnungssysteme.**

schlossenen CAD/CAM-Systeme, zum Beispiel durch Schnittstellen zu Oral-scannern von Wettbewerbern. Für das zahntechnische Labor wird es damit einfacher, den Wert des vorhandenen Geräteparks durch „Zusammenschaltung“ mit neuen Systemen aufzuwerten. Die Planung kompletter implantologischer Behandlungen wird durch die Kombination von DVT- und CAD/CAM-Technologie beflügelt, die es Zahnärzten ermöglicht, Implantate chirurgisch und prothetisch zu planen. Auch die Gestaltung von Kauflächen wird inzwischen durch Software-Tools wesentlich erleichtert und für die ästhetische Gestaltung eröffnen sich gleich mehrere attraktive zusätzliche Möglichkeiten. So verfügt ein neues Zirkonoxid-Gerüstmaterial über eine besonders hohe Transluzenz. Damit lassen sich jetzt ästhetische Frontzahnrestaurationen mit lebendiger Lichtdynamik sicherer erreichen. Aufgrund aktueller Studienergebnisse eignet sich der Werkstoff

einem in seinem Inneren strukturierten Feldspatkeramikblock computer-gestützt herausfräsen, wobei sich je nach den ästhetischen Erfordernissen unterschiedliche Farbeffekte erzielen lassen.

#### Hightech im zahnärztlichen Alltag

Jenseits von CAD/CAM gibt die Füllungstherapie nach wie vor einen Großteil der Aufgaben in der zahnärztlichen Praxis vor – doch auch hier steckt Hightech drin! Aktuelle Entwicklungen in der Werkstofftechnologie führen unter anderem zu Glasionomeren, die deutlich länger als ihre Vorgänger im Mund des Patienten verbleiben können. Das macht in so manchem Fall, in dem bisher Amalgam verwendet wurde, eine ansprechende „Zwischenversorgung für mehrere Jahre“ möglich. Basis dafür sind mit Zink modifizierte reaktive Glasfüller, die zu einem deutlich früheren Aufbau von mechanischer Festigkeit führen. Bei der Versorgung im

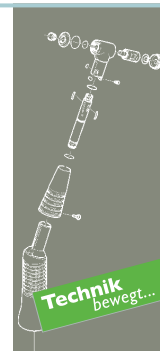


## DER BUSINESSCLUB DER ORAL + CARE

[www.oral-care.de/club](http://www.oral-care.de/club)

- Kostenlose, unverbindliche Mitgliedschaft
- Bis zu 20 % Rabatt auf Verbrauchsmaterialien
- Bis zu 50 % Rabatt auf Dentalgeräte

## UNSER NEUER NETZWERKPARTNER



### Wanzek

Dental-Reparaturen  
Schnelldienst

- ▶ 24-Stunden-Service
- ▶ Neugeräteverkauf
- ▶ Abhol-Service

Telefon: 0 21 61 / 2 41 75 - 0



[info@wanzek-dental.de](mailto:info@wanzek-dental.de)  
[www.wanzek-dental.de](http://www.wanzek-dental.de)

Informationen  
auf Ihrem Handy  
[www.gofor.mobi/ism](http://www.gofor.mobi/ism)

Nutzen Sie die vielen Vorteile der  
kostenlosen Mitgliedschaft und  
melden Sie sich noch heute an!

[www.oral-care.de/mitgliedschaft](http://www.oral-care.de/mitgliedschaft)

Wir können alles.  
Außer bohren.

posterioren Bereich lassen sich jetzt okklusionstragende Restaurationen einfach „injizieren“: Der hochpräzise Restauraionsaufbau erfolgt direkt aus der Spritze. Das neue Material ist in zwei Viskositäten verfügbar und gewährleistet selbst bei direkten Klasse I- und Klasse II-Restaurationen eine anatomisch korrekte Ausgestaltung im okklusalen Nahbereich. Bei einer Zeiterparnis von 30 Prozent lassen sich Kompositfüllungen mit Unterstützung von Schwingungsenergie legen. Die macht den Kunststoff zunächst fließfähiger, und nach Rückkehr zur erhöhten Viskosität kann das Komposit modelliert werden – und das bei geringer Materialschumpfung und einer Aushärtungstiefe von bis zu fünf Millimetern.

Eine weitere Innovation für den „ganz normalen Alltag“: Zur Befestigung von Kronen, Brücken, Inlays (Gold) und Onlays steht jetzt Zement aus der Kapsel zur Verfügung. Gegenüber dem Anmischen von Hand bietet dieses Verfahren eine Reduzierung der Anmischzeit von 90 Sekunden auf zehn Sekunden und garantiert ein optimales Pulver-Flüssigkeits-Verhältnis. Für eine Beschleunigung der Therapie bei einem einzelnen fehlenden Seitenzahn sorgen jetzt konfektionierte Brücken. Durch die substanzschonende Präparation von kleinen Slot-Kavitäten ist das neuerdings in einer halben Stunde chairside zu bewerkstelligen.

### Endodontie

Wird bei stark zerstörten und/oder von Bakterien befallenen Zähnen eine endodontische Behandlung notwendig, so stehen jetzt Systeme mit wenigen Feilen für ein sichereres und schnelleres Vorgehen zur Verfügung. Der Zahnarzt kann sich entscheiden, ob er beispielsweise mit drei maschinengetriebenen Feilen die gesamte Wurzelkanalaufbereitung bewältigen möchte oder mit einer einzigen – was in 90 Prozent aller Fälle möglich ist. Er kann dabei sogar noch zwischen „schnelleren“ und „sanfteren“ Varianten wählen.

Auch die Ozontherapie befindet sich im Aufwind. Eine Weiterentwicklung schickt sich an, durch die höhere Ozonkonzentration von bis zu 32 g/m<sup>3</sup> eine bessere Desinfektionswirkung und überzeugende Erfolge sowohl in der

Kariestherapie wie in der Endodontie zu erzielen. Innerhalb weniger Sekunden sollen dabei 99,9 Prozent der Kariesbakterien inaktiviert und Proteine zerstört werden. Speziell in der Endodontie soll der Ozoneinsatz nach der Aufbereitung in nur einer Minute alle Biofilmkeime im fein verzweigten Wurzelkanalsystem eliminieren können.

Zur Steigerung der Erfolgsquote in der Endodontie und zur Erhaltung der Pulpavitalität bietet sich ein neues, synthetisches, aber fast naturidentisches „Dentin“ auf Trikalziumsilikat-Basis an. Es fungiert, nach der üblichen Wurzelkanalfüllung mit Guttapercha und Sealer, als Versiegelung der Perforation des Pulpabodens. Dabei wirkt es dank seines hohen pH-Werts gegen schädliche Mikroorganismen und eignet sich auch zur Füllung der Kavität vor der definitiven Versorgung.

### Parodontologie/Prophylaxe

Damit es gar nicht erst zu einer stärkeren Zerstörung von Zähnen kommt, stehen weiterentwickelte diagnostische und prophylaktische Möglichkeiten zur Verfügung. Mit bildgebenden Verfahren lassen sich zum Beispiel Initialkariesläsionen und unterminierende Karies bei intakter Kaufläche sicherer erkennen als mit der bloßen visuellen Inspektion – und das wird immer komfortabler. Namentlich haben sich Intraoralkamera und Fluoreszenzkamera endgültig zu einer kompakten Funktionseinheit vereint. Dabei eröffnen effektive Filterfunktionen neue Möglichkeiten in der Karies-, aber auch in der Paro- oder Endo-Diagnostik. Eine minimalinvasive Therapie ist im Anschluss viel häufiger als vor einigen Jahren möglich.

Um parodontale Krankheitsgeschehen zu erfassen, noch bevor sie visuell erkennbar werden, stehen innovative mikrobiologische Verfahren zur Verfügung. Geprüft wird dabei auf ein spezielles Enzym (aMMP-8; aktive Matrixmetalloproteinase-8), das sich mit einem Antikörpertest nachweisen lässt. Ein positives Ergebnis deutet auf Abbauvorgänge am Zahnhalteapparat – und das in einem Stadium, in dem sie in der Regel noch zu stoppen sind.

Zur Entfernung des Biofilms in der professionellen Prophylaxe stehen un-

ter anderem überarbeitete Versionen bekannter Ultraschallgeräte zur Verfügung, die beispielsweise das Prinzip der Schwingungsumlenkung mit der konventionellen Scaler-Technologie kombinieren.

### Weitere Innovationen

Die hier im Einzelnen dargestellten Innovationen stellen naturgemäß einen Ausschnitt aus einem größeren Spektrum dar. Dabei sind es nicht immer nur die „großen Würfe“, die später den Alltag in Labor und Praxis entscheidend zu verbessern helfen.

Ein Beispiel: In der Röntgentechnologie eröffnet die Digitalisierung enorme Möglichkeiten – von der Bildverarbeitung über die Archivierung bis zur Anbindung an Abrechnungssysteme. Aber Software und Datenautobahn sind längst nicht alles, denn die Grundlage für eine perfekte Aufnahme stellt eine ebenso perfekte Haltetechnik dar. Das ist bei Speicherfolien und Sensoren nicht anders als beim analogen Film. Neue Röntgen-Haltesysteme führen sicherer zum Ziel – indem sie etwa den Biss besser fixieren und eine Positionierung des Röntgentubus zur oralen Situation im stets exakt gleichen Winkel ermöglichen.

In der Chirurgie sorgt ein neues Präparat durch eine pH-Wert-Verschiebung und Stimulierung der Kollagensynthese für schonendere und beschleunigte Wundheilung – praktisch wie ein kompletter Knochenwundverband. Aufgrund der bakteriostatischen Wirkung soll sogar auf die Gabe von Antibiotika, Analgetika und Antiseptika oftmals verzichtet werden können.

Die Lasertechnologie bringt indessen immer vielseitigere und flexibler einsetzbare Geräte hervor. Dank der Verwendung von Lithium-Ionen-Akkus lassen sich jetzt auch Diodenlaser ganz bequem von einem Behandlungszimmer ins nächste mitnehmen. Andere Geräte sind multitaskingfähig und verbinden die Vorteile des Lasers mit den Zusatzfunktionen der Hochfrequenz-Technologie. Die Anwendungsmöglichkeiten des Kombisystems erstrecken sich damit auf viele Indikationen – sowohl in der Parodontologie, Endodontie wie in der Implantat- und der Oralchirurgie.

# NSK



# Surgic Pro

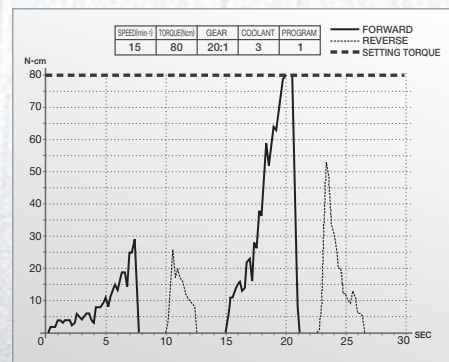
Die erste Wahl für Profis

Leistung, Sicherheit & Präzision. Keine Kompromisse.

Mit dem Surgic Pro stellt NSK schon die fünfte Generation chirurgischer Mikromotor-Systeme vor. Seit Anbeginn der dentalen Implantologie entwickelt NSK seine Chirurgiegeräte konsequent weiter, um den stets steigenden Anforderungen seitens der professionellen Anwender gerecht zu werden.

Surgic Pro – entwickelt und hergestellt ohne jegliche Kompromisse in puncto Zuverlässigkeit, Lebensdauer, Drehmomentgenauigkeit und Kraft. Ein unentbehrlicher Partner und Garant für optimale Ergebnisse.

- Kraftvolles Drehmoment (bis zu 80 Ncm)
- Breites Drehzahlspektrum
- Der kleinste und leichteste Mikromotor für die Chirurgie
- LED-Beleuchtung (32.000 LUX)
- Herausragende Lebensdauer und Zuverlässigkeit
- Mikromotor autoklavierbar und thermodesinfizierbar
- Optional: Datenspeicherung und -output (USB) zur Dokumentation (Surgic Pro+)



Surgic Pro+ Datenoutput:  
Als Bitmap- oder csv-Datei.  
Keine weitere Software erforderlich.

<b>Licht</b>	MODELL: Surgic Pro+ (USB Data) REF: Y1001932	€ 4.555,-*
<b>Licht</b>	MODELL: Surgic Pro optic REF: Y1001933	€ 4.200,-*
<b>Ohne Licht</b>	MODELL: Surgic Pro non-optic REF: Y1001934	€ 3.200,-*

\*Alle Preise zzgl. MwSt.



# Umfassende Beratung zur Finanzierung von Investitionen

| Johanna Löhr

Investitionen im Jahr 2011 müssen gründlich geplant sein und einen wirtschaftlichen Vorteil bringen. Angesichts der europäischen und internationalen Wirtschaftslage und massiven Kurseinbrüchen verschiedener Indizes stellt sich für jeden Anleger die Frage, wo er sein Geld investieren soll. Selbst Staatsanleihen scheinen nicht mehr der sichere Hafen zu sein, da Staatspleiten auch nicht mehr kategorisch auszuschließen sind. Da ist es naheliegend dort zu investieren, wo man die Ertragskraft am besten einschätzen kann, mit den Marktgegebenheiten vertraut und von der Kompetenz und Fähigkeit des Managements und der Mitarbeiter überzeugt ist – also in Ihre Praxis, Ihr Labor!



**A**us betriebswirtschaftlicher Sicht sind regelmäßige und vorausschauende Investitionen in Praxismodernisierungen und neues Equipment für den profitablen Betrieb einer Praxis grundsätzlich sinnvoll. Ebenso wichtig ist aber eine solide und der individuellen Situation Ihrer Praxis angepasste Finanzierung. Vor jeder Investitionsentscheidung sollte deshalb eine umfassende Beratung über unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten genutzt werden. Henry Schein Financial Services bietet umfangreiche Finanzierungs- und Lea-

singangebote und arbeitet ausschließlich mit Finanzinstituten zusammen, die auf den Dentalmarkt spezialisiert sind, um eine optimale Beratung und Betreuung sicherzustellen. Leasing kann eine sinnvolle Alternative zu den üblichen Krediten sein. Neben einem günstigen Zins sollte dabei auch der steuerliche Aspekt betrachtet werden, da sich sonst eine vermeintlich günstige Finanzierungsvariante im Nachhinein als teuer entpuppen könnte. Besprechen Sie die folgenden Anregungen daher unbedingt auch mit Ihrem Steuerberater.

## Bis zu 40 Prozent Steuerersparnis

Durch die Verschärfung der Vorschriften für Investitionen hat die Nachfrage nach attraktiven Leasingmodellen deutlich zugenommen. Dies liegt daran, dass jede gezahlte Rate noch im gleichen Jahr steuerlich geltend gemacht werden kann. Als Einnahme-Überschussrechner können Sie hier sogar noch einen größeren Effekt erzielen, wenn Sie zu Beginn der Laufzeit eine Leasingsonderzahlung von 20 Prozent leisten. Auf diesem Wege können Sie noch in diesem Jahr bis zu 40 Prozent der Investitionssumme steuerlich geltend machen. Ob Ihr Finanzamt sogar noch mehr akzeptiert, kann Ihnen Ihr Steuerberater sagen. Als Bilanzierer steht Ihnen dieser „Turbo“ leider nicht zur Verfügung.

Alternativ können Sie die Investition auch mit einem klassischen Darlehen finanzieren, da dieses ebenfalls Ihre Liquidität schont und Ihnen somit mehr Handlungsspielraum gibt. Beachten müssen Sie dabei allerdings, dass die Rate hier steuerlich nicht relevant ist, da Sie als wirtschaftlicher Eigentümer das Objekt abschreiben. Neben der Abschreibung können Sie noch die Zinsen und von der Bank berechnete Nebenkosten wie bspw. Bearbeitungsgebühren steuerlich geltend machen.



So entspannend und einfach  
war Scaling noch nie



QR-Code mit dem  
Mobiltelefon  
scannen und  
mehr über Tigon+  
erfahren



**NEU**


Mit dem neuen Tigon+ hat W&H einen Piezo Scaler entwickelt, der seinesgleichen sucht: Die **temperierte Flüssigkeit** schont empfindliche Zähne, **drei Modi** garantieren eine absolut sichere Behandlung und mit den **fünf voreingestellten Programmen** arbeiten Sie jetzt noch effizienter.




tigon +

Ultimative Piezo Scaler Technologie

## RECHNUNG INVESTITION IM SEPTEMBER 2011

	Standard-Darlehn	Disagio-Darlehn	Leasing 
<i>Werte in Euro</i>			
Monatliche Rate	566,00	566,00	451,00
Leasing-sonderzahlung	–	–	6.000,00
Anteilige AfA 2011	1.000,00	1.000,00	–
Zinsen	370,00	226,00	–
Disagio	–	1.579,00	–
Steuerlich absetzbar	1.370,00	2.805,00	7.804,00
Steuerersparnis	575,00	1.178,00	3.278,00

## RECHNUNG INVESTITION IM DEZEMBER 2011

	Standard-Darlehn	Disagio-Darlehn	Leasing 
<i>Werte in Euro</i>			
Monatliche Rate	566,00	566,00	451,00
Leasing-sonderzahlung	–	–	6.000,00
Anteilige AfA 2011	250,00	250,00	–
Zinsen	123,00	75,00	–
Disagio	–	1.579,00	–
Steuerlich absetzbar	373,00	1.904,00	6.541,00
Steuerersparnis	157,00	800,00	2.709,00

Grundsätzlich gilt: Je länger die Abschreibungszeit, desto geringer der steuerliche Effekt. Auch in diesem Bereich sind die Einnahme-Überschussrechner den Bilanzierern leicht im Vorteil, da sie ein Disagio steuerlich sofort geltend machen können. Die Obergrenzen richten sich dabei nach der Laufzeit des Darlehens und betragen bei einer fünfjährigen Laufzeit 5 Prozent, bei vier Jahren 4 Prozent usw. Mehr als 5 Prozent werden von den Finanzämtern jedoch nicht akzeptiert.

### Zahlen, die überzeugen

Beispielrechnung für das Jahr 2011

- **Annahme:** Investition im September 2011
- **Laufzeit:** 60 Monate bei einem Zinssatz von 5 Prozent
- **Ihr persönlicher Spitzensteuersatz:** 42 Prozent
- Investition in eine Behandlungseinheit von 30.000 Euro inkl. MwSt. im Monat September 2011

Wie die Beispielrechnung zeigt (siehe Grafik), wird das Darlehen aus steuerlicher Sicht umso unattraktiver, je später investiert wird, da sich mit fortlaufendem Jahr die Zinslast und die anrechenbare Abschreibung Monat für Monat verringern. Lediglich das Disagio und

die Leasingsonderzahlung können unabhängig vom Investitionszeitpunkt in voller Höhe angerechnet werden.

### Unkomplizierter und schneller Ablauf

Bei kurzfristig notwendigen Investitionen, etwa wenn ein tagtäglich genutztes Gerät unvermutet kaputtgeht, muss die Finanzierung schnell stehen, damit ein längerer Ausfall den Praxisablauf

---

Ich bin der festen Überzeugung, dass eine Investition in die eigene Praxis bzw. das eigene Labor der sicherste Weg ist zu investieren, da Risiken und Chancen hier am besten eingeschätzt und vor allem Erträge aus eigener Kraft erwirtschaftet werden können.

---

nicht weiter gefährdet. Die unkomplizierte Bonitätsprüfung und der schnelle Ablauf bei Leasing- und Kreditverträgen mit Henry Schein Financial Services sorgt dafür, dass durch die Finanzierung nicht auch noch wertvolle Zeit verloren geht, sondern der Vertrag umgehend vorliegt. So kann der Zahnarzt oder Laborinhaber schon nach kürzester Zeit mit dem neuen Gerät arbeiten, weitere Verluste durch den Wegfall von Behandlungszeiten werden vermieden.

Die Finanzierungs-Experten bei Henry Schein stehen ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite und geben wertvolle Tipps, wie Investitionen in die eigene Praxis beziehungsweise das eigene Labor optimal vorgenommen werden können.

---

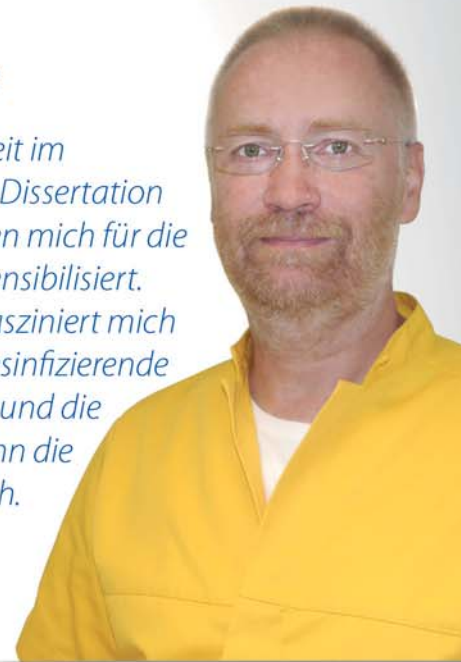
Michael Hage, Finanzierungsexperte von Henry Schein Financial Services, gibt im Interview mit der ZWP Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um Investitionen und Finanzierungen.

*Ist es angesichts wirtschaftlich unsicherer Zeiten überhaupt zu empfehlen, jetzt in teures Equipment zu investieren?*

# Investition

Dr. med. dent.  
**Marius Radtke**

„Meine frühere Tätigkeit im Krankenhaus und die Dissertation in Mikrobiologie haben mich für die Praxishygiene hoch sensibilisiert. An **BLUE SAFETY™** fasziniert mich die Einfachheit, ein desinfizierende Lösung aus Kochsalz, und die Wirtschaftlichkeit, denn die Investition rechnet sich. Besser geht es nicht!“



[www.radtke-zahnarztpraxis.de](http://www.radtke-zahnarztpraxis.de)

BLUE SAFETY Anwender

Unbedingt! Ich bin der festen Überzeugung, dass eine Investition in die eigene Praxis bzw. das eigene Labor der sicherste Weg ist zu investieren, da Risiken und Chancen hier am besten eingeschätzt und vor allem Erträge aus eigener Kraft erwirtschaftet werden können. Deshalb empfehle ich gerade jetzt zum Jahresende das nach wie vor niedrige Zinsniveau zu nutzen, um den eigenen Betrieb für die Zukunft zu rüsten.

*Welchen Vorteil bietet Henry Schein Financial Services seinen Kunden etwa im Vergleich zu anderen Leasing-Gesellschaften oder Banken?*

Als Komplettanbieter sind wir in der Lage, dem Kunden sowohl Darlehens- als auch Leasinglösungen anzubieten, während die meisten Drittanbieter nur das eine oder das andere anbieten. Darüber hinaus bin ich der Ansicht, dass Zahnärzte und Zahntechniker sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und sich nicht mit der zeitraubenden Vorbereitung von Anträgen und dem Vergleich von Zinssätzen beschäftigen sollten. Meistens ist der dadurch entstandene Verdienstaufschlag höher als die mögliche Ersparnis in der Rate. Viel mehr Potenzial bieten die steuerlichen Effekte, die die einzelnen Finanzierungs- und Leasingformen bringen können. Hier können wir den Kunden vorab einige Alternativen darstellen, die er anschließend mit seinem Steuerberater bespricht. Je nach Volumen können sich die Unterschiede schnell auf mehrere Tausend Euro belaufen.

*Kreditprüfungen bei Banken sind nicht nur aufwendig, sondern können auch langwierig sein. Wie sieht der zeitliche Ablauf einer Finanzierung von der Anfrage bis zur Zusage bei Ihnen aus?*

Wir legen besonderen Wert auf schnellstmögliche Bearbeitung. Mit unseren Finanzierungspartnern sind wir online 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr in Verbindung und können eine Bonitätsprüfung meist innerhalb weniger Minuten durchführen, ohne dass der Kunde Dokumente beibringen muss. Wenn uns ein Kunde anruft, so hat er häufig schon am nächsten Tag einen unterschiftsreifen Vertrag auf dem Tisch.



## kontakt.

### Henry Schein Financial Services

Michael Hage

Tel.: 02 11/52 81-3 05

E-Mail: [michael.hage@henryschein.de](mailto:michael.hage@henryschein.de)

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

**Praxisbegehung ohne Legionellen,  
Pseudomonas, Algen und Biofilm.  
Die einzig(artig)e Lösung aus Münster.**

 **id infotage deutschland**  
dental-fachhandel

Besuchen Sie uns:  
**05.11.11 in Berlin**  
**11./12.11.11 in Frankfurt**



► Wir kommen zu Ihnen für eine **kostenfreie** Vor-Ort-Beratung.

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

Fon 0800 - BLUESAFETY  
Fon 0800 - 25837233  
Fax 0800 - 25837234  
Mail [hello@bluesafety.de](mailto:hello@bluesafety.de)

# Wann rechnet sich eine neue Behandlungseinheit?

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Attraktiv sind sie, die neuen Einheiten, die durch viele Verbesserungen hinsichtlich Workflow, Individualität, Ergonomie, Flexibilität und Design komfortableres und effizienteres Arbeiten versprechen. Welche betriebswirtschaftlichen Entscheidungskriterien zu berücksichtigen sind bei der Frage, wann und in welcher Form sich eine Anschaffung lohnt, wird im folgenden Artikel erläutert.

**B**ei vielen Investitionen in den technischen Fortschritt, wie zum Beispiel in ein CEREC-System, einen DVT oder in ein neues Lasergerät, war es schon immer die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit, die den Ausschlag für die Kaufentscheidung gab. Oder anders formuliert: Können durch diese Investition so viele zusätzliche Einnahmen erzielt werden, dass sie die entstandenen Kosten übersteigen? Bei einer Behandlungseinheit sah dies bislang anders aus, und nur in den allerwenigsten Fällen ließen sich die Auswirkungen einer neuen Einheit auf das Honorarvolumen einer Praxis in konkrete Zahlen fassen. Da sich die Innovationskraft moderner Einheiten heutzutage aber nicht mehr nur in Arbeits- und Patientenkomfort, sondern vor allem in der Effizienz zeigt, könnte sich hier eine Veränderung bezüglich der wirtschaftlichen Betrachtung abzeichnen.

## Hoher Anspruch an Wirtschaftlichkeit

Der hohe Automatisierungsgrad, durch den sich die neuen Einheiten auszeichnen, führt dazu, dass viele vormals manuell und damit zeitaufwendig auszuführende Arbeitsschritte automatisch angesteuert und schneller durchgeführt werden können. Das Umschalten zwischen verschiedenen Geräten und Behandlungsfunktionen sowie die Unterstützung effizienter Behand-



Abb. 1: Angesichts des rasanten technischen Fortschritts stellt sich die Frage, ob Zahnärzte es sich leisten können, nicht in neue Einheiten zu investieren.

abläufe sollen einfach sein. Und ein geringerer Aufwand für Hygiene, Wartung und Vorbereitung der Behandlung führt zu kürzeren Rüstzeiten. Viele Behandlungen können somit schneller bei gleichbleibendem Honorar erbracht werden. Die gewonnene Zeit kann der Zahnarzt für zusätzliche Behandlungen nutzen.

Abgesehen von dieser Entwicklung stehen die Anschaffungskosten einer Einheit im Mittelpunkt der Investitionsüberlegungen, und es stellt sich hier vor allem die Frage: „Um wie viel Euro verändert eine neue Behandlungsein-

heit die Kosten pro Behandlungsstunde einer Praxis?“

## Geringere Kosten durch zusätzliche Einheit

Wie hoch ist die Auslastung der bereits vorhandenen Behandlungseinheiten? Diese Frage muss sich eine Praxis stellen, die in eine zusätzliche Einheit investieren, also eine Erweiterungsinvestition tätigen will. Zeigen die Statistiken nämlich keine Vollausslastung der vorhandenen Behandlungseinheiten in der Vergangenheit, so ist die Notwendigkeit einer solchen Investi-



## für Ihre Turbinen, Hand- & Winkel- stücke!



schnell

gut

günstig

### Servicefixpreise\*:

Behandlungskopf	<del>25,- €</del>	12,50 €
Multiflex Kupplung	<del>30,- €</del>	15,- €
Turbine	<del>30,- €</del>	15,- €
Unterteil	<del>30,- €</del>	15,- €
Handstück	<del>50,- €</del>	25,- €
Zahnsteinentfernungsgerät	<del>50,- €</del>	25,- €
Schnellläufer	<del>50,- €</del>	25,- €
e-Motoren	<del>60,- €</del>	30,- €
Luftmotoren	<del>75,- €</del>	37,50 €
PROPHYflex	<del>60,- €</del>	30,- €

\* Zzgl. Ersatzteile und MwSt. Irrtümer vorbehalten.

\*\* Aktion gültig bis 31.12.2011.

## Jetzt 50% der Service- fixpreise sparen!\*\*



### Und so gehts:

- Reparaturauftrag ausfüllen und abtrennen
- Defekte Instrumente sterilisieren und in beigefügte Schaumstoffeinlage einpacken
- Instrumente und Reparaturauftrag in B.A. Versandtasche packen
- Versandtasche kostenfrei zu B.A. verschicken

tion kritisch zu hinterfragen. Mögliche Gründe für Erweiterungsinvestitionen sind beispielsweise der Eintritt eines weiteren Behandlers oder die Erweiterung des Prophylaxebereichs. Eröffnet eine zusätzliche Einheit die Möglichkeit, mit mehr behandelnden Zahnärzten als bisher zu arbeiten, so liegt der wirtschaftliche Vorteil darin, dass die Fixkosten der Praxis auf mehr Behandlungsstunden verteilt werden. Erfahrungsgemäß sinken auf diese Weise die Kosten pro Behandlungsstunde, da sich bei einem zusätzlichen Behandler ja weder Miete, EDV-Kosten noch die Kosten für das Röntgengerät oder für die Rezeptionskraft erhöhen. Selbst wenn eine zusätzliche Stuhlassistenz eingestellt und in eine weitere Behandlungseinheit investiert würde, hätte dies eine Absenkung der Kosten pro Behandlungsstunde zur Folge.

Das nachfolgende Beispiel verdeutlicht den sogenannten Degressions-effekt: Die jährlichen Praxiskosten (ohne Fremdlabor- und Materialkosten) einer Einzelpraxis betragen in der Vergangenheit 170 Tsd. Euro. Die Praxis expandiert und beschäftigt deshalb einen weiteren angestellten Zahnarzt (Personalkosten 60 Tsd. Euro p.a.). Darüber hinaus stellt sie eine weitere Stuhlassistenz (30 Tsd. Euro Personalkosten pro Jahr) ein und investiert in eine zusätzliche Behandlungseinheit (7,8 Tsd. Euro Leasing pro Jahr). In diesem Fall verringern sich die Behand-



Abb. 2: Bei modernen Behandlungseinheiten können Behandlungen schneller bei gleichbleibendem Honorar erbracht werden.

lungskosten (ohne Labor, Material und Factoring) pro Behandlungsstunde um rund ein Drittel (s. Tabelle unten). Solche Kostensenkungseffekte durch eine Erweiterungsinvestition verbessern aber nur die Rentabilität der Praxis, wenn genügend zusätzliches Behandlungspotenzial in der Praxis vorhanden oder genügend neue Patienten akquiriert werden können. Aus diesem Grund ist es sinnvoll zu berechnen, welche Praxiseinnahmen zusätzlich notwendig sind, damit der Gewinn nach der Investition zumindest auf dem Niveau bleibt, auf dem er sich vorher bewegt hat.

**Alt durch neu ersetzen**

Wer seine alte Einheit durch eine neue ersetzt, erhöht in der Regel seine monatlichen Kosten und bindet Geld. Nur in Ausnahmefällen übersteigt der Reparaturaufwand für die alte Einheit die Mehrbelastungen, welche durch die neue entstehen. Rein rechnerisch stellt sich das beispielhaft für eine neue Einheit mit einem Listenpreis von 34.000 Euro wie folgt dar: Eine Einheit wird für 650 Euro pro Monat geleast. Die jährliche Belastung liegt bei 7.800 Euro. Eine Mehrbelastung von 5.300 Euro er-

gibt sich, wenn man den jährlichen Reparaturaufwand für das alte Gerät in Höhe von 2.500 Euro abzieht. Die Behandlungsstunde kostet nun 3,60 Euro mehr als vor der Investition (Berechnung 5.300 Euro: 1.474 Behandlungsstunden pro Jahr, Durchschnitt lt. KZBV Jahrbuch). Nun steht der Zahnarzt vor der unternehmerischen Frage, wie er diese Kostensteigerung kompensieren kann. Rechnet der Zahnarzt mit höheren Honoraren als Folge der mit der modernen Einheit einhergehenden Arbeitserleichterungen? Wird die Zeiteinsparung durch die neue Einheit so groß sein, dass durch zusätzliche Behandlungen mehr Honorare erwirtschaftet werden? Und sind hierfür genügend Patienten da? Weitere Eigenschaften einer Behandlungseinheit, wie Patientenkomfort oder Design, lassen sich schwer in Zahlen fassen. In einer gut laufenden Praxis runden sie aber das Bild der gesamten Praxis in positiver Weise ab.

**Fazit**

Der Kostensprung zur Anschaffung einer neuen Einheit (Ersatzinvestition) verkleinert sich in dem Maße, in dem Ausfallzeiten und Reparaturkosten für die alte Einheit zunehmen. Hinzu kommen die Arbeitserleichterungen durch die neue Einheit. Benötigt wird entsprechendes Patientenpotenzial, um die durch die Einheit gewonnenen Freiräume zu nutzen. Bei der Erweiterungsinvestition ist die wirtschaftliche Beurteilung etwas komplexer. Grundsätzlich gelten aber ähnliche Bewertungskriterien, die helfen, Chancen und Risiken der Investition realistisch einzuschätzen. Angesichts des rasanten technischen Fortschritts, der sich in einigen modernen Einheiten manifestiert, stellt sich vielen Praxen mit älteren Einheiten jedoch fast nicht mehr die Frage, ob sie sich die neue Einheit leisten können, sondern ob sie es sich leisten können, noch nicht zu investieren.

DEGRESSIONSEFFEKT DURCH ERWEITERUNGSINVESTITION	vor Erweiterungsinvestition		nach Erweiterungsinvestition in zusätzliche Einheit	
Praxiskosten (ohne Laborkosten, Material und Factoring) wie zusätzlicher angestellter Zahnarzt, Dentalhygienikerin	170 Tsd. Euro		265 Tsd. Euro	
Kalkulatorisches Zahnarztgehalt für Praxisinhaber	120 Tsd. Euro		120 Tsd. Euro	
Summe	290 Tsd. Euro		385 Tsd. Euro	
Anzahl Behandlungsstunden	1.470 Std.		2.940 Std.	
<b>Kosten pro Behandlungsstunde</b> (ohne Labor, Material und Factoring)	<b>197 Euro</b>		<b>131 Euro</b>	

## tipp.

### Investieren?

Ab sofort bietet das Unternehmen Prof. Dr. Bischoff & Partner interessierten Zahnärzten die kostenlose Erstellung eines individuellen Gutachtens zur Investition in eine Behandlungseinheit an. Die Aktion läuft bis einschließlich 16. Dezember 2011.

Kontakt: Tel.: 02 21/91 28 40-66 oder  
E-Mail: [petra.max@bischoffundpartner.de](mailto:petra.max@bischoffundpartner.de)

## info.

### Steuern sparen: Berechnungsbeispiel mit 34 Tausend Euro Kaufpreis

Der Kauf einer Behandlungseinheit führt zu monatlichen Abschreibungen von rund ein Prozent der Neuanschaffungskosten pro Monat (im Beispielfall 354 Euro/Monat). Lag der Gewinn der Praxis im Jahr 2010 unter 200 Tausend Euro, so kann in der Steuererklärung 2010 ein Investitionsabzugsbetrag (§ 7g EStG) in Höhe von 40 Prozent der Anschaffungskosten steuermindernd geltend gemacht werden (im Beispiel 13.600 Euro). Liegt der Gewinn in diesem Jahr nicht höher als 100 Tausend Euro, so besteht die Möglichkeit, neben der linearen Abschreibung im Jahr 2011 zusätzlich eine Sonderabschreibung in Höhe von 20 Prozent des Anschaffungswertes (im Beispiel 6.800 Euro) gewinnmindernd in Anspruch zu nehmen. Soweit die gekaufte Behandlungseinheit finanziert wird, sind Finanzierungskosten steuerlich zu berücksichtigen: Zinsen und im Jahr der Finanzierung zusätzlich noch das Disagio bis zu fünf Prozent des Finanzierungsvolumens (im Beispiel 1.700 Euro). Beim Leasing kauft der Zahnarzt die Behandlungseinheit nicht. Er mietet sie. Die Leasingraten (im Beispiel 650 Euro/Monat) gelten in vollem Umfang als steuermindernde Praxisausgaben.

Für gut verdienende Zahnärzte, die durch ihre Investition in eine Behandlungseinheit kurzfristig stark steuermindernde Effekte erzielen wollen, kommt das degressive Leasing in Betracht. Hier können in den ersten zwölf Monaten bis zu 40 Prozent der Anschaffungskosten (im Beispiel 13.600 Euro) geltend gemacht werden. Andererseits mindert das degressive Leasing nicht nur die Steuer des Auftraggebers, sondern führt auch zu einem früheren Geldabfluss.



## kontakt.

**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff**  
Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln  
Tel.: 0800/9 12 84 00

# airNGO

## Der erste Airpolisher mit Doppelfunktion

**DER INNOVATIONS  
PREIS 2011**  
Die Zahnarzt Woche **DZM** pluradent



### GO Supra

- Ermöglicht jede Form der supra-gingivalen Prophylaxebehandlung
- Mit 90° oder 120° Supra-Düse



### GO Perio (optional)

- Revolutioniert die Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis
- Die Perio-Düse gleitet sanft ohne Krafteinwirkung in die parodontale Tasche



**Kostenfreier Test  
und Kursangebote**

unter 0800 / 728 35 32 oder  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)



ACTEON Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann  
Tel.: +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax: +49 (0) 21 04 / 95 65 11  
[info@de.acteongroup.com](mailto:info@de.acteongroup.com) • [www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)  
Hotline: 0800 / 728 35 32

SATELEC  
**ACTEON**

# „Spitzen“-Technologie mit System

| Dr. med. dent. Ludwig Hermeler

Im Praxisalltag haben luftgetriebene Schallhandstücke ihren unersetzbaren Platz gefunden. Mit der SonicLine (Komet) wurde sukzessive eine „Spitzen“-Technologie im wortwörtlichen Sinn eingeführt: Rund um den Aircaler SF1LM ist ein umfassendes Sortiment mit über 40 Schallspitzen entstanden. Anhand anschaulicher Beispiele aus diversen Bereichen der Zahnmedizin beschreibt der Autor, wie per Schall der Workflow in der Praxis vereinfacht und optimiert werden kann.

Im Mittelpunkt der SonicLine steht das luftbetriebene Schallhandstück SF1LM. Es passt auf alle Multiflex-Kupplungen, die in der Regel an dentalen Behandlungseinheiten vorhanden sind (Abb. 1). Ist kein entsprechender Anschluss vorhanden, bietet Komet eine Kupplung für 4-Loch-LUX-Anschlüsse an, die einfach auf den Turbinenschlauch gesteckt werden kann. Das SF1LM zeichnet sich durch elliptische Schwingungen bei einer Frequenz von 6 kHz aus und ist zu 360°

aktiv. Das Arbeitsfeld wird mit zwei gebündelten Lichtaugen optimal ausgeleuchtet. Im Unterschied zu einigen anderen Aircalern wird die Leistung stufenlos in drei Stufen (die dritte ist die höchste Stufe) geregelt, wobei ein Sicherheitsanschlag bei Stufe zwei besteht. Wie sehr man die SonicLine im Praxisalltag zu schätzen lernt, basiert auf drei entscheidenden Systemeigenschaften:

- die stufenlose, indikationsangepasste Leistung des Schallhandstücks

- das umfassende Schallspitzensortiment für sämtliche Anwendungsgebiete
- die einfache Verfügbarkeit durch Aufstecken auf die Turbinenkupplung; teure Zusatzgeräte mit separaten Fußanlassern und aufwendigen Auf- und Abbau entfallen.

Die SonicLine-Schallspitzen bilden in der Prophylaxe, Parodontologie, Implantatprophylaxe, Kronenstumpfpräparation, Füllungsbearbeitung, approximalen Kavitätenpräparation, Füllungsbearbeitung, Kieferorthopädie, Veneertechnik, Fissurenbearbeitung, Endodontologie, oralen Chirurgie und Prä-Implantologie die Grundlage für eine minimalinvasive Behandlung. Zur Verdeutlichung sind in diesem Beitrag nur einige Schallspitzen aus dem stetig wachsenden Angebot aufgeführt. Bedeutsam ist bei allen der Hygieneaspekt: Nur Komet bietet einen Spüladapter für Schallspitzen an, der als Teil eines validierten Verfahrens die verlässliche Aufbereitung im Miele RDG ermöglicht.

## Prophylaxe und Parodontologie

In den Paradedisziplinen luftangetriebener Schallspitzen hat sich das maschinelle Arbeiten seit Jahrzehnten bewährt. Der Einsatz von Schallspitzen ist wesentlich ermüdungsfreier und spart Zeit im Vergleich zu Handinstrumenten. Die Wahl der entsprechenden Leis-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 1: Das luftbetriebene Schallhandstück SF1LM. – Abb. 2: Der Prophylaxe Scaler SF1 ermöglicht einen universellen Einsatz auch zum Entfernen von großflächigem Zahnstein. – Abb. 3: Durch die Gestaltung der grazilen Paro-Spitze SF4 ist die minimalinvasive Anwendung in der PA-Therapie möglich. – Abb. 4: Der Polymer-Pin ist die ideale Ergänzung für das Prophylaxekonzept eines Implantatpatienten.

# Dental Air Technic GmbH

Wir gehören nicht zu den Größten, aber zu den Besten.

Ihr Partner für Behandlungsgeräte, Kamerasysteme, Röntgensysteme und mehr ... spezialisiert auf luftgesteuerte Behandlungseinheiten.



16.000 €

## Intraorales Digital-Video-Kamera-System

- Scharfe, klare Bilder bis 22-fach vergrößert
- Live-streaming-Video-Aufnahme oder Snapshot
- Motorisiertes Linsen-System, Zoom und Fokus
- Benutzerfreundliche Hochleistungs-LED-Leuchte mit 3-Stufen-Dimmer-Kontrolle



ab 3.499 €

## Midmark B Klasse Autoklav

mit integriertem Drucker und USB-Anschluss

Die unbeschreiblich bequeme **Midmark Elevance** Patientenliege mit Massage- und Heizungsfunktion



Aktionspreis  
9.800 €

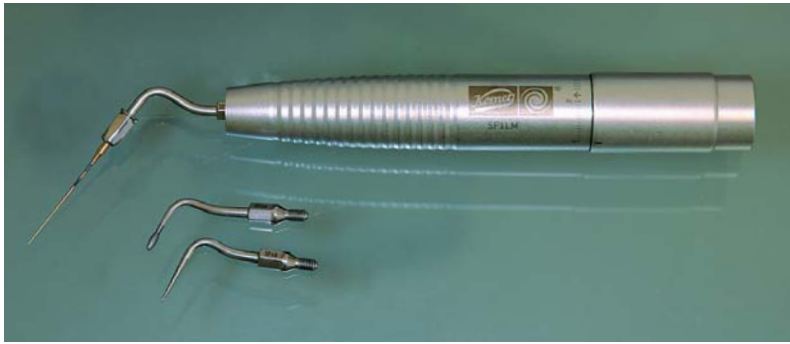


Abb. 5: Auch eine erfolgreiche endodontische Behandlung ist mit SonicLine möglich.

tungsstufe am Aircaler SF1LM ermöglicht eine für den Patienten schonende supra- und subgingivale Zahnstein- und Belagentfernung. Der Prophylaxe Scaler SF1 (Abb. 2) ermöglicht einen universellen Einsatz auch zum Entfernen von großflächigem Zahnstein. Durch die Gestaltung der Paro-Spitze SF4 (Abb. 3) – grazil wie eine PA-Sonde – ist die minimalinvasive Anwendung in der PA-Therapie unter Schonung des kollagenen Weichgewebes und der Wurzeloberfläche bis zu 9 mm Tiefe möglich. Ein verbessertes Bakterienmanagement trägt zum Behandlungserfolg bei. Der Polymer-Pin (Set 4611 enthält 10 Pins und 1 Halter) ist die ideale Ergänzung für das Prophylaxe-Konzept für den Implantatpatienten (Abb. 4). Die für den Einmalgebrauch bestimmten Polymer-Pins entfernen abrasionsfrei subgingival Konkremete und Beläge an Implantathälsen und hinterlassen eine glatte Oberfläche. Dies verhindert effektiv die Neubildung von Plaque.

### Endodontie

Eine übersichtliche Darstellung des Pulpenkavums mit orthograde Präparation und Aufbereitung des zervikalen Wurzelkanaldrittels sowie die Aktivierung der Spülflüssigkeiten gehören zu den Schlüsselfaktoren einer erfolgreichen endodontischen Behandlung (Abb. 5). Die Schallspitze SF66 wird in der initialen Bearbeitung der Zugangskavität zur Beseitigung von Überhängen eingesetzt (Abb. 6). Die SonicLine-Spitze SF68 dient zum Auffinden von feinen und verkalkten Kanälen und kann alternativ zu Gates-Glidden-Bohrern verwendet werden (Abb. 7). Durch die Wahl der Leistungsstufe beim SF1LM kann zwischen Feinbearbeitung und höherem Materialabtrag gewählt werden. Die Spülspitze SF65 ist aus hochflexiblen Nickel-Titan mit Titan-Nitrid-Oberflächenbeschichtung hergestellt (Abb. 8). Ein kleiner Instrumentendurchmesser ist ohne Instrumentenwechsel für die Spülung auch enger

Kanäle geeignet. Fehlende Verzahnung und eine nichtschneidende Instrumentenspitze vermeiden unnötigen Materialabtrag und ungewolltes Einschrauben in den Kanal. Durch die schallaktive Mikroströmung werden Bakterien, Pulpagewebsreste und Smearlayer zuverlässig beseitigt und die Wirksamkeit der antibakteriellen Spülflüssigkeit erhöht. Die SonicLine Spitzen einfach auf den Aircaler aufschrauben, den Aircaler auf die Turbinenkupplung aufsetzen – fertig! Der endodontische Workflow wird durch den Wegfall des Aufbaus von Zusatzgeräten vereinfacht.

### Chirurgie und Implantologie

Unter dem Begriff Sonosurgery entwickelte Dr. Ivo Agabiti aus Pesaro/Italien mit Komet eine ganz besondere Philosophie für eine schonende, minimalinvasive Knochenbearbeitung. Die Schallspitzen SFS 100, SFS 101 und SFS 102 mit einer Schnittstärke von nur 0,25 mm erlauben chirurgische und implantologische Behandlungen bei maximaler Schonung von Weichgewebe und Knochen. Kieferkammspreizung (Splitting/Spreading, Abb. 9 und 10), Knochenschnitte, Lösen eines Zahnes aus dem Alveolarfach bei der Extraktion und auch das sanfte Lösen und Elevieren der Schneider'schen Membran im Rahmen einer externen Sinuslift-OP werden schallgestützt durchgeführt. Durch die oszillierende Bewegung ist die Behandlung besonders schonend und minimiert Nerv- und Weichgewebsverletzungen im Vergleich zu rotierenden Instrumenten. Dem Operateur kommt besonders das stressfreie und allzeit kontrollierte Arbeiten zugute. Mit diesen Schallinstrumenten kann ohne aufwendige Knochenblock-Augmentation auch der Kieferkamm minimalinvasiv verbreitert werden – mit dem Angle Modulation System nach Dr. Ernst Fuchs – durch axiale Verschiebung der zuvor ausrei-



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 6: Die Schallspitze SF66 wird in der initialen Bearbeitung der Zugangskavität zur Beseitigung von Überhängen eingesetzt. – Abb. 7: Die SonicLine-Spitze SF68 dient zum Auffinden von feinen und verkalkten Kanälen und kann alternativ zu Gates-Glidden-Bohrern verwendet werden. – Abb. 8: Die Spülspitze SF65 ist aus hochflexiblen Nickel-Titan mit Titan-Nitrid-Oberflächenbeschichtung hergestellt.

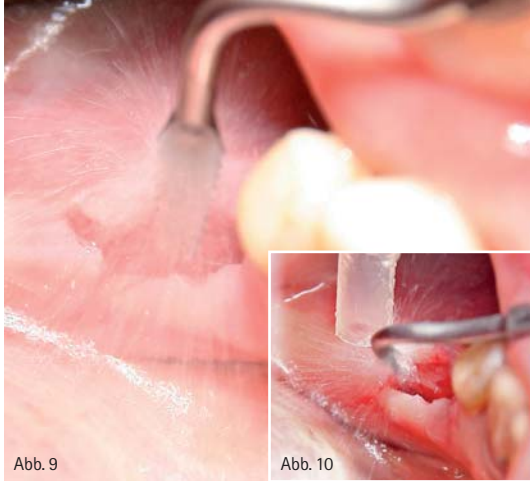


Abb. 9

Abb. 10



Abb. 11

Abb. 9 und 10: Die Schallspitzen erlauben chirurgische und implantologische Behandlungen bei maximaler Schonung von Weichgewebe und Knochen. – Abb. 11: Durch einen Kühladapter wird extern steriles Kühlmedium zugeführt.

chend von innen mobilisierten kortikalen Lamelle nach lateral. Durch einen Kühladapter wird extern steriles Kühlmedium zugeführt (Abb. 11). Auch hier wird der Aufwand eines separaten Zusatzgerätes mit begrenztem Einsatzspektrum vermieden.

### Fazit

In den eingangs genannten Bereichen bietet Komet bereits überzeugende Schall-Lösungen. Wir können gespannt sein, welche Ergänzungen noch folgen werden. Das Schallhandstück SF1LM sorgt mit seiner durchdachten Leistungsregulierung für einen schonenden, indikationsgerechten und effektiven Einsatz der Schallspitzen. Anstelle mehrerer aufwendiger Zusatzgeräte wird das Schallhandstück einfach auf die Turbinenkupplung aufgesetzt. Es sei abschließend vor dem Kauf von Spitzen unbekannter Billigerhersteller gewarnt, die rein äußerlich die Form nachahmen, ohne die hohe Fertigungs- und Materialqualität nachweisen zu können. Im Fall von Frakturen im Mund oder anderen Problemen sind dann keine Garantieansprüche gegenüber den Originalherstellern der Schallhandstücke möglich. Deshalb sollte jeder, der sich für Schall entscheidet, von Anfang an auf Qualität setzen.



## kontakt.

**Dr. med. dent. Ludwig Hermeler**  
 Rheiner Str. 30, 48432 Rheine  
 Tel.: 0 59 75/31 98  
 Fax: 0 59 75/30 05 60

ANZEIGE



Auf dem Bildschirm können alle Arbeitsschritte kontrolliert und die Aufnahmen sofort angezeigt werden.



Die Speicherfolie kann eingelegt werden



Scanvorgang wird gestartet



Das Bild wird nach wenigen Sekunden angezeigt

# pspix

## ONE, you shoot - TWO, you scan

### Komplettes digitales Bildgebungssystem für die intraorale Anwendung

- Die ERLM-Speicherfolien sind extrem dünn und flexibel - für eine einfache und präzise Positionierung mit höchstem Patientenkomfort (erhältlich in 4 Größen)
- In nur 4,3 bis 7,5 Sekunden sind die Aufnahmen eingelesen
- Mit jedem Röntgengerät zur intraoralen Anwendung kompatibel (AC oder DC)
- Vielseitig vernetzbar und TWAIN kompatibel

#### Sopix 2 - Digitales Intraoral-Röntgen

Die außergewöhnliche Bildqualität (hochauflösende Bilder und sehr gute Kontraste) erleichtern die Diagnose!



NEU  
jetzt auch  
**MAC**  
KOMPATIBEL

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

ACTEON Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann  
 Tel.: +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax: +49 (0) 21 04 / 95 65 11  
 info@de.acteongroup.com • www.de.acteongroup.com  
 Hotline: 0800 / 728 35 32





# Testen auch Sie unsere Höhlenforscher.

Der Zekrya Fräser wurde speziell für die Aufbereitung der Pulpenhöhle entwickelt.

Wenn auch Sie Ihren Tätigkeitsschwerpunkt in der Endodontie haben, probieren Sie ihn doch einfach mal aus.



Stück €  
**9<sup>99</sup>**  
zzgl. MwSt.

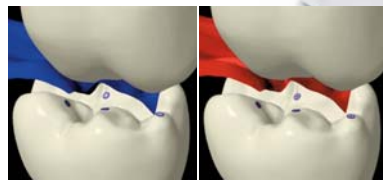
**Zekrya Fräser**  
C.151.\_FGXL  
C.151.\_FGXXL  
ISO 199 336

Die ersten 100 Anrufer erhalten ein Testmuster kostenlos unter

**0800/2002332**

Änderungen vorbehalten. [www.frank-dental.com](http://www.frank-dental.com)

## Okklusionsprüfung: Zwei-Phasen- Methode



Die Kombination von Bausch PROGRESS 100® 100 µ und Bausch Arti-Fol® metallic Okklusionsprüffolie 12 µ bietet speziell auf schwierig zu prüfenden Okklusalfächen wie Gold oder Keramik deutlich sichtbare Vorteile. Die erste Prüfung erfolgt mit PROGRESS 100® Artikulationspapier in Blau. Kontakte werden sofort sichtbar. Im zweiten Schritt nimmt man anschließend die 12 µ dünne Arti-Fol® metallic Okklusionsprüffolie, vorzugsweise in Rot, da diese Farbe eine hohe Deckkraft und einen guten Kontrast zu Blau bietet. Die Farbübertragung



der Folie wird mithilfe der Transclusase® Haftvermittler-Schicht des blauen Papiers erheblich verbessert. Kontaktpunkte können aufgrund mangelhafter Abzeichnung nicht übersehen werden.

**Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG**  
Tel.: 02 21/7 09 36-0  
[www.bauschdental.de](http://www.bauschdental.de)

## Lichthärtende Composites: Hohe Qualität, günstiger Preis



Mit Plurafill erweitert sich ab sofort das Plu-Line Eigenmarkenportfolio der Firma Pluradent mit einem hochwertigen, lichthärtenden Nano- und Hybrid-Composite. Plurafill stößt sowohl in 4-g-Spritzen als auch in 20 x 0,25-g-Kapseln in den Markt vor und ist, nach der VITA-Farbskala geordnet, in sechs gängigen Farben erhältlich. Durch seine Mischung aus Nano- und Hybridtechnologie genügt das Produkt hohen ästhetischen Ansprüchen und ist durch seine fluoreszierenden Ei-

genschaften sowohl für Restaurationen im Front- als auch im Seitenzahnbereich indiziert. Das Material gewährleistet eine anwenderfreundliche und einfache Verarbeitungsweise, zudem ist es standfest und polierbar. Der Füllstoffgehalt garantiert eine langlebige Restauration bei geringer Abrasion und trägt somit zu einer Qualitätssteigerung in der Praxis bei. In 2 x 2-g-Spritzen verpackt steht das passende Flow-Material zur Verfügung. Plurafill flow ist ein lichthärtendes, fließfähiges Nano- und Hybrid-Composite und wurde speziell für die Füllungstherapie von Frontzähnen, Mikropräparationen, kleinen Füllungen im Seitenzahnbereich sowie Minikavitäten jeglicher Art entwickelt. Es kann neben der Verblockung gelockerter Zähne auch im Bereich der erweiterten Fissurenversiegelung sowie bei der Verblendung verfarbter Frontzähne eingesetzt werden. Ebenso ist Plurafill flow für die adhäsive Befestigung und Reparatur von Keramik- und Compositorestorationen geeignet. Auf die Befestigung des hochwertigen Composites abgestimmt, stehen mit Plurabond F-TE oder Plurabond ONE-SE zwei weitere Bonding-Systeme zur Auswahl.

**Pluradent AG & Co KG**  
Tel.: 0 69/8 29 83-0  
[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)



Sedaflo™ in medical white:

## Lachgas-Sedierung auf höchstem Niveau

In Abstimmung mit den vielen Zahnärzten, die die Lachgas-Sedierung bereits erfolgreich anwenden, hat BIEWER medical Medizinprodukte den Gerätesystemwagen Sedaflo™ weiterentwickelt und optimiert. Der Wagen ist durch die Anpassung des Korpus und weiteren Details, wie rückseitige Türflügel und seitliche Griffe, noch kompakter und gewinnt dadurch an zusätzlicher Funktionalität. In der neuen „medical white“ Optik ermöglicht der modifizierte Sedaflo™ nun alle Vorteile der mobilen Lachgas-Sedierung auf einem noch höheren Level: Wirtschaftlichkeit, Mobilität, Qualität, Ästhetik und Funktionalität. Eine weitere Neuerung können wir mit der Option des analogen Einbauflowmeters von Accutron in unserem Sedaflo™ präsentieren.



Der All-in-One Gerätesystemwagen Sedaflo™ ist für die Accutron Flowmeter, ob digital oder analog, perfekt geeignet. Die einfache und sichere Bedienbarkeit der Flowmeter von Accutron in Verbindung mit höchster Produktqualität sowie die neue „medical white“ Optik des Gerätesystemwagens werden den höchsten Ansprüchen in puncto Funktionalität und Ästhetik gerecht. Sämtliche Bauteile des Gerätesystemwagens Sedaflo™ entspringen deutscher Qualitätsproduktion und garantieren durch eine erstklassige Verarbeitung ein Höchstmaß an Sicherheit.  
**BIEWER medical Medizinprodukte**  
**Tel.: 02 61/98 82 90-60**  
**www.biewer-medical.com**

Upgrade-Kit:

## Kürzere Behandlungszeiten

Piezon V-CLASS wurde auf der IDS 2011 erfolgreich als Standardausrüstung für die EMS Goldstandardprodukte eingeführt. Die einzigartige Technologie ist ab Jahresende zur Aufrüstung der meisten EMS-Geräte auf dem Markt verfügbar, wie zum Beispiel Air-Flow Master Piezon, Piezon Master 700, miniPiezon, miniMaster, Air-Flow S2 und verschiedene Piezon-Einbaukits. EMS bietet Zahnmediziner hiermit die Möglichkeit, ihre Piezon Standardeinheiten in „First Class“-Geräte, mit mehr Effizienz, verbesserter Ergonomie und schnelleren Behandlungszeiten, umzuwandeln. Jedes Original Piezon V-Upgrade-System kommt mit drei EMS Swiss V-Instruments™ (V-A, V-P und V-PS) und dem entsprechenden Original Piezon V-Handstück (LED). Als Vorteil für alle Zahnärzte sind die verbesserten Funktionen von V-CLASS ohne jede Preiserhöhung im Vergleich zur EMS-

Standardausrüstung erhältlich. Das besondere Design von V-CLASS bietet eine bessere Ergonomie und höhere Effizienz. Die Verbindung zum Handstück ist konisch konstruiert. Somit sitzt das Instrument schon nach einer halben Umdrehung fest. Durch eine geringe Investition können Zahnärzte jetzt zur Spitzenleistung aufrüsten. Reduzierte Behandlungszeiten und längere Produktlebensdauer führen zu nied-



rigeren Kosten pro Behandlung. Zusätzlich zur Original Methode Piezon liefert EMS mit dem NO PAIN-Vorteil somit den Schlüssel für zufriedene Patienten und letztendlich mehr Erfolg für Zahnarztpraxen.

**EMS Electro Medical Systems GmbH**  
**Tel.: 0 89 42/71 61-0**  
**www.ems-dent.de**

ANZEIGE



- ✓ Einwegfilter für Sauganlagen, Separierautomatik und Selektivablagen
- ✓ Packung mit 12 Filter
- ✓ 16.50 € pro Packung
- ✓ Hergestellt in der Schweiz

✓ Hotline  
**0 89 - 3 19 7 6 1 - 0**  
[www.ihde-dental.de](http://www.ihde-dental.de)



**Dank oneway® sind teure Einwegfilter für Sauganlagen ausgestorben.**  
( z. B. oneway® Filter 12 Stück für 16.50 € )

Preis zzgl. MwSt.

11-0002-06\_V001

**Abformung:**

## Konventionell oder digital

Aqium 3D bietet dem Anwender die Möglichkeit, perfekte Abformungen auf konventionelle Weise durchzuführen und dank der hervorragenden Scanfähigkeit (getestet von 3Shape, Marktführer von Scanner-Systemen), ohne Zusatz von Puder oder Sprays, digitale Daten für die computergestützte Herstellung von Zahnrestorationen zu generieren. So kann eine bestehende, auf digitalen Daten basierende Fertigungsprozesskette, auch dann genutzt werden, wenn sich, bedingt durch die Mundsituation, Intra-Oral Scans als schwierig/problematrisch erweisen. Aber auch ohne vorhandenen Scanner in der Zahnarztpraxis ermöglicht Aqium 3D den Schritt in die digitale Zahnheilkunde. In diesem Szenario wird die Abformung zu ei-



nem Partner gesendet, z.B. ein Dentallabor, der über einen Scanner verfügt und alle weiteren Arbeitsschritte für den Zahnarzt übernimmt. Das spart nicht nur hohe Investitionskosten, sondern auch Zeit durch Wegfall der Aufbereitung der Daten. Darüber hinaus setzt Aqium 3D neue Maßstäbe in den physikalischen Eigenschaften. In einem extern durchgeführten Vergleichstest mit führenden Markenprodukten erzielte Aqium 3D Bestwerte: schnelle, sofort einsetzende Hydrophilie bei gleichzeitig hoher Elastizität und Reißfestigkeit. Diese außergewöhnlichen Materialeigenschaften bilden eine unvergleichlich hohe Performance des Gesamtsystems, das seinesgleichen sucht.

**Müller-Omicron GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 0 22 66/47 42-0**  
**www.mueller-omicron.de**

**Reinigungstablette:**

## Sprudelt in Rot

Zahnärzte, Zahntechniker und Fachhändler sind begeistert. Sie machen Schnappschüsse, tauchen ganz in die durchgestylte Welt der roten Marke aus Unna ein. Maxi-Fresh, die Reinigungstablette für Schienen und Sportmundschutz, setzt auch hier wieder neue Akzente.

Die besonders scharf kalkulierten Packet-Offerten sind dabei genauso beliebt wie das mit dem Four Star Award ausgezeichnete StoneBite in der neuen, hochglänzenden Kartusche.

**Airpolisher:**

## Flexibles und ermüdungsfreies Arbeiten



Mit einem Gerät kann jetzt eine wirkungsvolle Prophylaxe, Parodontitis- und Periimplantitistherapie erfolgen. Das optimierte Griffdesign überzeugt mit perfekter Ergonomie, guter Funktionalität und präziser Führung. Mit kurzen und langen Griffhülsen lässt sich der AIR-N-GO Airpolisher einfach und schnell an jede Handgröße anpassen. Die ausgewogene Gewichtsbalance gewährleistet ermüdungsfreies Arbeiten. Die beiden farbcodierten CLIP-N-GO Pulverbehälter versprechen höchste Flexibilität und lassen sich über das bewährte Bajonett-System einfach und sicher austauschen. Die transparenten Pulverbehälter ermöglichen kontinuierliches Arbeiten und verkürzen den Zeitaufwand für die Entfernung von Verfärbungen und Plaque. Die Supra-Düse ist effektiv und patientenfreundlich. Die Supra-Funktion steht für gewebeschonende, schmerzarme und zahnerhaltende Politur und Reinigung. Sie sorgt



für optimale Hygiene und ein ästhetisch einwandfreies Ergebnis. Die Perio-Düse ermöglicht kontrolliertes, subgingivales Arbeiten und eine effiziente Behandlung aller Zahn- und Implantatoberflächen. Die sanfte Entfernung des Biofilms unterstützt wirkungsvoll die Behandlung von Parodontalerkrankungen und Periimplantitis. Sie reduziert nachweislich die periimplantären Entzündungen und beugt Knochenverlust vor. Die feine Perio-Düse und das AIR-N-GO Perio-Pulver (auf Glycinbasis) sorgen in der Initialphase wie in der Erhaltungstherapie der Parodontalbehandlung für gute, vorhersagbare Ergebnisse.

**Acteon Germany GmbH**  
**Tel.: 0 21 04/95 65 10**  
**www.de.acteongroup.com**



Das einzigartige Design der roten Laborge-räte rundet das Bild ab.

**Dreve Dentamid GmbH**  
**Tel.: 0 23 03/88 07-40**  
**www.dreve.com**



**Rotationsinstrumente:**

## Neue G-Feilen aus NiTi

Mit den neuen Rotationsinstrumenten zur Sondierung des Wurzelkanals und Schaffung eines Gleitwegs vor der Wurzelkanalaufbereitung setzt MICRO-MEGA neue Maßstäbe in dieser Instrumentenkategorie. Es gibt nur zwei Instrumente aus NiTi: Konizität 3% - Nr. 12 und Nr. 17. Für eine leichtere Aufbereitung schwieriger, enger und/oder verkalkter Wurzelkanäle. Die Feile schafft einen Gleitweg und macht somit u.a. die Verwendung von Handinstrumenten Nr. 15 und 20 überflüssig. Die Sicherheit ist besonders durch die Verwendung von NiTi und neuen Gestaltungen der Feilenarchitektur gegeben. G-Files sind kombinierbar mit jedem beliebigen rotierenden NiTi-System und somit universell einsetzbar.



Die Architektur der Instrumente besteht aus drei Schnittkanten, deren Versetzung und somit asymmetrischer Querschnitt eine deutlich sichtbare, entlang der Schneiden unterschiedliche Gewindesteigung schafft. Hiermit ergeben sich jeweils zwei aufeinanderfolgende Gewindesteigungen, die auf jedem Ort der Feile unterschiedlich sind und somit auch immer unterschiedliche Schnittwinkel vorweisen. Der Einschraubeffekt kann hierdurch als Phänomen der Vergangenheit angesehen werden. Das Protokoll ist denkbar einfach: Mit Standard-K-Feilen aus Edelstahl (MMC) bis Nr. 10 einen manuellen Gleitweg herstellen. Dann G1 und/oder G2 anwenden. Fertig! Im Idealfall genügt also die Anwendung von nur einer rotierenden G-Feile, um tatsächlich einen veritablen Gleitpfad herzustellen.

**SciCan GmbH**  
**Vertrieb MICRO-MEGA**  
**Tel.: 0 75 61/9 83 43-6 11**  
**www.micro-mega.com**



**Abdrucklöffel:**

## Präzise Abformung

Als Träger für das Abformmaterial wird ein Abformlöffel benötigt. Diese stehen konfektioniert für vollbezahnte, teilbezahnte und unbezahnte Kiefer zur Verfügung. Die Griffe sind mit den unterschiedlichen Größenbezeichnungen versehen. Es kommen vermehrt Kunststofflöffel zum Einsatz. Diese sind in der Regel nur für den Einmalgebrauch bestimmt und haben darüber hinaus den Nachteil, dass sie nicht starr beziehungsweise verwindungssteif genug sind. Mit den SCHWERT Abformlöffeln bietet A. Schweickhardt eine hochwertige Kollektion von Löffeln an, welche „made in Germany“ folgende Qualitätsmerkmale aufweisen:

Verlängerter, anatomisch ausgeformter Griff, welcher beim Abdruck eine bessere Kraftübertragung gewährleistet und somit zu einer präziseren Abformung beiträgt. Der Griff ist komplett geschweißt, nicht nur gepunktet. Dadurch wird die Gefahr eines Bruches deutlich reduziert. Zudem hat der



Abdrucklöffel einen langen Stiel, eine gute Schweißnaht und ist leicht zu reinigen. Durch hochwertiges Material gibt es eine geringe Abnutzung und dadurch eine lange Lebensdauer.

Alle SCHWERT Instrumente erhalten Sie über den qualifizierten Fachhandel.

**A. SCHWEICKHARDT GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 0 74 64/9 89 10-7 00**  
**www.schwert.com**

ANZEIGE



**IHDE DENTAL**

✓ Hotline  
**089 - 319 761-0**  
[www.ihde-dental.de](http://www.ihde-dental.de)

- ✓ Aldehyd- und schaumfreies Konzentrat
- ✓ Desinfektion, Desodorierung, Reinigung und Pflege
- ✓ 2%-ige Anwendungskonzentration
- ✓ 2.5 Liter ergeben 125 Liter Gebrauchslösung
- ✓ VAH / DGHM gelistet

**Ist es nicht ungerecht, dass Sie Schweizer Produkte bevorzugen und Ihre Sauganlage nicht?**  
 ( z. B. 2.5 Liter SURGITOL® für 25.- € )

Preiszzagl. MwSt.

11-0001-06\_V001

**Antriebseinheit:**

**Einfach schön und leistungsstark**

Die neue Antriebseinheit Implantmed von W&H zeichnet sich durch die einfache Bedienung, einen leistungsstarken Motor und eine automatische Gewindeschneide-Funktion aus. Oralchirurgische Eingriffe aus den Bereichen Implantologie, aber auch Mikro- und Kleinknochenchirurgie, können so durchgeführt werden.

Die Antriebseinheit besitzt ein logisch durchdachtes Bedienkonzept. Alle Programme können einfach – entweder durch gestützte Blindbedienung mittels Fußsteuerung oder Drücken der Tasten am Gerät – in nur einer Bedienebene eingestellt werden. Die Einstellungen werden auf dem großen Display klar und übersichtlich dargestellt.

Selbst schwierige Eingriffe können ohne großen Kraftaufwand durchgeführt werden. Ein Motordrehmoment von 5,5 Ncm und ein Motordrehzahlbereich von 300 bis

40.000 rpm machen es möglich und beweisen die Leistungsstärke von Implantmed. Für die nötige Sicherheit sorgt dabei die automatische Drehmomentkontrolle am rotierenden Instrument, die sich in einer Bandbreite von 5 bis 70 Ncm individuell einstellen lässt.

Der leichte Motor und die ergonomisch geformten W&H-Winkelstücke sorgen für eine sichere Balance in der Hand des Anwenders. Der Vorteil für den Implantologen: er kann längere Zeit ohne Ermüdungserscheinungen oder Verkrampfungen in der Hand arbeiten.

Die integrierte maschinelle Gewindeschneide-Funktion unterstützt den Implantologen beim Setzen von Implantaten in hartem Knochen. Durch das Vorschneiden eines Gewindes wird beim Eindrehen des Implantates eine zu hohe Kompression auf den Knochen vermieden.



Implantmed bietet bewährte W&H-Qualität „made in Austria“. Motor, Kabel und Handstückablage sind thermodesinfizierbar und sterilisierbar.

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



**Turbine mit Licht:**

**Topqualität zum Spitzenpreis**

www.winkelstueckeguenstiger.de bietet eins der umfangreichsten Onlinesortimente der wichtigsten Hersteller im Bereich Hand-/Winkelstücke und Turbinen. Neben diesen bekannten Anbietern ist es aber auch Ziel des Unternehmens, günstige Alternativen anzubieten. Hier werden hohe Qualitätsvorgaben angelegt und zuverlässige, hochwertige Produkte für den preisbewussten Käufer ausgesucht. Topqualität zum Spitzenpreis: Die TTBio Tiger 500K Turbine mit Licht gibt

es bereits für 398 Euro zzgl. MwSt. im Angebot des Onlineshops. Die Turbine mit 25.000 Lux Glasstablichtleiter hat ein titanbeschichtetes Gehäuse und ein rutschfestes Griffdesign dank „Super Tiger Grip“, einem neuen 3-D-geformten ergonomischen Griff (18°). Zu den weiteren Features gehören die Druckknopfschraubzange, das dreifach Düsen-spray und ein ISO-Anschluss, pas-



send für die meisten Kupplungen. Die Turbine gibt es in der Ausführung als Standard- oder Minikopf. Zudem ist TTBio Tiger 500K bis 135 °C autoklavierbar. Der Hersteller gewährt deutschlandweit 18 Monate Garantie auf diesen Artikel.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.winkelstueckeguenstiger.de](http://www.winkelstueckeguenstiger.de) oder telefonisch unter 0 37 24/8 29 95 54.

**Dentakon –**  
**Dentale Konzepte – e.K.**  
**Tel.: 0 37 24/6 68 99 80**  
**www.dentakon.de**

ANZEIGE

KENTZLER KASCHNER DENTAL

## KKD *mf* EASY CLEAN PA-Instrumente

für den gehobenen Anspruch

KKD®

extrem leicht - ergonomisch - einfache Reinigung - Handgriffe mit Powergrip-Funktion

Der extrem leichte Hohlgriff aus rostfreiem 303 Instrumentenstahl (1.4305) und eine ausgezeichnete Balance der Arbeitsspitzen sind sichere Garantien für eine Arbeitserleichterung

Das moderne und ergonomische Design der Handgriffe bietet günstige Voraussetzungen für eine optimale Reinigung und gewährleistet zudem den geforderten und notwendigen Powergrip für den sicheren Halt bei der Behandlung

Durch die Verwendung des rostfreien Instrumentenstahls 440A (Werkstoff 1.4110) mit einer Härte von 56 Rockwell für die graziösen Arbeitsspitzen zeichnen sich Easy Clean PA-Instrumente besonders als extrem langzeitscharfes PA-Instrumentarium aus und können manuell oder maschinell aufgeschliffen werden

FARB CODIERUNG

POWER GRIP

EASY CLEAN

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GMBH · Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst  
 Tel.: +49(0)7961-90 73-0 · Fax +49(0)7961-5 20 31 · info@kkd-topdent.de · www.kkd-topdent.de

**3-D-Röntgen:****Erste Flatrate mit Prepaid-Option!**

Pünktlich zu den Herbstmessen führt orangedental ein revolutionäres Preismodell für 3-D-Röntgen ein: „3D unlimited“ – die erste 3-D-Flatrate mit Prepaid-Option! Mit dem neuen Preismodell kann die Praxis das in Deutschland über 100-fach bewährte Top 3-D-Multifunktionsgerät Duo3D (OPG/DVT) zum Einstiegspreis von 58.900 Euro (zzgl. MwSt.) erwerben. Die OPG-Nutzung ist uneingeschränkt. Die 3-D-Flatrate für das 3-D-Volumen von max. 8,5x8,5cm für das erste Jahr ist inklusive, d.h., das Gerät steht im ersten Jahr zur unlimitierten Nutzung zur Verfügung. Die Praxis hat damit die Möglichkeit, ihre Erfahrungen mit 3-D-Röntgen zu sammeln und Geld zu verdienen. Nach einem Jahr entscheidet sich die Praxis auf Basis des konkreten Nutzungsverhaltens für die güns-



SCAN MICH



Video



tigste Option. Option 1 ist die unlimitierte Freischaltung des 3-D-Sensors für einen Preis von 18.900 Euro (zzgl. MwSt.). Option 2 ist der Kauf einer Prepaid-Karte mit 100 3-D-Aufnahmen für 6.900 Euro (zzgl. MwSt.). Abgerechnet werden nur Patientenaufnahmen, keine Konstanzprüfung. Nach Ablauf von fünf Jahren oder nach dem Kauf von vier Prepaid-Karten wird das Duo3D ebenfalls komplett freigeschaltet.

**orangedental GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 0 73 51/4 74 99-0**  
**www.orangedental.de**

**Oralprophylaxe:****Neue Dimension der Mundpflege**

Die neue Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide sorgt für eine erweiterte Dimension der modernen Mundpflege. Ihre interaktiven Rückmeldungen fördern das persönliche Zahnpflegeverhalten des Anwenders noch stärker. Oral-B hat damit eine Zahnbürste entwickelt, die die Schwächen des Patienten in besonderem Maße berücksichtigt und ihn bei einer langfristigen Putzverhaltensänderung besser unterstützt. Die Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide wird mit ihren erweiterten interaktiven visuellen und akustischen Rückmeldungen verstärkt zum „Personal Coach“. Die Reinigung geschieht durch dreidimensionale

oszillierend-rotierende und pulsierende Bewegungen des Bürstenkopfes. Ergänzt wird diese Reinigungstechnologie durch neue zusätzliche Ausstattungselemente im Handstück und im SmartGuide. Im Handstück leuchtet die visuelle Andruckkontrolle bei zu starkem Putzdruck rot auf, die Pulsation wird gestoppt und die Rotationsgeschwindigkeit reduziert. Zudem signalisiert ein akustischer Quadranten-Timer mit kurzen Pieptönen, wenn der Patient in den nächsten Kieferquadranten wechseln sollte. Neu sind auch die beleuchteten Tasten zum Ein-/Ausschalten und zum Einstellen des gewünschten Reinigungsmodus sowie die LED-Ladekontrollanzeige. Die kabellose Übertragung an ein „Navigationssystem“ – der SmartGuide – ist ebenfalls optimiert: Die Symbole der Reinigungsmodi sind neu und vereinfacht dargestellt, ein optisches Belohnungssystem zeigt durch vier Sterne die erreichte Putzzeit pro Kieferquadrant an. Putzt der Patient mit zu viel Druck, erscheint ein rotes Dreieck und ein Bad Smiley.

**Procter & Gamble Service GmbH**  
**Tel.: 0 61 96/89 01**  
**www.dentalcare.com**

**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

**Speicherfolientechnologie:**

**„made in Germany“**

Die Speicherfolientechnologie hat sich international etabliert; in Deutschland liegt sie in der Wahl der Zahnärzte mittlerweile vor den intraoralen Sensoren. Marktforschungsinstitute bestätigen Dürr Dental die führende Position der VistaScan-Systeme. Renommiertere Universitäten wählen den neuen VistaScan Mini Plus aufgrund des flexiblen Gesamtpaketes – höchste Bildqualität im kompakten Design. Die begehrte Auszeichnung „red dot design award winner 2011“ spricht für sich.

Innerhalb der VistaScan-Familie eignet sich der VistaScan Mini Plus als alltagstaugliches System für das intraorale Röntgen ebenso wie als Chairside-Gerät für Praxen mit mehreren Behandlungszimmern. Als zentrale Lösung für intraorale Aufnahmen in größeren Praxen steht der VistaScan Perio Plus zur Verfügung, denn er scannt in einem einzigen Arbeitsschritt bis zu acht Speicherfolien automatisch ein. Wer schließlich ein



System für die gesamte Röntgendiagnostik inklusive Panorama und CEPH benötigt, entscheidet sich für den VistaScan Plus. Damit bietet Dürr Dental als führender Anbieter der Speicherfolientechnik ein Programm unterschiedlicher Systeme – das Passende sowohl für den Allgemeinzahnarzt als auch für den Spezialisten.

International setzt man nun verstärkt auf Qualität „made in Germany“. Es hat sich bewährt, dass Dürr Dental seine bildgebenden Produkte ausschließlich in Deutschland fertigt. Diese Entscheidung gewährleistet die Fertigung nach strengsten Produktionsstandards.

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



**Messsystem:**

**Bisskräfte**  
 einfach bestimmen

Es gibt gute Gründe, „absolute Bisskräfte“ zu messen. Nachweislich haben Männer ein signifikant höheres Risiko, Zahnersatz zu

welcher Maximalkraft er oder sie zubeißen kann. Für eine Risikoabschätzung hinsichtlich eines zu planenden Zahnersatzes ist es somit bedeutend, mit welchen Bisskräften Zahnersatz und deren Abstützungen wie natürliche Zähne und Implantate belastet werden. So wird man einem Patienten mit unilateralen Bisskräften in der Molarenregion mit über 800 Newton von vollkeramischen Rekonstruktionen wohl abraten, oder die Platzierung, Anzahl oder Dimension der Stützen, wie z. B. Implantate, kritischer überdenken. Darüber hinaus stellen deutlich ungleiche Bisskräfte im Links-Rechts-Vergleich eine craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) dar. Das biteFork-System ist das erste praktikable Messsystem, das dem Kliniker erlaubt, schnell und einfach absolute Bisskräfte zahnbezogen zu bestimmen, auch wenn im Schlussbiss der okklusale Kontakt fehlt. So können therapeutische Bemühungen bei CMD verfolgt und ein adäquater Zahnersatz mit höherem Sicherheitsstandard in der Praxis empfohlen werden.

**Vi.me.S.**  
**Tel.: 0 65 01/60 00 71**  
**E-Mail: info@vimes.net**



zerstören. Dies wird ihnen im Vergleich zu Frauen höheren Bisskräften angelastet. Jedoch auch innerhalb der Geschlechtsgruppen gibt es deutliche Unterschiede, mit

**CE-Zertifizierung:**

**Implantatsystem**  
**erhält Zulassung**

Keystone Dental Europe gab im September bekannt, dass Genesis, The Biomimetic Implant System™, seine Zulassung im Rahmen der CE-Zertifizierung erhalten hat. Das Genesis-System stellt mit seinem von der Natur inspirierten biomimetischen Design eine große Errungenschaft in der Implantat-Zahnheilkunde dar. Zu den einzigartigen Vorteilen, die das Genesis-System bietet, gehört nicht nur die sofortige Funktionalität des Implantats, sondern auch, dass der Patient auf natürliche Weise lächeln und die Zahnarztpraxis noch am Tag der Operation mit einer prothetischen Versorgung verlassen kann.



Das Genesis-System geht weit über die bloße Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit hinaus. Mit der patentierten Bio-Spark™-Oberfläche, einer Nano-Oberfläche, die die Knochenstruktur imitiert, stellt das Genesis-System einen heilungsfördernden Rahmen zur Optimierung der Knochenintegration dar. Darüber hinaus führt das AnaTite™-Verfahren zur erstmaligen Verwendung rosafarbener Implantate und einer vollständigen Reihe rosafarbener Prothesen. Durch das Verfahren ist es nun möglich, mit dem Genesis-System eine natürlichere Färbung des Zahnfleisches und damit ein natürlicheres Lächeln zu erzielen. Diese Fortschritte in der Technologie vereinen patentierte und ästhetische Aspekte in sich, die seit über fünf Jahren in der Klinik im Einsatz sind.

**Keystone Dental**  
**Tel.: 0 22 22/92 94-0**  
**www.keystonedental.com**



**Touchscreen-Spiele:**

## Die Wartezeit vergeht wie im Flug

Magic Touch trägt dazu bei, dass der Arztbesuch für Kinder wie auch für die Eltern zu einem angenehmen Erlebnis wird. Während sich der Nachwuchs mit pädagogisch sinnvollen Touchscreen-Spielen im Wartezimmer beschäftigt oder Kinderfilme schaut, können die Eltern sowie die Kinder entspannen. Löwe, Bär oder lieber Elefant? Viele kindgerechte Motive stehen für das Gerätedesign zur Auswahl und individuelle Wünsche werden gerne umgesetzt. Es wird keine Maus oder Tastatur benötigt, denn die Bedienung erfolgt ausschließlich mit dem Finger auf einem kratzfesten TFT-Monitor. 24 interaktive und gewaltfreie Spiele in bis zu 20 Sprachen stehen für Kinder ab vier Jahre zur Auswahl. Die Systeme können bei Bedarf komplett geräuschlos betrieben werden, um andere Patienten nicht zu stören. Unter strengsten Produktionsrichtlinien kommen nur hochwertige Materialien zum Einsatz, die für Kindersicherheit und Langlebigkeit unserer Geräte stehen.



Bei allen Modellen wurde bewusst auf bewegliche und lose Teile verzichtet, um die Spielbereitschaft der Geräte nicht durch fehlende oder beschädigte Teile zu beeinträchtigen. Die Systeme sind sehr hochwertig und robust, selbst fliegende Bauklötze macht ihnen nichts aus. Auch das ständige Aufräumen entfällt. Bedingt durch die verwendeten Komponenten und die modulare Bauweise werden kostenintensive langfristige Wartungsverträge überflüssig. Im Fall eines Services können die Module sehr einfach durch jedermann ausgetauscht werden. Dies garantiert neben langfristiger Benutzung auch Investitionssicherheit.

**OrgaControl® Amusement Ltd.**  
**Tel.: 0 26 81/95 83-0**  
**www.orgacontrol.de**

**Lack-Applikation:**

## Gleichmäßig und schnell

Dass man Dentalmaterialien in vielen Fällen am besten aus einer Spritze appliziert, zeigt und beweist Ultradent Products, USA, seit vielen Jahren. Speziell für den Fluoridlack Flor-Opal Varnish steht nun der SoftEZ Tip zur Verfügung: Der feine, weiche Pinsel ist mit dem Tip in einem Stück gefertigt; er verteilt den Lack gleichmäßig und schnell auf jeder Zahnoberfläche. Dazu lässt sich auch der Hals des Tips wie gewünscht biegen, um jede Mundregion zu erreichen.

Die Applikation geht so schnell und problemlos, und die Patienten schätzen eine



glatte, gleichmäßige Lackschicht. Auch die Fluorid-Wirkung wird auf diese Weise optimiert.

**Ultradent Products**  
**Tel.: 0 22 03/35 92-15**  
**www.updental.de**



ANZEIGE

# minilu

## ist da!

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

**minilu.de**  
 ... macht mini Preise

**Füllungs- und Verschlussmaterial:**

## Zahnheilkunde einfach gemacht

Haben auch Sie sich schon einmal über eingetrocknetes oder bröckeliges, provisorisches Verschlussmaterial geärgert? Damit ist jetzt Schluss, denn „Wir machen Zahnheilkunde einfacher“; so das Motto von Centrix. Mit Tempit hat Centrix ein provisorisches Füllungs- und Verschlussmaterial im Angebot, das speziell für den Verschluss der Zugangskavität zwischen den einzelnen Behandlungen entwickelt wurde. Tempit ist eugenolfrei und enthält als Hauptbestandteile Kalziumsulfat und Zinkoxid. Es schließt Medikamente zwischen einzelnen Sitzungen im Zahn ein und hält Verunreinigungen von der Kavität fern. Es ist sofort ge-



brauchsfertig; Anmischen ist nicht erforderlich. Durch die vorgefüllten Portions-Karpulen lässt sich Tempit sehr einfach in die feuchte Kavität injizieren und sorgt dadurch für eine maximale Keimreduktion. Kurz andrücken – und der Patient kann entlassen werden.

Durch den Kontakt mit Speichel härtet Tempit in Minutenschnelle aus und lässt sich bei der nächsten Behandlung einfach entfernen. Tempit wird in einer Verpackungseinheit zu 30 Tips à 0,35 g angeboten. *Innerhalb Deutschlands gebührenfrei anrufen: 0800centrix (0800/2 36 87 49), Mobilfunktarife ggf. abweichend.*

**Centrix Inc.**  
**Tel.: 02 21/53 09 78-0**  
**www.centrixdental.de**



**Vollautomatische Dokumentation:**

## Den Praxisalltag erleichtern

Zahnärzte sind verpflichtet, die Reinigung, Desinfektion und Sterilisation ihrer Instrumente lückenlos und manipulationssicher zu dokumentieren, und zwar über einen Zeitraum von bis zu 30 Jahren. Die neue Software „Segosoft Miele Edition“ gewährleistet dies, ohne das Praxisteam mit wachsenden Aktenbergen zu belasten. Das System setzt Maßstäbe in puncto Sicherheit und Effizienz und wird ergänzt durch die „Segolabel Miele Edition“ für den schnellen Ausdruck von Sterilgut-Etiketten. Die neue Dokumentationssoftware zeichnet sich durch einfachste Bedienung sowie leicht nachvollziehbare Prozessprotokolle aus. Alle wichtigen Prozessdaten aus Thermodesinfektor und Sterilisator werden vollautomatisch erfasst und dokumentiert. Nach Programmablauf und Sichtkontrolle erteilt der Anwender die Freigabe der Instrumente, dokumentiert mit Benutzerna-



men und Passwort. Neben lückenlos nachvollziehbaren Prozessen können auch Routineprüfungen dokumentiert sowie fällige Wartungen angezeigt werden. Der Datentransfer erfolgt je nach Wunsch per USB-Stick, Anschluss eines Laptops oder über Netzwerkanbindung der Geräte. Ein zusätzlicher Vorteil ist die elektronische Signaturerstellung, sodass keine zusätzliche Signaturhardware erforderlich ist. Komplette wird das Angebot aus Soft- und Hardware durch die „Segolabel Miele Edition“. Diese neue Software ermöglicht in kurzer Zeit den Ausdruck von Etiketten, die verpackte Sterilgüter sicher kennzeichnen.

**Miele & Cie. KG**  
**Tel.: 0 52 41/89-0**  
**www.miele-professional.de**

**Keimfreies Wasser in Behandlungseinheiten:**

## Infektionsprävention durch Wasserhygiene

Im Rahmen von zahnärztlichen Behandlungsmaßnahmen, gerade hinsichtlich infektionsgefährdeter und immungeschwächter Patienten, ist es erforderlich, dass eine Keimfreiheit des Kühl- und Betriebswassers von Dentaleinheiten gewährleistet ist. Die Erwärmung des Wassers in der Einheit sowie lange Stagnationszeiten des Kühlwassers in der Nacht und an den Wochenenden können allerdings zu einer Ansiedlung und Vermehrung von Keimen führen, wie z.B. *Pseudomonas aeruginosa*. Das Robert Koch-Institut fordert deshalb die Einhaltung des international etablierten Richtwertes von  $\leq 1$  KBE/ml für Legionellen im Kühlwasser von Dentaleinheiten.

Der Germlyser® ENT ist ein steriler, endständiger Einweg-Membranfilter, der schnell und einfach durch einen Luer-Lock-Anschluss am Versorgungsschlauch des Handstücks angebracht werden kann. Durch die 0,2µm Hohlfasermembran werden alle Wasserkeime zurückgehalten, die Zusam-



menzung des Wassers ändert sich dabei nicht. Der Germlyser® ENT Filter hat eine Standzeit von sechs Monaten. Er liefert keimfreies Wasser in konstanter Durchflussrate über die gesamte Einsatzdauer und bietet dabei einen wirksamen Schutz vor wasserassoziierten Keimen.

**Aqua free**  
**Membrane Technology GmbH**  
**Tel.: 0 40/46 89 99-90**  
**www.aqua-free.com**



Ultra-Mini-Turbine:

## Perfekter Zugang bei minimalinvasiven Präparationen

Auf der IDS 2011 stellte NSK erstmals in Europa die neue Turbine S-Max pico vor. Die S-Max pico zeichnet sich durch einen sehr kleinen Ultra-Mini-Kopf mit einem Durchmesser von nur 8,6 mm bei einer gleichzeitigen Kopfhöhe von nur 9,0 mm aus. Sie ist damit die weltweit kleinste Dentalturbine. Die S-Max pico wurde speziell entwickelt, um minimalinvasive Behandlungen zu erleichtern und bei Arbeiten mit dem Mikroskop oder der Lupe einen möglichst freien Blick auf die Präparationsstelle zu gewährleisten. Daher wurde neben einer signifikanten Verringerung der Kopfgröße auch besonderer Wert darauf gelegt, den Durchmesser des Griffbereichs zu verschlanken und auf ein Minimum zu reduzieren (Reduktion des Durchmessers um durchschnittlich 1,5 mm). Einen entscheidenden Beitrag zu den optimalen Sichtverhältnissen leistet die bewährte NSK-Zellglasoptik, welche zuver-

lässig Licht an den Ort des Geschehens überträgt. Mit ihrem Edelstahlkörper und den Keramiklagern in Verbindung mit dem NSK Clean-Head-System steht die S-Max pico für höchste Qualität und Präzision sowie Lebensdauer und Hygiene. Besonders interessant: der Turbinenrotor der S-Max pico lässt sich ganz einfach in der Praxis wechseln – dies reduziert Ausfallzeiten und verringert die Servicekosten. Für die Verwendung in Kombination mit der S-Max pico bietet NSK speziell entwickelte Miniaturbohrer für minimale Präparationen an. Die Ultra-Mini-Turbine S-Max pico ist erhältlich für die Anschluss-Systeme aller führenden Instrumentenhersteller. Sie ist damit die ideale Ergänzung für die minimalinvasiven Konzepte einer jeden Praxis.

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



Inneneinrichtung:

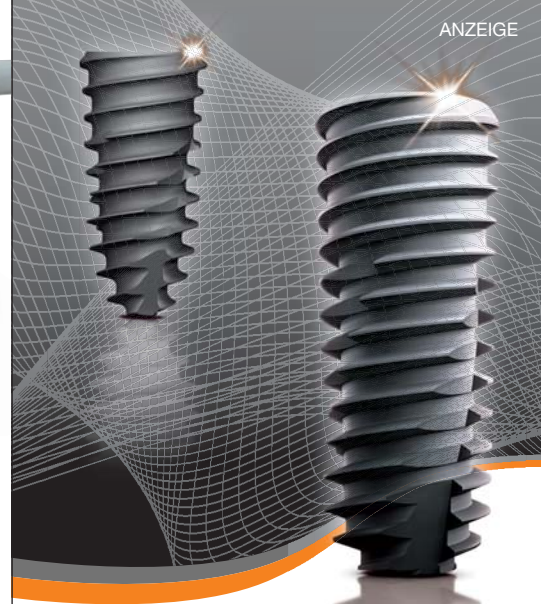
## Dekorationen (ver)föhren die Sinne

Kennen Sie die Botschaften, die uns tolle und einzigartige Dekorationen übermitteln? Haben Sie gewusst, dass perfekt gestaltete Räume mit uns kommunizieren? Natürlich, werden Sie sagen. Doch wie schafft man es als Zahnarztpraxis, ein aktiver Teil dieser Kommunikation zu werden? Ganz einfach, fragen Sie Ihren Fachmann auf diesem Gebiet. Die Galerie Zahnkönige wird auch Sie mit ihrer Fachkompetenz und ihren Ideen für Praxisraumgestaltung überzeugen. Wir leben ein ganz einfaches Motto: Ihre Inspiration und Ihr Individualismus sind unser Ziel. Tanken Sie positive Energie und erleben Sie hautnah, wie die verschiedensten Artikel der



Galerie Zahnkönige auch Ihre Praxis mit einer einzigartigen und positiven Stimmung verzaubern. Sie können aus über 500 Artikeln auswählen, seien es Wand- oder Deckenbilder, Vitrinen oder überdimensionale Skulpturen, wie unser XXL-Zahn, der nach Ihren persönlichen Vorstellungen farblich gestaltet werden kann. Durch die vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten verschiedener Dekorationsartikel schaffen Sie für Ihre Praxis ein Alleinstellungsmerkmal, das das Interesse Ihrer Patienten und Kunden an Ihrem Unternehmen wecken wird. *Wir beraten Sie gern persönlich am Telefon oder auch vor Ort. Überdies erreichen Sie uns 24 Stunden im Internet, wo Sie auch Ihre eigenen Kombinationsmöglichkeiten auswählen und bestellen können.*

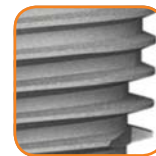
**Zahnkönige – Galerie der  
DentalDesign GmbH**  
**Tel.: 0 72 76/98 94 67**  
**www.zahnkoenige.de**



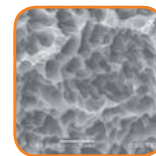
**OSSTEM<sup>®</sup>**  
IMPLANT

## TS Implantate

Qualität schafft Vertrauen



Effizientes, selbst-  
schneidendes  
Corkscrew Gewinde



SA Oberfläche - 20%  
schnellere Osseointe-  
gration als RBM



Konische Innen-  
verbindung  
mit Indexierung

**OSSTEM<sup>®</sup>**  
IMPLANT

OSSTEM Germany GmbH  
Mergenthaler Allee 25 • 65760 Eschborn  
Tel: +49(0)6196/77755-0 • Fax: +49(0)6196/77755-29  
germany@osstem.com • www.osstem.com

# Composite – das Mittel der Wahl

| Dr. Gabriel Krastl

Der natürliche Zahn als Vorbild für eine ästhetische Restauration stellt sowohl hohe Anforderungen an den Behandler als auch an das Material. Moderne Werkstoffe sowie am natürlichen Zahn angelehnte Schichttechniken schaffen optimale Voraussetzungen für vorhersagbare ästhetische Resultate. Der vorliegende Fallbericht fokussiert die Restauration eines frakturierten Frontzahns und demonstriert die biomimetischen Eigenschaften von IPS Empress® Direct.



Abb. 1: Die Ausgangssituation zeigt einen unschönen Composite-Aufbau auf Zahn 11.

Die junge Patientin war infolge eines einige Jahre zurückliegenden Frontzahntraumas an Zahn 11 mit dem ästhetischen Erscheinungsbild ihrer Oberkieferfront unzufrieden und wünschte eine Korrektur. Nach dem Trauma war eine Restauration des Zahns mit Composite vorgenommen worden. Bei der klinischen Untersuchung zeigt sich ein altersentsprechendes, kariesfreies Gebiss und eine sehr gute Mundhygiene der Patientin (Abb. 1). Im Vergleich zu den Nachbarzähnen wirkt der natürliche Anteil des Zahns 11 etwas gelblich und der Composite-Aufbau erscheint trans-

luzent und gräulich. Mit Ausnahme des Zahns 11 reagieren alle Zähne auf den Sensibilitätstest. Die gemessenen Sulcussondierungstiefen betragen weniger als drei Millimeter. Der zu behandelnde Zahn 11 weist eine leichte Perkussionsempfindlichkeit auf und die periapikale Röntgenaufnahme lässt hier eine apikale Läsion vermuten (Abb. 2). Der Wurzelkanal erscheint weitgehend obliteriert. In Absprache mit der Patientin wird eine Wurzelkanalbehandlung an Zahn 11 geplant. Der Zahn soll intern gebleicht werden, um ihn anschließend mit einem neuen Composite-Aufbau zu versorgen.

## Wurzelkanalbehandlung

Die Trepanation erfolgt unter Kofferdam. Trotz Einsatz des Operationsmikroskops gestaltet sich das Auffinden des Wurzelkanals schwierig, gelingt aber in einer Tiefe von 13 mm. Nach der Aufbereitung und zweiwöchiger Kalziumhydroxideinlage wird der Wurzelkanal thermoplastisch mit Gutta-percha und Sealer gefüllt. Das interne Bleaching der zervikalen Zahnhartsubstanz an 11 erfolgt mit Natriumperborat, solange bis die Zahnfarbe an den Nachbarzahn angepasst erscheint.

## Analyse von Zahnform und Zahnfarbe

Bei genauer Betrachtung der beiden mittleren Inzisivi fällt eine leichte Asymmetrie auf (Abb. 3). Der Grund ist die etwas breiter wirkende Zahnkrone von 11. Auf Nachfrage bestätigt die Patientin vor dem Unfall ein Diastema mediale gehabt zu haben, welches im Rahmen der damaligen restaurativen Versorgung einseitig geschlossen worden ist. Die Auswahl korrekter Schmelz- und Dentinmassen erfolgt mit dem Farbschlüssel aus dem IPS Empress Direct-Set. Die Dentinmasse wird an den zervikalen Bereich des Zahns angepasst und die Schmelzmasse wird entsprechend des inzisalen Bereichs des Nachbarzahns gewählt. Der Aufbau eines Zahns ist sehr komplex und muss differenziert betrachtet werden. Um das gewünschte Endresultat vor



## 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)



Abb. 2: Das Röntgenbild mit apikaler Parodontitis 11. – Abb. 3: Detailaufnahme der Zähne 11 und 21.

dem Aufbau erfassbar und überschaubar zu machen, ist eine landkartenähnliche Charakterisierung des Zahns sinnvoll. Hier werden unter anderem die Bereiche mit erhöhter Transluzenz oder Opazität erfasst. In diesem Zusammenhang kann ein Foto der Ausgangssituation und dessen Betrachtung auf dem Display der Digitalkamera bei der späteren Schichtung hilfreich sein. Zu beachten ist jedoch, dass das digitale Foto nur Hinweise auf die Platzierung der verschiedenen Composite-Massen und eventuell Malfarben gibt. Die rich-

tige Farbe wird durch das Foto nicht wiedergegeben. Im Fall der jungen Patientin werden folgende Massen für die Schichtung des Composite-Aufbaus gewählt: A3 Dentin, A2 Enamel, Trans Opal und Tetric® Color weiß.

#### Mock-up und Silikon Schlüssel

Für die Anfertigung eines Silikon-schlüssels wird im Vorfeld ein Mock-up erarbeitet. Form und Kontur der bestehenden Restauration sind mit dem Nachbarzahn 12 weitgehend kongruent, sodass nur kleine Formkorrekturen

notwendig sind. So wird zum Beispiel im distalen Bereich die Schneidekante geringfügig verlängert. Das so entstandene Mock-up wird mit Silikon-Knetmasse festgehalten. Da für den Aufbau des inzisalen Bereichs von Zahn 11 nur der palatinale Anteil sowie die Inzisalkante des Silikon-schlüssels erforderlich sind, wird der Silikon-schlüssel mit einem Skalpell entsprechend beschnitten.

#### Präparation, adhäsive Vorbehandlung und additive Korrektur am Nachbarzahn

Mit rotierenden Instrumenten werden die alte Composite-Restauration entfernt und die Schmelzränder angeschrägt. Um den späteren Füllungsrand unsichtbar erscheinen zu lassen, muss insbesondere im labialen Bereich etwas breiter präpariert werden (circa 2 mm) (Abb. 4). Im Frontzahnbereich (bis zum ersten Prämolaren) wird ein Kofferdam angelegt, unter anderem sichert dies die Übersicht während der Behandlung. Ligaturen helfen die zu behandelnden Frontzähne vollständig zu isolieren und den Kofferdam bis zum Gingiva-saum zu verdrängen.

Zur adhäsiven Vorbehandlung der Zahnhartsubstanz kommt ein dreiphasiges System mit Phosphorsäureätzung (z.B. Syntac® Classic) zum Einsatz. Um die beiden Frontzähne symmetrisch erscheinen zu lassen und das Diastema zu schließen, muss Zahn 21 im mesialen Bereich etwas mit Schmelzmasse verbreitert werden.

ANZEIGE

**Große Bißkräfte gefährden Zähne und Zahnersatz!**

Wie groß sind Ihre Bißkräfte?



**biteFork**

Kontaktieren Sie uns unter Tel.: 0 65 01-60 00 71  
oder per E-Mail: [info@vimes.net](mailto:info@vimes.net)

### Aufbau der palatinalen und approximalen Flächen

Ziel der anatomischen Schichttechnik ist zunächst der Aufbau einer künstlichen „Schmelzschale“, welche palatinal und approximal die gewünschte Kontur der Restauration vorgibt. Dafür wird in den beschnittenen Silikonschlüssel zunächst eine kleine Menge transparenter Schmelzmasse (A2 Enamel) platziert und mit einem Spatel dünn ausgestrichen. Der Defekt soll annähernd abgedeckt sein. Auf den präparierten Zahn 11 wird an der palatinalen Defektgrenze etwas(!) Flowable-Composite (Tetric EvoFlow®) aufgetragen. Nun kann der Silikonschlüssel mit der Schmelzmasse von palatinal auf die Frontzahnregion aufgesetzt und auf korrekten Sitz geprüft werden. Wurde die Schmelzmasse im Silikonschlüssel richtig platziert, so wird diese bis zur zervikalen Defektgrenze reichen. Das auf den Zahn aufgetragene Flowable wird verdrängt, überbrückt so mögliche Fehlstellen und stellt eine gute marginale Adaptation sicher. Die Polymerisation erfolgt zunächst von labial. Danach kann der Silikonschlüssel vorsichtig entfernt und das aufgebaute Composite von palatinal polymerisiert werden. Geringe Überschüsse im palatinalen oder approximalen Bereich lassen sich gut mit einem Skalpell (Gr. 12) entfernen. Die so erarbeitete palatinalen Wand erreicht inzisal exakt die gewünschte Ausdehnung der Restaura-



Abb. 4: Die alte Füllung ist entfernt und Zahn 11 präpariert. – Abb. 5: Nach der adhäsiven Vorbehandlung wird eine palatinal „Schmelzschale“ aufgebaut. – Abb. 6: Der Aufbau des Dentinkerns erfolgt mit Absicht großzügig. – Abb. 7: Der aufgebaute Dentinkern lässt nur wenig Platz für die Schmelzmasse. – Abb. 8: Nach der Charakterisierung mit transluzenten und opak weißlichen Massen sowie der Modellation ist die Restauration für die Politur vorbereitet. – Abb. 9: Nach der Politur: Mit einer geeigneten Poliertechnik lässt sich ein natürlicher Oberflächenglanz und eine feine Morphologie schaffen.

tion, hat jedoch approximal noch keinen Kontakt zum Nachbarzahn. Für möglichst naturgetreue approximale Konturen ist die Wahl einer adäquaten Matrizentechnik entscheidend. Da der

Defekt mesial und distal deutlich supra-gingival liegt, werden im vorliegenden Fall transparente Matrizen mit Holzkeilen fixiert. In diffiziler Feinarbeit folgt der Aufbau der approximalen

ANZEIGE

Dreve

Neue Fixtemp-  
Workshops  
online ...

Dreve  
Fixtemp  
c & B Refill

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



Abb. 10: Vier Wochen später ergibt die Nachkontrolle eine unauffällige klinische Situation. – Abb. 11: Das abschließende Röntgenbild mit Wurzelkanalfüllung und Composite-Restoration. – Abb. 12: Das Lippenbild einer zufriedenen Patientin.

Wand. Nach Entfernung von Matrizen und Keilen gibt eine dünne Composite-Schale die inzisalen, palatinalen und approximalen Konturen des Zahns in idealer Weise wieder (Abb. 5).

#### Aufbau des Dentinkerns

Die weitere Schichtung erfolgt mit opaker Dentinmasse (IPS Empress® Direct Dentin, A3). Der Dentinkern wird aufgebaut (Abb. 6). Im Vergleich zum natürlichen Zahn ist dieser größer und lässt im labialen Bereich nur noch wenig Platz für die deckende Schmelzmasse. Sinnvoll ist es, auch die Schmelzab-schrägung mit Dentinmasse weitgehend zu bedecken. So kann sichergestellt werden, dass der Restaurationsrand nicht als graue Linie sichtbar wird. Die Ausdehnung und die Morphologie des Dentinkerns in inzisaler Richtung werden von den Nachbar- oder kontralateralen Zähnen vorgegeben. Im vorliegenden Fall werden Mamelonstrukturen modelliert und inzisal wird entsprechend Platz für transluzente Schmelzmassen belassen (Abb. 7). Jedes Inkrement wird für 20 Sekunden

mit einer bluephase® LED-Lampe polymerisiert.

#### Inzisale Charakterisierung

Der inzisale Bereich zwischen den Mamelons wird mit einem speziellen Composite (IPS Empress® Direct Opal) ausgefüllt. So kann eine natürliche Opaleszenz der Inzisalkante simuliert werden. Eine zusätzliche Charakterisierung erfolgt durch ein gezieltes Auftragen einer weißen Malfarbe (Tetric Color weiß), was die weißlichen Schmelzopazitäten unterstützt.

#### Aufbau des labialen Bereichs

Mit der letzten dünnen labialen Schmelzschicht (IPS Empress® Direct Enamel A2) kann die Restauration fertiggestellt werden (Abb. 8). Bereits zu diesem Zeitpunkt wird das Oberflächenrelief der Restauration durch die Bearbeitung des noch weichen Composites mit einem Pinsel gestaltet. Die Zahnform sollte so modelliert werden, dass die Arbeitsschritte bei der Ausarbeitung auf ein Minimum reduziert werden können.

#### Ausarbeitung und Politur

Geringe Überschüsse werden mit einem Skalpell (Nr. 12) entfernt. Mit geeigneten Finier- und Poliertechniken lassen sich Oberflächenglanz und Mikromorphologie nahezu perfekt an die Nachbarzähne anpassen. Flexible Scheibchen werden im Bereich der Restaurationsränder sowie für Korrekturen der approximalen und inzisalen Bereiche verwendet. Labial erfolgt deren Einsatz nur sehr zaghafte. So wird verhindert, dass die modellierte Morphologie wieder eingeebnet oder sogar versehentlich die Schmelzmasse abgetragen wird. Konkavitäten der Bukkalfläche werden mit einem Silikonpolierer stellenweise vertieft. Die Endpolitur erfolgt mit Siliziumkarbidbürstchen (Astrobrush®) (Abb. 9).

#### Nachkontrolle

Vier Wochen nach Abschluss der Behandlung zeigt sich eine unauffällige klinische Situation. Die Restauration an Zahn 11 ist nahezu unsichtbar und die Symmetrie in der Oberkieferfront ist wiederhergestellt (Abb. 10). Auch bei der radiologischen Nachkontrolle sind keine Auffälligkeiten zu entdecken (Abb. 11). Die Patientin ist beschwerdefrei und mit dem Gesamtergebnis absolut zufrieden (Abb. 12).



## kontakt.



#### Dr. Gabriel Krastl

Leiter Zahnunfallzentrum Basel  
Klinik für Parodontologie, Endodontologie  
und Kariologie  
Universitätskliniken  
für Zahnmedizin der Universität Basel  
Hebelstr. 3  
4056 Basel, Schweiz  
E-Mail: gabriel.krastl@unibas.ch

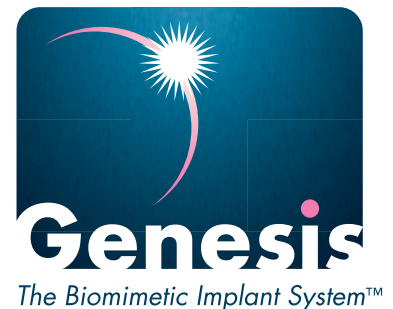
# Genesis, Become a biomimetic addict \*



## Genesis, das Biomimetic Implantatsystem

Genesis, das biomimetische Implantatsystem, ist durch sein Design der Natur nachempfunden. Der AnaTite™ pinkfarbene Implantathals und die Abutments imitieren den natürlichen Farbton der Gingiva für sofortige und langanhaltende Ästhetik. Sein Doppelgewinde lässt die Sofortversorgung zu, die makro-mikro-nano hydrophile BioSpark™ Oberfläche imitiert das natürliche Knochengewebe. Das Genesis System ist so vorhersagbar, dass die Smile Trust™ lebenslange Garantie bereits am ersten Tag beginnt.

- **Ästhetik**
- **Sofortversorgung**
- **Schnelle Osseointegration**
- **Smile Trust™ Lebenslange Garantie**



# Kompositkunststoff für die Herstellung eines Modells

| Dr. Marcelo Balsamo

Der folgende Artikel beschreibt eine aktuelle und vereinfachte Technik für die Herstellung eines Modells. Dieses Verfahren unterstützt die Diagnostik und Planung bei kieferchirurgischen Behandlungen. Der Artikel erläutert auf realistische Weise die Behandlungsmöglichkeiten und ermöglicht eine Vorschau auf das Endergebnis.



Abb. 1–3: Ausgangssituation: Der Patient litt unter einem unästhetischen Aussehen durch eine starke Abnutzung der Inzisalkanten und durch Diastemen.

**D**er Zahnarzt sollte bei allen Zahnbehandlungen daran denken, dass der Erstkontakt mit dem Patienten von enormer Bedeutung ist, denn es ist sehr wichtig, beim ersten Gespräch eine gute Beziehung zum Patienten aufzubauen. Der Zahnarzt darf niemals eine Unterordnungssituation schaffen, weil dies zu keiner guten professionellen Beziehung führen würde. Der Zahnarzt sollte zuhören und die tatsächlichen Bedürfnisse des Patienten erfassen. Die Bedürfnisse der einzelnen Patienten stehen in direktem Zusammenhang mit ihren Erwartungen und ihrem Selbstbild. Patienten stellen sich möglicherweise vor, dass es für ihren Fall keine

Lösung gibt, möchten sich jedoch auch über die technischen Möglichkeiten informieren, sodass sie den Zahnarzt dazu bringen, auf Erwartungen in Situationen einzugehen, die gelegentlich sehr starken Einschränkungen unterliegen.<sup>3</sup> Die wichtigste Regel in diesen Situationen besagt, im Erstgespräch keine falschen Hoffnungen zu wecken, die dazu führen, dass der Patient an wundersame Lösungen glaubt. Bei einer guten Kommunikation beim Erstkontakt erhalten die Patienten zuverlässige Richtlinien, sodass sie in allen Stadien der Zahnbehandlung<sup>2,3</sup> dem Zahnarzt vertrauen. Wenn bei Arbeiten zur oralen Rehabilitation die Zahnästhetik eine große Rolle spielt, muss sich der Experte bei

den komplexen Verfahren zur Wiederherstellung des natürlichen ästhetischen Erscheinungsbilds und der richtigen Funktion der Zähne auf erstklassiges Material und fundiertes Wissen verlassen können.<sup>7</sup> Fotos, diagnostische Wachsmodelle und alle im Verlauf der klinischen Untersuchung und Anamnese erhobenen Daten erleichtern die Behandlungsplanung und führen zu einem besseren Verständnis des Patienten und der zu erzielenden Behandlungsergebnisse.<sup>4,11</sup> Vielfach fühlen sich Patienten unsicher und fragen den behandelnden Zahnarzt, ob eine Vorschau auf das Endergebnis der ästhetischen Behandlung möglich ist. Man muss bedenken, dass



# cleankeys®

eine echte Alternative zu

schmutzigen Tastaturen

## schnelle Reinigung?

Nach jeder Behandlung in 5 Sekunden desinfiziert mit Alkohol oder allen anderen Desinfektionsmitteln.

## zusätzliche Maus?

Nicht erforderlich. Ein integriertes Touchpad macht die Extra-Reinigung einer Maus überflüssig.

## Handschuhe möglich?

Ja eine Bedienung mit Einmalhandschuhen ist problemlos möglich.



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



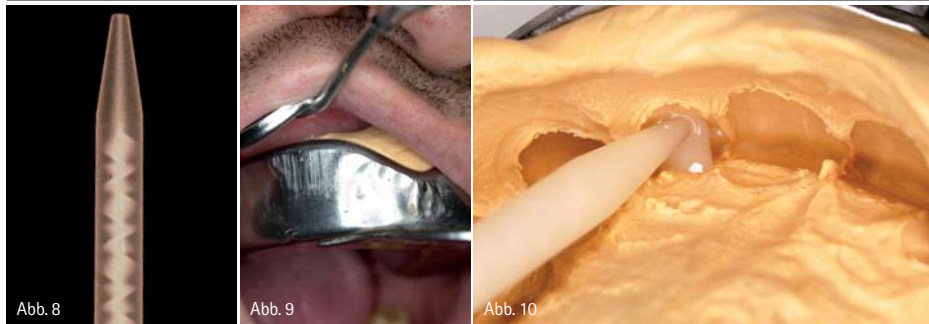


Abb. 4–6: Der diagnostische Modellguss vermittelt einen Eindruck vom Ideal der vom Patienten gewünschten Ästhetik, der anhand des Modells das mögliche Behandlungsergebnis sehen konnte. – Abb. 7a und 7b: Die beiden äußerst ästhetischen Kompositkunststoffsysteme Structur 2 SC und Structur 2 QM (VOCO) werden für Langzeitprovisorien eingesetzt und durch chemische Polymerisation gehärtet. – Abb. 8: Systeme auf Kunststoffbasis in selbstmischenden Spritzen ermöglichen die Applikation von viel Material. – Abb. 9–11: Nach Abbinden der Abformung vom diagnostischen Modell im Mund wird der Kompositkunststoff Structur 2 SC appliziert und die Abformung wieder im Mund platziert. Nach einer Minute kann man die Abformung entfernen und erkennen, ob der Kunststoff alle Bereiche ausgefüllt hat. – Abb. 12–14: Wenn nach Entfernen der Abformung Material an den Zähnen kleben bleibt, müssen mögliche Defekte durch Applikation von zusätzlichem Material beseitigt werden. – Abb. 15 und 16: Durch die kurze Polymerisationszeit von unter fünf Minuten kann sofort mit dem Finieren und Polieren begonnen werden.

die Auffassung von Schönheit individuell und je nach Selbstwahrnehmung unterschiedlich ist.<sup>8</sup> Daher sind Modelle für den rehabilitativ tätigen Zahnarzt unabdingbare Instrumente und ein Kompositkunststoff ist eines der besten Materialien für diesen Zweck.<sup>7,9</sup> Die ersten Modellgüsse sind äußerst hilfreich und vermitteln den Patienten einen Eindruck über die Veränderungen im Mund nach der Rehabilitation mit Laminat-Veneers, Kronen oder Restaurationen. Durch die reale Simulation direkt im Mund erhält der Patient einen Eindruck von der Position der Lippen, der Phonetik und der wahrscheinlichen Okklusion nach der Behandlung.<sup>5</sup>

Für diese Art klinischer Anwendung eignen sich Kompositkunststoffe, die durch chemische Polymerisation aushärten. Dies gilt insbesondere für die Kompositkunststoffe zur Fertigung von temporären Kronen. Viele dieser Materialien weisen bei der Polymerisation eine geringe Schrumpfung und Hitzeentwicklung auf, was für Patient und Zahnarzt von großem Vorteil ist.<sup>6</sup> Es gibt einige Materialien, die die Grundanforderungen an die Modellherstellung erfüllen. Die wichtigsten positiven Anforderungen:

- Chemische Polymerisation, weil das Material vielfach in Kombination mit temporären Abformungen verwendet wird, die das Licht von unseren Lichthärtungsgeräten nicht durchlassen.
- Geeignete naturgetreue ästhetische Eigenschaften: Daher sind vorzugsweise Kompositkunststoffe zu verwenden, die bessere ästhetische Eigenschaften aufweisen als die herkömmlichen Acrylharze.
- Leichtes Finieren und Polieren im Mund: Dies hebt den Vorteil eines Kompositkunststoffs hervor, der sich mit Diamanten, Sandpapierscheiben und speziellen Polierbürsten gut finieren und polieren lässt.<sup>1</sup>
- VITA-Farbschlüssel: erleichtert die Farbauswahl bei der Auswahl der definitiven Versorgung.
- Schnelle Verarbeitung und einfache Applikation: Vorteilhaft, weil das Modell schnell hergestellt werden muss und den Patienten möglichst wenig Unannehmlichkeiten bereiten darf.



Abb. 17–20: Nach dem letzten Polierschritt kann der Patient die simulierte Behandlung begutachten und gemeinsam mit dem Zahnarzt die bestmögliche Entscheidung treffen. Das eingesetzte System Structur 2 SC liefert Zahnarzt und Patient durch seine schnelle und effiziente Verarbeitung in kurzer Zeit ein Bild des Ergebnisses, das in einigen Fällen nach Wochen oder Monaten intensiver Behandlung erreicht wird.

Die Abbildungen 1 bis 20 zeigen den Verlauf einer Modellherstellung mit temporärem Material (Structur 2 SC, VOCO), sodass der Patient einen realistischen Eindruck vom möglichen Behandlungsergebnis erhält.

### Fazit

Bei Techniken wie der Modellherstellung muss man dem Patienten klar machen, dass dieses Verfahren nur einen Eindruck von den Behandlungsmöglichkeiten liefert und keine fal-

schon Hoffnungen wecken soll, weil die Zahnmedizin im Allgemeinen Grenzen hat, die das Endergebnis beeinträchtigen können. Man muss immer berücksichtigen, dass dieses Verfahren sehr hilfreich hauptsächlich für die Diagnostik ist, da es im Vorfeld mögliche Schwierigkeiten aufdecken kann, die im Verlauf der Rehabilitationsbehandlung auftreten können.



## kontakt.

### Dr. Marcelo Balsamo

IOP Odontologia  
Rua Albion 229 cjs. 32 e 34  
São Paulo – SP Brasil 05077-130  
Brasilien  
E-Mail: fale@iopodontologia.com.br

ANZEIGE



## Für Ihre kleinen Patienten

Magic Touch trägt dazu bei, dass der Zahnarztbesuch für Kinder wie auch für die Eltern zu einem angenehmen Erlebnis wird. Während sich der Nachwuchs mit pädagogisch sinnvollen Touchscreen-Spielen im Wartezimmer beschäftigt oder Kinderfime schaut, können die Eltern sowie die Kinder entspannen. Die Wartezeit vergeht wie im Flug.

Viele kindgerechte Motive stehen für das Geräte-Design zur Auswahl und individuelle Wünsche werden gerne umgesetzt. Unterschiedliche Konstruktionen - Wandaufhängung, Standgerät (für den Tisch bzw. als Terminal) oder Einbausatz - erlauben eine optimale Einbindung in den Wartebereich. Für jede Praxis gibt es die geeignete Variante.

Mit Magic Touch freuen sich Ihre kleinen Patienten schon auf den nächsten Besuch.

Rufen Sie uns an unter 02681-9583-12 oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.orgacontrol.de](http://www.orgacontrol.de)

**ORGA CONTROL**  
amusement ltd.  
Bleichweg 1a  
57610 Gieleroth

# Funktionalität beginnt mit einer Idee

| Kristin Jahn



Die Behandlungseinheiten KaVo ESTETICA E70 und KaVo ESTETICA E80 haben als erste zahnärztliche Arbeitsplätze das Gütesiegel der Aktion Gesunder Rücken e.V. (AGR) verliehen bekommen. Damit bestätigt die AGR, dass diese Behandlungseinheiten eine für den Zahnarzt und die Assistenz rückengerechte Arbeitsumgebung bieten. Wir sprachen mit Armin Imhof, Verkaufsleiter Einrichtungen bei KaVo, über die Entwicklungsprozesse dieser Einheit.

*Herr Imhof, welche Idee steckt hinter der KaVo ESTETICA E70 und E80?*

Wir standen vor der Aufgabe, eine Behandlungseinheit zu entwickeln und zu gestalten, der Zahnmedizinern das bestmögliche Arbeitsumfeld bietet. Das haben wir auch gemacht.

In welchem konkreten Konzept dieser Anspruch endet, war uns zu Beginn der Entwicklung nicht bewusst. Letztlich ist es der Schwebestuhl geworden, weil wir hier alle Anforderungen unserer Kunden vereinen konnten.

*Wer war an der Entwicklung der ESTETICA-Einheiten beteiligt?*

Oberste Priorität hatten die Kundenmeinungen und die Kundenwünsche. KaVo legt schon immer jedem Entwicklungsprozess detaillierte Ergebnisse von Kundenbefragungen zugrunde.

Bei KaVo sind darüber hinaus so viele Ingenieure wie bei kaum einem anderen Wettbewerber im Bereich Behandlungseinheiten tätig. Sie verfügen zum Teil über jahrzehntelange Erfahrung und setzen im zweiten Schritt der Entwicklungsarbeit die Kundenwünsche um.

Im Anschluss stellen wir unseren Testzahnärzten die Arbeitsergebnisse vor. Sie beurteilen die verschiedenen Entwicklungsstufen hinsichtlich der Umsetzung der Kundenwünsche. Das beginnt bei der Bewertung eines neuen Ergonomiemodells und geht bis zum



Armin Imhof, Verkaufsleiter Einrichtungen bei KaVo.

Test des Prototyps kurz vor der Serienreife. Diese Zahnmediziner sind mit ihren Verbesserungsvorschlägen und ergänzenden Ideen direkt an der Entwicklung beteiligt.

*Wie wichtig war den Zahnärzten, die Sie für die Produktentwicklung befragten, das Thema Ergonomie?*

Bei der Umfrage wurde deutlich, dass sich die Zahnmediziner sehr stark mit den Themen Beinfreiheit und der Möglichkeit im Sitzen wie im Stehen zu arbeiten, beschäftigen. Beides hatte direkten Einfluss auf die Tiefst- und Höchstposition des Arbeitsstuhles und auf die Gestaltung des Fußanlassers. Schnell wurde klar, dass ihre Hauptansprüche an und Verbesserungsvor-

---

Die KaVo ESTETICA E80

wurde mit dem weltweit

renommierten GOOD

DESIGN AWARD des

Chicago Athenaeums,

Museum of Architecture

and Design,

ausgezeichnet ...

Es ist kein Widerspruch,

tolles Design mit einem

funktionellen Arbeitsplatz

zu verbinden.

---

schläge für eine neue Dentaleinheit sich auf deren Ergonomie bezogen – auch wenn dieser Begriff direkt gar nicht mal so oft gefallen ist.

*Wie stark mussten Sie bei der Entwicklung Design, Ergonomie und Funktionalität gegeneinander abwägen?*

Die ersten Ausarbeitungen eines neuen Behandlungsstuhls sind immer Ergonomie- und Funktionsmodelle, die bestimmte Werte erreichen müssen. Hier liegt ganz klar die Priorität. Das

ORIGINALGRÖSSEN  
Vergleichen Sie die Größe Ihrer Lampe!

# Die beste Wahl

VALO

VALO  
CORDLESS

Immer am richtigen Platz, grenzenlos einsatzbereit.  
Basierend auf der bewährten VALO-Technologie\*

## KLEIN · STARK · INNOVATIV

Drei Polymerisations-Modi bis 3.200 mw/cm<sup>2</sup>, volle Leistung für alle lichthärtenden Materialien und Anforderungen

Breitband-Spektrum, gebündelter Lichtstrahl, vollständige Aushärtung auch in tiefen Kavitäten

Leichtes, graziles Handstück mit kleinem Kopf, einfache Positionierung in jedem Mundbereich

Stabile, CNC-gefräste Aluminium-Konstruktion, bruchfest. Kratzfest, Teflon-beschichtet, Spezialglas-Linse

Hocheffiziente LEDs, sichere Langzeit-Höchstleistung durch Netzstrom oder neueste Batterie-Technologie (LiFePO<sub>4</sub>), aufladbar



\* VALO awards



**UP** ULTRADENT  
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhover Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.updental.de

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel



KaVo ESTETICA E70 (Farbe: beere)

Design wird dann sozusagen darübergestülpt.

*Wie erhält eine nach ergonomisch-funktionalen Gesichtspunkten gestaltete Einheit ihr Design?*

Nach der Entwicklung des Prototypen, der die gewünschten Funktionalitäten und Ergonomiekriterien abbildet, schreiben wir einen Designwettbewerb aus. In erneuten Kundengesprächen verifizieren wir, in welche Designrichtung sich das neue Produkt bewegen soll. Den Designer, der in diese gewünschte Richtung gearbeitet hat, integrieren wir dann in das Entwicklungsteam. Er arbeitet dann Hand in Hand mit den Entwicklern, Ingenieuren und Testzahnärzten daran, den Prototypen in die endgültige Form zu bringen.

werb aus. In erneuten Kundengesprächen verifizieren wir, in welche Designrichtung sich das neue Produkt bewegen soll. Den Designer, der in diese gewünschte Richtung gearbeitet hat, integrieren wir dann in das Entwicklungsteam. Er arbeitet dann Hand in Hand mit den Entwicklern, Ingenieuren und Testzahnärzten daran, den Prototypen in die endgültige Form zu bringen.

Auf diesem Weg setzt KaVo im Anschluss an die Ergonomie und die Funktionalität ein Design um, das niemals die Funktionalität einschränken darf. Die Designer müssen da auch oft Kompromisse machen, was ihnen nicht immer leichtfällt.

Die KaVo ESTETICA E80 wurde mit dem weltweit renommierten GOOD DESIGN AWARD des Chicago Athenaeums, Museum of Architecture and Design, ausgezeichnet und für den Designpreis Deutschland nominiert. Das zeigt, dass unsere Arbeitsweise sehr gut funktioniert. Es ist kein Widerspruch, tolles Design mit einem funktionellen Arbeitsplatz zu verbinden.

*Wie profitiert der Zahnarzt von Ihrem Ergonomiekonzept?*

Wir erhalten sehr positive Rückmeldungen von den Testzahnärzten und den Kunden, die zum Teil schon seit Jahren mit der KaVo ESTETICA arbeiten. Speziell die Beinfreiheit bietet dem Zahnmediziner natürlich einfach mehr Möglichkeiten, sich natürlicher und rückenfreundlicher zu positionieren.

Das Konzept des KaVo-Fußanlassers ermöglicht den Behandlern selbst im Stehen eine verspannungsfreie Bedienung, denn er wird mit Rechts-/Links-Bewegungen des Fußes und nicht mit Auf- und Abbewegungen bedient. Die kabellose Variante kann völlig frei platziert werden.

Wir möchten den Zahnärzten nicht vorschreiben, welche Haltung sie einnehmen müssen. Wie der Zahnarzt am liebsten arbeitet, ist seine Sache – wir bieten ihm das bestmögliche Arbeitsumfeld und Equipment, um viele verschiedene Positionen einzunehmen. Vor Kurzem sprach ich mit einem Rückenspezialisten über genau dieses Thema. Er war auch der Meinung, dass es per se keine falsche Arbeitshaltung gäbe – es sei aber schlimm, eine ungesunde Haltung über längere Zeit einzunehmen. In der Realität lässt sich eine fest vorgeschriebene Arbeitshaltung ohnehin schlecht umsetzen.

Die KaVo-Einheiten verbieten dem Zahnarzt nichts, aber bieten ihm alle Möglichkeiten für eine rückengesunde Sitzposition.

ANZEIGE





Behandlungseinheit bietet eine rückschonende Arbeitshaltung.

### *Wie eng arbeiten Sie generell mit Rückenspezialisten zusammen?*

Wir sind in ständigem Kontakt zum Verein Aktion Gesunder Rücken e.V. und zu dessen Rückenspezialisten. In Zukunft werden wir uns noch mehr mit der Rückengesundheit beschäftigen. Wir wollen diese Thematik gemeinsam mit unseren Produktspezialisten auch in andere Bereiche einfließen lassen.

### *Welche Bedeutung hat die Verleihung des Gütesiegels der Aktion Gesunder Rücken e.V. an die KaVo ESTETICA E70 und E80 für Ihr Unternehmen?*

Für uns ist es eine Bestätigung dafür, dass wir mit der Entwicklung und Markteinführung unserer Produkte auf dem richtigen Weg sind. Das Gütesiegel bestätigt den Mehraufwand in puncto Ergonomie und Design, den wir bei der Produktentwicklung betreiben. So wird für die Kunden noch deutlicher, wie viel in einer KaVo-Einheit steckt.

Das Gütesiegel macht diesen Aufwand, den wir bei der Entwicklung betrieben haben, transparenter, denn unabhängige Experten haben uns bestätigt, dass unsere Produkte eine einmalige ergonomische Qualität haben. Für die Entwicklung neuer KaVo-Produkte bedeutet dieses Siegel, dass wir sie in Zukunft noch stärker auf diese Thematik abstimmen und mit den entsprechenden Fachleuten zusammenarbeiten wollen. Deren Wissen nutzen wir für die Weiterentwicklung unserer Produkte zugunsten der Zahnmediziner.

*Herr Imhof, vielen Dank!*

## kontakt.

### **KaVo Dental GmbH**

Bismarckring 39, 88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 0 73 51/56-0  
E-Mail: info@kavo.com  
www.kavo.com



Deutsche Gesellschaft für  
**DGOI**  
Orale Implantologie

## Ihre Zukunft heißt: Implantologie

### Curriculum Implantologie „8+1“

Die DGOI bietet über neun Wochenenden eine konsequent praxisorientierte Fortbildung in der oralen Implantologie inkl. Management und Recht an.

#### **Führende Referenten aus Hochschule und Praxis:**

Dr. Georg Bayer • Dr. Fred Bergmann • Prof. Dr. Herbert Deppe • Prof. Dr. Georg-H. Nentwig • Prof. (NYU) Ady Palti • Dr. Marius Steigmann • Dr. Paul Weigl • Dr. Achim Wöhrle • Prof. Dr. Dr. Joachim Zöller

#### **Intensiver Wissensaustausch mit den Referenten**

#### **Zahlreiche Live-OPs und Hands on**

#### **Einmalig in Deutschland:**

Anerkennung durch die New York University College of Dentistry mit Zertifikat (bei voller Mitgliedschaft)



#### **Begeisterte Teilnehmer sprechen für die Qualität dieses Curriculums**

Kursreihe 20 beginnt am  
9./10. Dezember 2011.

Jetzt  
anmelden!

Nähere Informationen und aktuelle Termine beim DGOI-Büro in Kraichtal:

Frau Semmler  
Tel.: 07251 618996-15, Fax: 07251 618996-26  
semmler@dgoi.info und im Internet: www.dgoi.info  
DGOI, Bruchsaler Str.8, 76703 Kraichtal



# Fertigung von individuellen Implantataufbauten

| Natascha Brand

Die Kernkompetenz des simeda-Fertigungszentrums ist seit über 40 Jahren die Produktion von präzisen Frästeilen. Seit nunmehr vier Jahren wird dieses Know-how auch für die Fertigung von Kronen und Brückengerüsten in der Zahnmedizin eingesetzt. Die neueste Erweiterung des Produktspektrums ist die Fertigung von individuellen Implantataufbauten sowie Steg-/Brückenkonstruktionen auf Implantaten inklusive der präzisen Ausführung der Anschlussgeometrie zum Implantatinterface. Im Interview erläutert Geschäftsführer Markus Schütz die Möglichkeiten moderner Fräsdienstleistung genauer.

*Herr Schütz, simeda bietet mittlerweile ein beachtliches Portfolio im Bereich der Fräsdienstleistung an. Für die CAD/CAM-Anwender in Labor und Praxis ist Flexibilität und Materialvielfalt ein wichtiges Thema. Welche Produkte und Werkstoffe kann man bei simeda ordern?*

Wir sind spezialisiert auf komplexe verschraubte Implantat-Suprastrukturen wie zum Beispiel Stege, Implantatbrücken und natürlich individuelle Abutments. Wir fertigen diese Arbeiten in Zirkonoxid – auf Wunsch gefärbt in 17 VITA Farben – Titan, CoCr und auch in PMMA als Provisorium oder individuelle Gingivaformer. Darüber hinaus bieten wir natürlich auch Fräsleistungen im Bereich der klassischen Gerüste an wie Kappen, Brücken, Teleskope, Marylandbrücken, Inlays, Retainer und vieles mehr, gefräst in den bereits genannten Werkstoffen. Und dank unserer eigenen keramischen Produktion können wir die Labor-Fräszentren und Inhouse-Systeme auch mit Zirkonoxid-Blöcken beliefern. Für das schmale Patientenbudget halten wir ebenso Lösungen für die Labore bereit, wie zum Beispiel das Lasersintern von CoCr-Kappen und -Brücken. Damit können wir von der High-End-Lösung bis hin zum Low-Cost-Produkt alles aus einer Hand anbieten.



Markus Schütz (CAD/CAM seit 11 Jahren).

Anfang 2012 werden wir unser Produktportfolio noch mit verschiedenen Glaskeramiken erweitern und den Fokus auf die Herstellung von Modellen richten. Auch im Bereich der geführten Implantologie (Guided Surgery) werden wir 2012 interessante Schnittstellen anbieten können. simeda versteht sich einerseits als Komplettanbieter und öffnet andererseits die Fertigungsschnittstellen zu nahezu allen offenen Scan- und Konstruktionssystemen.

*Welche Optionen ergeben sich hieraus für die Anwender?*

CAD-Anwender mit offenen Systemen können ihre Scan- und Designdaten direkt auf unsere Fertigungsschnittstel-

len übertragen und die entsprechenden CAM-Produkte (Abutments, Stege, Kappen- und Brückengerüste) von uns fertigen lassen. Labore, die über keine offene Schnittstelle verfügen und dennoch auf unser Produktangebot zugreifen möchten, können ihre Modelle und Wax-ups zu einem unserer Designcenter (zum Beispiel Spielmann Zahntechnik in Zürich) senden. Dort wird die Arbeit eingelese und im CAD nach Kundenwunsch bearbeitet. Danach werden die Daten an unser High-End-Fertigungszentrum gesendet und nach zwei bis fünf Arbeitstagen per Express ausgeliefert.

Zusammenfassend bedeutet das für die Kunden eine größtmögliche Flexibilität auf drei unterschiedlichen Wegen der Zusammenarbeit: Für Kunden, die noch nicht in diese Technik investieren wollen, bieten wir einen Rundum-Service an: Scannen – Designen – Fertigen – zahntechnisches Finish. Kunden, die einen offenen Scanner besitzen, können bequem die Daten auf unseren Server übertragen und durch unsere Implantatbibliothek die verschiedensten Abutments bestellen. Labore, die noch nicht in CAD/CAM investiert haben oder nicht mit ihrem System zufrieden sind, bieten wir verschiedenste Scanner und Software-Lösungen an, die keine Wünsche offen





simeda verfügt über 40 Jahre Fräs- und Fertigungskompetenz.

lassen. Als CAD- und Scanner-Experten können wir die Labore unabhängig beraten.

***simeda bietet eine Implantatbibliothek zur individuellen Gestaltung von Abutments. Welche Vorteile für den Anwender ergeben sich dadurch?***

Mit dieser Bibliothek – sie ist kompatibel zu den gängigsten Systemanbietern – erweitern die Labore ihr CAD-System und erhalten dadurch die Möglichkeit, das Design im Labor durchzuführen. Das bedeutet digitaler Kompetenzaufbau und Wertschöpfung im Labor. Die Variante eröffnet die Option, einteilige (optional zweiteilig und eingefärbt) Abutments in Titan, CrCo, PMMA und Zirkonoxid (eingefärbt) bei simeda fertigen zu lassen. Hinzu kommen natürlich die Vielfalt unserer Implantat-Typen und unser Know-how, was die Fertigungsqualität betrifft. Implantatprothetik ist ein wichtiger Bestandteil moderner Zahnheilkunde geworden.

***Die neueste Erweiterung des Produktspektrums bei simeda dreht sich um den Fertigungsprozess zur Implantatversorgung. Was kann der Anwender hier erwarten?***

Wie bereits erwähnt, fertigen wir komplexe Suprakonstruktionen auf Implantat- oder Abutment-Niveau: Das sind einerseits aus einem Block gefräste Stege in CoCr, Titan und Zirkonoxid. Hier liegen die Vorteile in einem spannungsfreien Sitz und in einem metallurgisch betrachtet absolut reinen Material, frei von Loten und Spannungen nach Gussfehler. Auch der Kostenfaktor im Vergleich zu Goldstegen ist heute ein wichtiger Aspekt. Zum anderen fertigen wir auch verschraubte Implantatbrücken

aus CoCr, Titan und Zirkonoxid. Diese Arbeiten sind bedingt abnehmbar und bieten dadurch dem Behandler die Möglichkeit, auf Veränderungen im Gingivabereich zu reagieren. Auch bei Abplatzungen, Verfärbungen oder dem Verlust von Implantaten kann „nachgebessert“ werden, ohne die Arbeit komplett zu wiederholen. Ein weiterer positiver Aspekt ist das Einsparen der Abutments und die Option, unterschiedliche Verblendmaterialien wie Keramik oder Komposit zu verwenden.

All dies eröffnet ein großes Spektrum an Indikationen. Gegen Ende des Jahres werden wir den Scannerkunden präzisionsgefertigte Scanadapter anbieten, um das Design und die Wertschöpfung im Labor zu belassen. Mit unserem simeda Stegmodul beziehungsweise dem herkömmlichen Stegdesigner kann der Anwender unter seiner prothetischen Aufstellung ein individuelles Stegdesign konstruieren und uns die Daten per Server übermitteln. Hinzu kommt die Option, individuelle Geschiebe wie Zapfen oder Preci Line selber zu zeichnen. Auch hier bieten wir den Full Service in Kombination mit allen Produkten und Materialien an: Scannen – Designen – Fertigen – zahntechnisches Finish.

Erstveröffentlichung: Swiss Dental Community, 4. Jahrgang 5/11, S. 30–31

## kontakt.

### simeda medical

Z.I. Eselborn-Lentzweiler  
18, Op der Sang  
9779 Eselborn, Luxemburg  
Tel.: +3 52/2 66 40 41  
E-Mail: info@simeda-medical.com  
www.simeda-medical.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  
Tacklenweide 25  
46446 Emmerich**

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

**www.semperdent.de**

# Endodontie: Zusammenarbeit von Generalist und Spezialist

| Dr. med. dent. Axel Steffan

Als Experte im Bereich der Endodontie war Dr. med. dent. Eric Stamm einer Einladung des Teams von büdingen|dent gefolgt, um im Rahmen einer Fortbildungsveranstaltung über die neuesten Erkenntnisse dieser zahnmedizinischen Methodik zu referieren. Am Rande der Veranstaltung bestand die Möglichkeit, in einem Interview über die wichtigsten Eckdaten der Endodontie zu sprechen und einige Punkte zu vertiefen.



Dr. med. dent. Eric Stamm, Experte im Bereich der Endodontie, referierte über die neuesten Erkenntnisse dieser zahnmedizinischen Methodik.

*Herr Dr. Stamm, wie wichtig ist ein intelligentes Terminmanagement, und sollte man die Behandlung in einer Sitzung durchführen? Wie viel Zeit sollte man für die jeweiligen endodontischen Maßnahmen vorsehen?*

Ein intelligentes Terminmanagement ist in der heutigen Praxis unabdingbar, wenn man effizient und wirtschaftlich

arbeiten möchte. Wie viel Zeit der jeweilige Behandler für eine endodontische Behandlung benötigt, ist von mehreren Faktoren abhängig. Daher ist es schwierig, einen generellen Zeitrahmen zu nennen. Wichtig ist die Berücksichtigung der Einwirkzeit des Natriumhypochlorides. Hier sind 20 Minuten die Untergrenze, da erst ab diesem Zeitraum die volle gewebsauflösende Wirkung einsetzt.

Behandlungen inklusive Wurzelfüllung im Rahmen einer einzigen Sitzung sollten nur in Fällen durchgeführt werden, in denen der Zahn beschwerdefrei ist und keine apikale Läsion aufweist. Da dies eher die Ausnahme ist, sollte vorzugsweise mit zwei Terminen gearbeitet werden.

*Worauf achten Sie bei der Trepanation?*

Die Trepanation stellt den ersten Schritt zur Wurzelbehandlung dar. Alle weiteren Schritte, von der Aufbereitung bis zur Wurzelfüllung, müssen durch den hierbei geschaffenen Zugang erfolgen. Stellen Sie sich vor, man möchte Möbel in ein Haus transportieren, dessen Eingangstür sich nicht richtig öffnen lässt. Man würde auch hier als Erstes dafür

sorgen, dass die Tür und somit der Zugang optimal ist.

Die Trepanation sollte sich in ihrer Form an den Umrissen der Zahnkrone orientieren. Sie sollte konisch präpariert werden, ähnlich einer Inlaypräparation. Bei der Vorbereitung sollte man ein Plateau präparieren, welches stufenweise der Pulpakammer genähert wird. Dadurch besteht weniger Gefahr, den Kammerboden zu perforieren.

*In Ihrem Vortrag sprachen Sie der konischen Aufbereitung eine sehr wichtige Rolle zu. Können Sie die Vorteile nochmals erläutern?*

Diese Form der Aufbereitung trägt im Prinzip der Tatsache Rechnung, dass die Kanal Anatomie ohnehin von Natur aus konisch ist. Die bedeutendere Frage ist daher, wie ausgeprägt die Konizität präpariert werden sollte. Die wichtigsten Vorteile liegen klar auf der Hand: erleichterter Zugang zur Apikalregion für Instrumente, Spülflüssigkeiten, Füllmaterialien oder medikamentöse Einlagen. Im Gegenzug muss man berücksichtigen, dass eine ausgeprägte Konizität entsprechend viel Arbeitsaufwand bei der Aufbereitung erfordert.

ANZEIGE

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

Der Erleichterung beim Zugang steht demnach ein erhöhter Zeitaufwand entgegen. Mit vielen aktuellen Feilsystemen ist heute jedoch eine konische Aufbereitung wesentlich einfacher und schneller zu erreichen, als es noch vor einigen Jahren der Fall war.

**Was verbirgt sich hinter dem Begriff der „dreidimensionalen Wurzelfüllung“? Gibt es Differenzierungen?**

Von „dreidimensionaler Wurzelfüllung“ wird immer dann gesprochen, wenn mittels einer Technik das gesamte Kanalsystem gefüllt werden kann. Im Speziellen sind damit laterale Kanäle und Isthmen gemeint, die mithilfe älterer Techniken, wie der Einstiftmethode oder der lateralen Kondensation, häufig nicht ausreichend gefüllt werden konnten. Medizinisch gesehen ist dieser Begriff etwas unglücklich gewählt, man sollte vielleicht eher von „anatomischer Wurzelfüllung“ sprechen.

**Sie betreiben eine Privatpraxis für Endodontie. Worauf müssen sich der Überweiser und Sie verständigen? Mit welchen Informationen sollte der Patient durch seinen Hauszahnarzt ausgestattet werden?**

Für besonders wichtig halte ich, dass eine Kommunikation zwischen dem überweisenden Arzt und mir stattfindet. Natürlich funktioniert so etwas auch „blind“, aber je mehr Patienten durch einen Überweiser in meine Obhut gegeben werden, umso wichtiger ist mir die individuelle Abstimmung der Zusammenarbeit. Es ist ähnlich wie in einer Praxis mit mehreren Behandlern. Man muss ein Konzept finden, um gemeinsam ein Behandlungsziel zu erreichen. Ist man gemeinsam nicht auf einer Linie, kann dies zur Verunsicherung des Patienten führen. Im schlimmsten Fall wechselt er die Praxis. Mit modernen endodontischen Techniken können heute wesentlich mehr Zähne erhalten werden als es früher der

Fall war. Der Patient sollte erst einmal über die Möglichkeit einer Behandlung durch einen Spezialisten informiert werden. Ist das Interesse geweckt, sollte man ihn noch über Behandlungsoptionen aufklären, danach steht einer erfolgreichen Zusammenarbeit nichts mehr im Wege.

*Vielen Dank für das interessante Gespräch.*

## kontakt.

### büdingen|dent

Ein Dienstleistungsbereich der:  
 Ärztlichen Verrechnungsstelle  
 Büdingen GmbH  
 Gymnasiumstr. 18–20, 63652 Büdingen  
 Tel.: 0800/8 82 30 02  
 E-Mail: info@buedingen-dent.de  
 www.buedingen-dent.de

ANZEIGE



Wenn Beratung und Ergebnis stimmen sollen,  
 sprechen Sie uns an!

Tel. 0671-21790, info@evident.de, www.evident.de

**EVIDENT**  
 Software für 18... 48

Studie

# Antimikrobielle Therapie mit dem OzoneDTA-Verfahren

| Dr. med. dent. Alexander Dietzel

Mit dem OzoneDTA (DentaTec GmbH) steht ein Gerät zur Verfügung, mit dem laut Hersteller Bakterien, Viren und Pilze abgetötet werden können. Auf Basis der Umwandlung von Sauerstoff in Ozon am Berührungsort der Entzündung findet im Zeitrahmen von Sekunden die Keimeliminierung durch sich aufbauenden bzw. zerfallenden Sauerstoff statt. Ziel der vorliegenden Studie war es, die Effektivität des Ozongenerators zu untersuchen.

Die Untersuchungen wurden an insgesamt 24 Patienten durchgeführt (11 männlich, 13 weiblich) im Alter von 15 bis 76 Jahren (Altersdurchschnitt: 43,3 Jahre). Die Aufteilung der Patienten erfolgte in eine Studiengruppe (12 Patienten) und in eine Kontrollgruppe (12 Patienten). Die Patienten der Studiengruppe wurden mit Ozon behandelt, die Patienten der Kontrollgruppe nicht. Die Auswahl der Patienten erfolgte anhand eines Anamnesebogens nach den Vorgaben der in unserer Zahnarztpraxis verwendeten Software für Zahnarztpraxen (CompuGroup Medical AG, Koblenz). Die Einschluss- bzw. Ausschlusskriterien beinhalteten keine Altersbeschränkung, keine Allgemeinerkrankungen, keine Herz-Kreislauf-Erkrankungen, keine Allergien, keine Dauermedikation, keine Schwangerschaft und keine HIV-Infektion. Die Patienten stellten sich mit Wundgebieten nach zahnärztlich-chirurgischen Eingriffen in der Zahnarztpraxis vor. Dazu zählten Osteotomien von retinierten Weisheitszähnen und ankylosierten Wurzelresten, Extraktionen von nicht erhaltungswürdigen Zähnen sowie Wurzelspitzenresektionen. Alle Patienten aus Studien- und Kontrollgruppe wurden zu Beginn und zum Abschluss der Studie zwei mikrobiologischen Tests unterzogen. Zum einen mit dem Real-Time-PCR



Abb. 1: Links: Steuerungskasten mit Patientenerdung und Sondenmodul. Mitte: Display und Bedienfeld. Rechts: Nummerierte Plasmalampen für unterschiedliche Einsatzgebiete. (Fotos: DentaTec GmbH)

(Carpegen Periodiagnostik) für die quantitative Bestimmung von Markerkeimen (Carpegen GmbH). Zum anderen mit dem aMMP-8-Verfahren (Dentognostics GmbH, dentolabs Jena). Die Patienten aus der Studiengruppe erschienen an insgesamt fünf Terminen innerhalb von 14 Tagen. Während der Visits wurde jeweils eine Ozonbehandlung durchgeführt. Die Patienten aus der Kontrollgruppe stellten sich an drei Terminen in diesem Zeitraum vor.

## Gerätebeschreibung

Der Ozongenerator besteht im Wesentlichen aus dem Steuerungskasten mit Display und Bedienfeld (Abb. 1, links und Mitte), Handstück für Patientenerdung und Handstück mit Plasmalampe (Abb. 1, links), Fußschalter sowie den unterschiedlichen Plasmalampen (Abb. 1, rechts). In den mitgelieferten

Plasmalampen wird über hohe Stromspannungen und geringe Stromstärken das gasförmige Ozon erzeugt. Die aus Glaskolben bestehenden Plasmalampen bilden ein Dielektrikum aus und erzeugen an ihrer Außenhaut einen Induktionsstrom und ein elektromagnetisches Feld. Außerhalb des Glaskolbens entsteht Ozon.

## Carpegen-Real-Time-PCR (Polymerasekettenreaktion)

Das Carpegen®-Testverfahren ist eine molekularbiologische Diagnostikmethode basierend auf der Polymerasekettenreaktion. Mit diesem Testverfahren ist laut Herstellerangabe eine exakte Quantifizierung der Bakterien in der subgingivalen Plaque möglich. Mit einem sog. Entnahmeset, bestehend aus fünf sterilen Papierspitzen, erfolgt die Entnahme subgingivaler Plaqueproben



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)

# ANGEWANDTE WISSENSCHAFT FÜR DIE PRAXIS



Das erwarte ich von  
meinem Fachverband:



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

- **Höchste fachliche Kompetenz**  
in der oralen Implantologie  
und Laserzahnmedizin
- **Qualifizierte und komprimierte Fortbildungen**  
zu aktuellen Themen mit  
Vorteilspreisen für Mitglieder
- **Persönliche Kontakte und Coaching**  
von erfahrenen Kollegen

„...deshalb ist meine fachliche  
Heimat das DZOI.“

Werden auch Sie Mitglied!“



Deutsches Zentrum  
für orale Implantologie e.V.

Rebhuhnweg 2 | 84036 Landshut  
Tel.: 0 871.66 00 934 | Fax: 0 871.96 64 478  
[office@dzoi.de](mailto:office@dzoi.de) | [www.dzoi.de](http://www.dzoi.de)

aMMP-8		gültige N	Mw	SD	Median	Min-Max
1. PROBE	Kontrollgruppe	12	11,1	7,4	11,0	1,9–27,0
	Studiengruppe	12	12,1	14,5	5,0	1,9–50,0
2. PROBE	Kontrollgruppe	12	10,2	10,6	8,0	1,9–32,0
	Studiengruppe	12	13,4	15,5	11,0	1,9–52,0

Tab. 1: Deskription der Bakterienmenge in ng/ml für die aMMP-8-Testung.

und sodann der Versand in einer sogenannten Diagnostik-Box an das auswertende Labor bzw. den Hersteller.

### aMMP-8-Testung (aktive Matrix-Metalloproteinase-8, Kollagenase 2)

Mit der Mengenbestimmung der Kollagenase 2 (aMMP-8) ist der Destruktionsmarker für Gewebeabbau nachweisbar. Durch polymorphkernige Leukozyten (PML) aktiviert, verursacht aMMP-8 die Zerstörung des dreidimensionalen Kollagenetzwerkes im Parodont bzw. des Knochengestütes um ein Implantat.<sup>11,13,24</sup> Zur Probenentnahme von Sulkusfluid am Zahn bzw. am Implantat liefert der Hersteller (Dentogistics GmbH, dentolabs Jena) ein Set mit sechs Entnahmestreifen, die in einem Reagenzröhrchen versandt werden. Nach Auswertung durch den Hersteller ist aus einem Befundbogen ersichtlich, wie viel Nanogramm (ng) aMMP-8 pro Milliliter (ml) Fluid vorlagen und welche Interpretation und Therapieempfehlung daraus ableitbar ist.

### Vergleich zwischen 1. und 2. Probenentnahme

Die Deskription erfolgt anhand von Mittelwert (Mw), Standardabweichung (SD), Median sowie Minimum und Maximum (Min-Max). Je geringer die SD ist, desto weniger Bakterien (Carpegen) bzw. Entzündungsenzyme (aMMP-8) waren nachweisbar. Dabei fällt auf, dass die SD für aMMP-8 in der Kontrollgruppe sowohl in der 1. als auch

in der 2. Probe geringer war als in der Studiengruppe (Tab. 1 SD). Für Carpegen deutet sich der umgekehrte Trend an (Tab. 2 SD). Die Mittelwerte beim aMMP-8-Verfahren liegen in beiden Gruppen für beide Proben bei 11,7 ng/ml Flüssigkeit (Tab. 1: Mw = 10,2–13,4 ng/ml).

Mit dem Carpegen-Test-Verfahren wurden statistische Mittelwerte erzeugt, die im Trend sowohl in Studien- als auch in Kontrollgruppe in der 2. Probe deutlich geringer waren als in der 1. Probe (Tab. 2: Mw). Dieser Trend ließ sich ebenso in den Median-Werten beobachten. Im Durchschnitt waren in der 2. Probe bei der Kontrollgruppe ein Drittel und bei der Studiengruppe fast ein Viertel weniger Bakterien nachweisbar als in der 1. Probe (Tab. 2: Median). Diese Entwicklung deutete sich bei aMMP-8 nicht an. Während bei der Kontrollgruppe im Durchschnitt die Enzymmenge um 3 ng/ml Flüssigkeit geringer war, erhöhte sie sich bei der Studiengruppe um mehr als das Doppelte (Tab. 1: Median). Die stärksten Konzentrationen von Entzündungsenzymen wurden in der Studiengruppe mit 52 ng/ml Flüssigkeit gemessen. Sowohl in der Studien- als auch in der Kontrollgruppe erhöhten sich die Enzymmengen nach Abschluss der Behandlung (Tab. 1: Min-Max). Mit dem Carpegen-Verfahren ließen sich demgegenüber in der 2. Probe bei beiden Gruppen weniger Bakterien nachweisen (Tab. 2: Min-Max).

Carpegen		gültige N	Mw	SD	Median	Min-Max
1. PROBE	Kontrollgruppe	12	12,7	15,4	8,1	2,1–55,0
	Studiengruppe	12	8,5	6,6	5,7	0,6–19,0
2. PROBE	Kontrollgruppe	12	8,9	12,1	2,7	0,2–31,0
	Studiengruppe	12	4,0	4,8	1,6	0,4–14,0

Tab. 2: Deskription der Bakterienmenge x106 für den Carpegen-Test.

### Vergleich zwischen Studien- und Kontrollgruppe

Weiterhin wurde mit dem Mann-Whitney-U-Test kontrolliert, ob sich die Probandengruppen signifikant in ihrer Verteilung der Bakterienmengen unterscheiden. Aus diesen Berechnungen resultierte ein p-Wert. Sofern der p-Wert kleiner als das gewählte Signifikanzniveau 0,05 war, unterschieden sich die Gruppen signifikant in der Verteilung der Bakterienmenge. Da die p-Werte  $p = 0,396; 0,475; 0,799$  bzw.  $0,119$  sind, unterscheiden sich Studien- und Kontrollgruppe nicht signifikant hinsichtlich ihrer Bakterienmenge.

### Vergleich der Entnahmezzeitpunkte

Zudem wurde für Studien- und Kontrollgruppe mit dem Wilcoxon-Rangsummen-Test für verbundene Stichproben analysiert, ob sich für die bakteriologischen Testverfahren signifikante Abweichungen zwischen 1. und 2. Probe ergaben. Da die p-Werte  $p = 0,885; 0,258; 0,686$  bzw.  $0,833$  sind, lassen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den Entnahmezzeitpunkten der Poolproben erkennen. In der Studiengruppe hatte sich für das Carpegen-Testverfahren lediglich ein Trend angedeutet.

### Diskussion

Die Handhabung des Ozongenerators OzonedTA gestaltete sich in unserer Studie einfach. Die Auswahl der indikationsabhängigen Glaskörper für das

Behandlerhandstück war wegen der übersichtlichen Nummerncodierung leicht durchführbar. Das Aufsetzen der Glaskörper auf das Handstück bereitete keinerlei Schwierigkeiten. Dies galt überdies für die Nachvollziehbarkeit der Programmierung des Steuerungsgerätes.

In der mit Ozon behandelten Studiengruppe konnte man eine größere Menge aktiver Metallmatrixproteinasen nachweisen als in der ohne Ozon behandelten Kontrollgruppe. Allerdings hatte die aMMP-8-Menge in der Kontrollgruppe um  $3,2 \text{ ng pro ml}$  Probefluid zugenommen, während die Zunahme in der Studiengruppe lediglich  $1 \text{ ng pro ml}$  Probefluid betrug. Die Studiengruppe zeigte nahezu gleiche Mengen an aMMP-8 (Tab. 1: SD). Die Kontrollgruppe zeigte einen deutlichen Anstieg an aMMP-8 (Tab. 1: SD). Infolge dieser quantitativen Bewertungen muss das Ozon einen Einfluss auf die Wundgebiete ausgeübt haben. Eine Schlussfolgerung könnte der verringerte bakterielle Biofilm sein, der die herabgesetzte inflammatorische Wirtsreaktion zur Folge hat und somit weniger aMMP-8 nachweisbar war. Nach Abschluss der Behandlung unserer Patienten waren kollagenabbauende aMMP-8-Enzyme nachweisbar. Das traf vor allem auf jene Patienten zu, die sich einer Osteotomie unterziehen mussten. Auch das Milieu Mundhöhle liefert eine mögliche Erklärung für noch vorhandene aMMP-8-Enzyme.<sup>5, 10, 12–13, 16</sup>

# Hallo, wichtige Infos für Sie... ;-)



In 3 Farben  
verfügbar: weiß,  
silber (o. Abb.)  
und schwarz.  
Viele Lautsprecher  
verwendbar.

## DIE Gegensprechanlage für Praxis und Labor

# MULTIVOX®

Petersen GmbH | Sprechanlagen

Über 20.000 Praxen und Labore verlassen sich täglich auf die Leistungsfähigkeit unserer zuverlässigen Anlagen. **Überzeugen auch Sie sich davon!**

**Freisprech-Kommunikation** von Raum zu Raum, unkompliziert – plus:

- Musikübertragung
- Patientenaufruf
- Sammelauf
- Abhörsperre
- Türöffner
- Lichtruf
- Notruf

**AKTION:**  
Alt gegen Neu!  
Fragen Sie uns.

So kommen wir  
in Kontakt!

**MULTIVOX® Petersen GmbH**  
Bergische Gasse 15 · D-52066 Aachen  
Tel.: 0049 | (0)241 | 502164  
Fax: 0049 | (0)241 | 504053  
email: info@multivox.de

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



Abb. 2a–b: a) Patient sieben Tage (drei Ozonbehandlungen) post OP mit Zustand nach Osteotomie des zerstörten und ankylosierten Zahnes 17. Patient musste vor dem Eingriff heparinisiert werden. b) 14 Tage post OP (fünf Ozonbehandlungen). (Fotos: Dietzel/Boden) – Abb. 3a–b: a) Patientin drei Tage nach Osteotomie inklusive Zystektomie des zerstörten und apikal beherrschten Zahnes 46 und Zustand nach 2. Ozonbehandlung. Der Knochendefekt wurde mit Knochenersatzmaterial aufgefüllt. b) Sieben Tage post OP nach 3. Ozonbehandlung. (Fotos: Dietzel/Boden)

Für Carpegen deutete sich der umgekehrte Trend an (Tab. 2: SD). Die Mittelwerte beim aMMP-8-Verfahren lagen in beiden Gruppen für beide

bakteriellen Probeentnahmen bei 11,7 ng/ml Flüssigkeit (Tab. 1: Mw = 10,2–13,4 ng/ml). Mit dem Carpegen-Testverfahren wurden statistische Mittelwerte erzeugt, die im Trend sowohl in der Studien- als auch in der Kontrollgruppe in der 2. Probenentnahme deutlich geringer waren als in der 1. Probenentnahme (Tab. 2: Mw). Dieser Trend ließ sich ebenso in den Median-Werten beobachten: Im Durchschnitt waren in der 2. Probenentnahme bei der Kontrollgruppe ein Drittel und bei der Studiengruppe fast ein Viertel weniger Bakterien nachweisbar als in der 1. Probenentnahme (Tab. 2: Median). Diese Entwicklung deutete sich bei aMMP-8 nicht an. Während bei der Kontrollgruppe im Durchschnitt die Enzymmenge um 3 ng/ml Flüssigkeit geringer war, erhöhte sie sich bei der Studiengruppe um mehr als das Doppelte (Tab. 1: Median). Die stärksten Konzentrationen von Entzündungsenzymen wurden in der Studiengruppe mit 52 ng/ml Flüssigkeit gemessen. In beiden Gruppen erhöhten sich die Enzymmengen nach Abschluss der Behandlung (Ta. 1: Min–Max). Mit dem Carpegen-Verfahren ließen sich demgegenüber in der 2. Probenentnahme bei beiden Gruppen weniger Bakterien nachweisen (Tab. 2: Min–Max).

Die Gesamtkeimzahl hatte sowohl in der Studien- als auch in der Kontrollgruppe deutlich abgenommen. Ob die Keimreduktion zumindest in der Studiengruppe auf den Einfluss des Ozons zurückzuführen ist, lässt sich anhand unseres Studienaufbaus nicht feststellen. Die Probandengruppen unterschieden sich nicht signifikant hinsichtlich ihrer Verteilung der Bakterienmengen. Die p-Werte waren stets kleiner als das gewählte Signifikanzniveau 0,05. Klinisch waren eindeutig verbesserte Heilungsverläufe nach Anwendung von Ozon zu beobachten (Abb. 3). Dies muss in der Kontrollgruppe nicht zwangsläufig auf eine fehlende Ozonbehandlung zurückzuführen sein, denn die Mundhöhle liefert reichlich Potenzial für Reinfektionen bzw. Schmerzen im Wundgebiet, sofern man darüber hinaus vom Umfang des Gewebetraumas absieht.<sup>5, 10, 12, 16</sup> Dennoch zeigte die visuelle Kontrolle der Wundregionen (Abb. 2) im Vergleich zur Kontrollgruppe wesentlich stabilere Gewebestrukturen mit deutlich schnellerer Regeneration der Schwellungen. In der Studie war es möglich, das Ozon-DTA-Verfahren als noninvasives Therapiemittel anzuwenden, welches die antibiotische Therapie ersetzen kann. Es sollten jedoch weitere klinisch-randomisierte Doppelblindstudien mit einer größeren Fallzahl durchgeführt werden.

ANZEIGE

**Fortbildung**

**1-Tages-Zertifizierungskurs**  
**ORALE zahnärztliche SEDIERUNG**  
 Samstag, 10. Dezember 2011, 9.00 bis 16.00 Uhr in Köln

Während der eintägigen Fortbildung erwerben Sie alle benötigten Kenntnisse zur sicheren und effektiven Sedierung Ihrer Patienten mit oralen Sedativa. Kursleiter ist der Sedierungsexperte Dr. Frank G. Mathers, Facharzt für Anästhesiologie.

**7** Fortbildungspunkte

**ids** Informationen und Anmeldung:  
 Telefon: **0221/1694920**  
 Internet: **www.ids-sedierung.de**



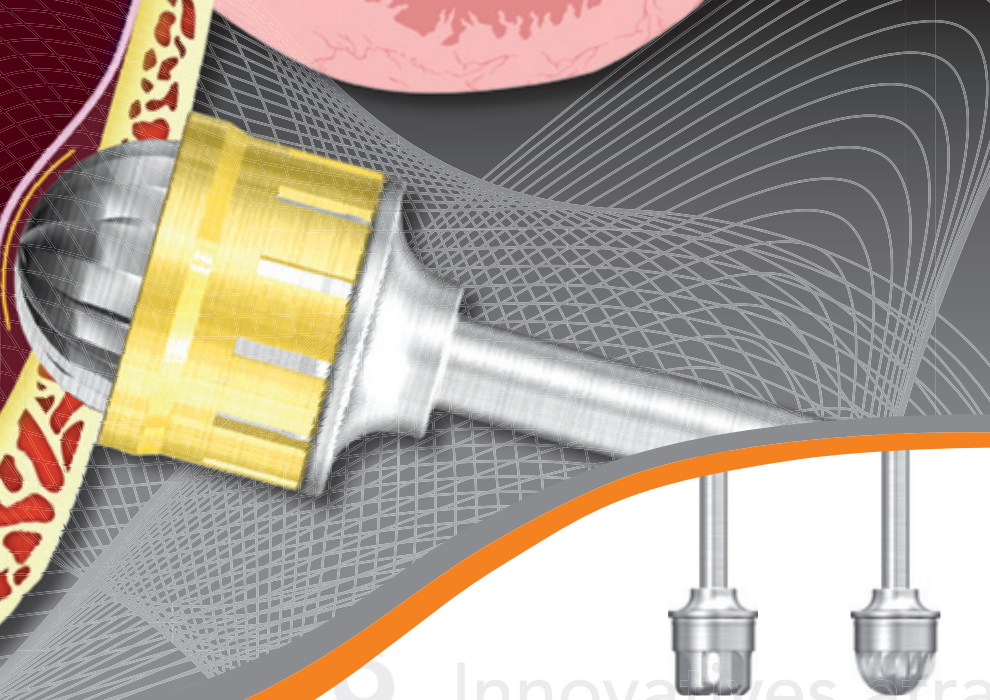
**kontakt.**



**Dr. med. dent. Alexander Dietzel**  
 Meppener Straße 124  
 49808 Lingen (Ems)  
 Tel.: 05 91/96 62 24 52  
 E-Mail: info@drdietzel.com  
 www.drdietzel.com



Die perfekte Lösung für die  
externe Sinusbodenelevation:  
**Lateral Approach Sinus-KIT**  
**LAS-KIT**



## *Sinusbodenelevation in Perfektion*

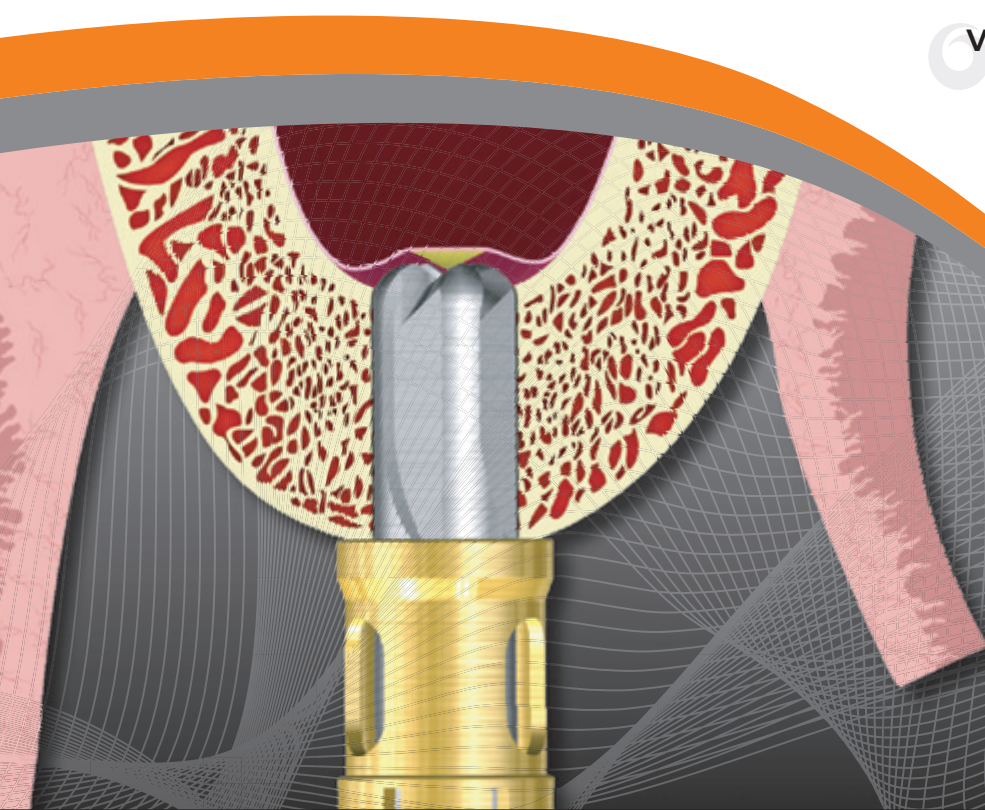
- Innovatives atraumatisches Bohrerdesign
- Einfaches und sicheres Anheben des Sinusbodens
- Zuverlässiges Bohrer-Stopp-System
- Hervorragendes Schneidvermögen

[www.sinuskit.com](http://www.sinuskit.com)



Die perfekte Lösung für die  
interne Sinusbodenelevation:

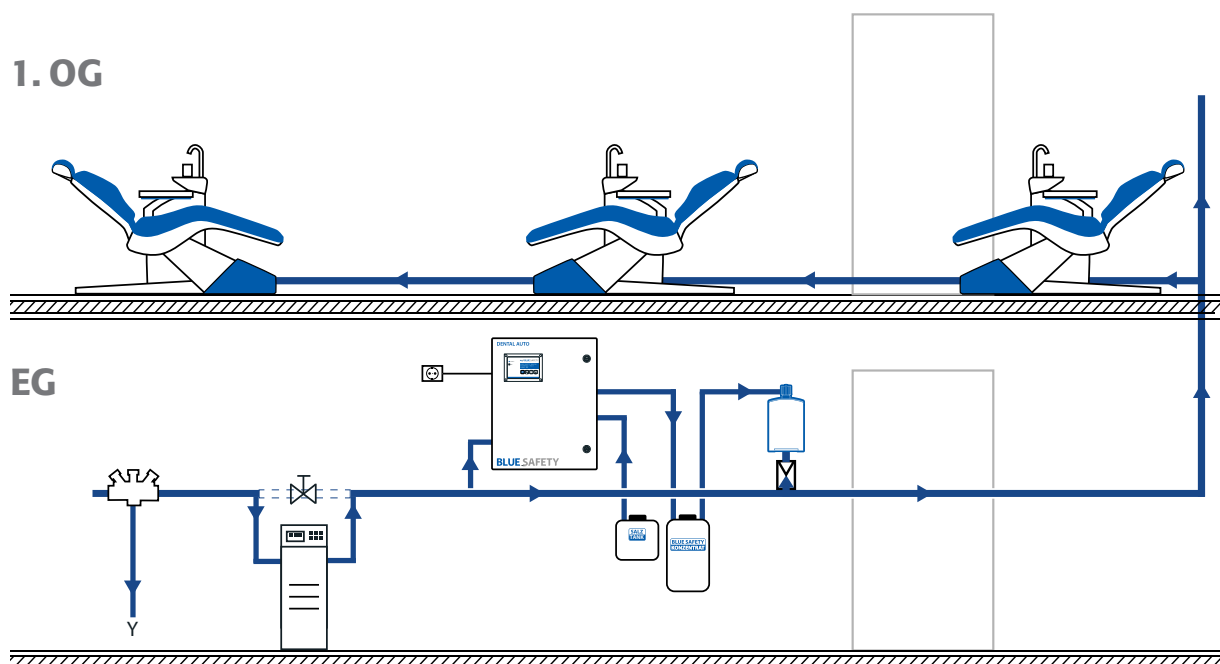
**Crestal Approach Sinus-KIT**  
**CAS-KIT**



# Wasserhygiene: einfach, sicher und RKI-konform

| Christian Kunze

Die BLUE SAFETY-Anlage als Kernstück des BLUE SAFETY-Hygienekonzeptes erzeugt nach Bedarf, also immer „frisch“, eine elektrochemisch aktivierte hypochlorige Lösung (HOCL). Diese Desinfektionslösung wird dem Frischwasser der Praxis kontrolliert zugeführt, zentral für alle Behandlungseinheiten und Austrittsstellen. Durch die äußerst geringe Konzentration entspricht das Wasser in der Praxis unverändert den Vorgaben auch der seit 01.11.2011 geltenden Trinkwasserverordnung.



**D**ie anspruchsvolle technische Umsetzung innerhalb der Anlage führt zu einer effizienten Bekämpfung der Keime, vergleichbar den Abläufen der körpereigenen Abwehrmechanismen (Phagozytose). Dadurch werden, im Gegensatz zum Einsatz von üblicherweise eingesetzten Chemikalien, (Multi-)Resistenzen vermieden, angesichts der zunehmenden Probleme beim Einsatz von Antibiotika ein unschätzbare Vorteil.

### Alle Keime werden erreicht

Grundsätzlich werden alle in der Praxis und den Behandlungseinheiten anzu-treffenden pathogenen Keime erreicht und vernichtet, insbesondere Legionellen, Algen, *Pseudomonas aeruginosa*, auch aktuell der EHEC-Erreger. Der Biofilm, der sich an den Innenwandungen von Silikonschläuchen und Leitungen bildet und den Keimen Schutz und Raum zum Informationsaustausch bietet, wird innerhalb etwa vier Wochen

nach Einsatz der BLUE SAFETY-Technologie kontinuierlich abgebaut und kann sich nicht mehr neu bilden.

### Vergleich mit anderen Verfahren

Auf wissenschaftlicher Basis wurden alle einschlägig bekannten Desinfektionsverfahren unter Berücksichtigung des speziellen Einsatzgebietes Zahnarztpraxis verglichen. Neben der bereits erwähnten Resistenzgefahr wirken die untersuchten Verfahren entwe-

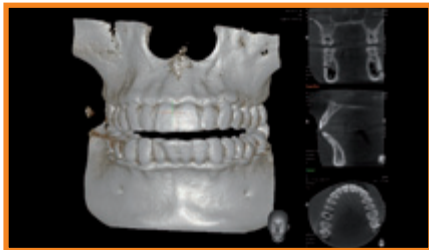
# >> 3D unlimited!

Die erste 3D Flatrate mit Prepaid Option

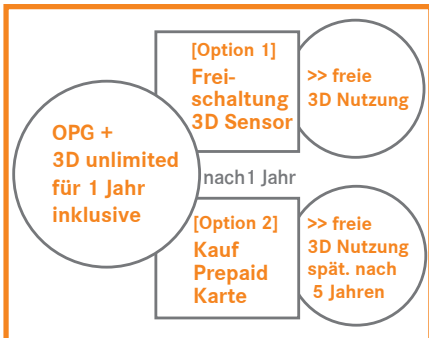
Noch nie war der  
Einstieg in 3D Röntgen  
so attraktiv und flexibel!



>> Top OPG Qualität - unlimited



>> Flatrate mit unlimitierter Anzahl  
3D Aufnahmen im 1. Jahr



>> maximale Flexibilität je nach Option  
und Nutzungsverhalten

Profitieren Sie vom attraktiven Ein-  
stiegspreis für das in Deutschland über  
100-fach bewährte Top 3D Multifunk-  
tionsgerät Duo3D und entscheiden Sie  
nach einem Jahr ganz flexibel, in Ab-  
hängigkeit Ihrer 3D Nutzung, welches  
3D Modell für Ihre Praxis das profita-  
belste ist: „unlimitierte Freischaltung  
des 3D Sensors“ oder „3D Prepaid“.

\* 5 Jahre Garantie auf Sensoren und Röntgenröhre

## PaX-Duo3D 8.5

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



Multi FOV  
hochauflösend  
[bis 0.08mm Voxel]



>> mit Freischaltoption für  
FOV 12 x 8.5 cm

**3D unlimited!**  
ab 58.900 €!  
zzgl. MwSt.

>> inkl. 1 Jahr 3D Flatrate  
>> Prepaid/Freischaltoption  
>> 5 Jahre Garantie\*

>> gültig bis 31.12.2011

Das Spitzen DVT/OPG  
für die innovative Praxis.

info. +49 (0) 73 51 . 474 990  
www.orangedental.de

**orangedental**   
premium innovations



# BLUE SAFETY™



der räumlich oder zeitlich begrenzt oder sowohl als auch. Damit können Keimreduktionen lediglich punktuell und ohne Nachhaltigkeit erreicht werden. Außerdem bleibt es immer bei einer unbestimmten Reduktion, während mit BLUE SAFETY ein verbindliches Ergebnis entsprechend der Trinkwasserverordnung und den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts erzielt wird.

### Wasser bleibt Trinkwasser

Trotz der eingespeisten Desinfektionslösung bleibt das behandelte Wasser unverändert Trinkwasser. Sowohl das Leitungssystem als auch die Behandlungseinheiten sind grundsätzlich für den Durchlauf von Trinkwasser ausgelegt. Durch die spezielle Technologie bleibt, im Gegensatz zu anderen „Chlorverfahren“, der pH-Wert neutral. Die BLUE SAFETY-Technologie wirkt nicht korrosiv und ist nicht toxisch.

### Installation der Anlage

Die Verantwortung für die Qualität des genutzten Wassers geht an der Eintrittsstelle eines Gebäudes, in der Regel bei der Wasseruhr, vom Wasserlieferanten auf den Besitzer oder Betreiber über. Insofern empfiehlt sich die Installation der Anlage kurz nach der Wasseruhr, im Keller eines Hauses oder auf der Etage der Praxis. Die geringen laufenden Kosten erlauben die Versorgung auch mehrerer Austrittsstellen, über die Dimensionierung der Anlage berät ein fachkompetenter Mitarbeiter von BLUE SAFETY.

### Werbliche Nutzung

Der Einsatz dieser Technologie und das Mehr an Hygiene kann und sollte in der Patientenkommunikation genutzt werden. Das jährlich erteilte Zertifikat über eine vorbildliche Wasserhygiene ver-

mittelt, an exponierter Stelle in der Praxis platziert, das eindeutige Bekenntnis des Behandlers zu seiner Verantwortung für einen umfassenden Schutz der Patienten und des Personals. Wir unterstützen unsere Anwender durch eine Verlinkung auf unsere Website und durch einen Textvorschlag, der die (potenziellen) Patienten über die innovative Technologie informiert. Ein attraktiver Flyer in einer kleinen, quadratischen „BLUE SAFETY-Box“ rundet den Wissenstransfer ab.

Auch Dieter Seemann, geschäftsführender Vorstand der MABEGE, ist von der BLUE SAFETY-Technologie überzeugt. Im Interview mit der ZWP sprach er über seine Erfahrungen.



### Seit wann beschäftigen Sie sich mit dem aktuell so aufmerksam beachteten Thema Wasserhygiene?

Natürlich begleiten mich grundsätzliche Fragestellungen zur Hygiene seit Übernahme der Aufgabe bei der MABEGE vor über 20 Jahren. Die Belieferung unserer Kunden und Mitglieder mit Produkten zur Pflege und Reinigung, zur Desinfektion und Sterilisation gehören originär zu unseren Aufgaben. Allerdings wurde dem Umgang mit Wasser erst in jüngster Zeit eine größere Aufmerksamkeit zuteil.

### Worin sehen Sie die Gründe dafür?

Die Vielzahl der für die Zahnarztpraxis geltenden Verordnungen und Gesetze kumulierte sich letztendlich in den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts zur Infektionsprävention in der Zahnheilkunde. Das Wasser aus den Leitungssystemen der Behandlungseinheiten wurde darin als Gefahrenquelle identifiziert und beispielsweise vorbeugende Spülungen empfohlen. Außerdem ist jährlich wiederkehrend eine Beprobung des Wassers vorzunehmen, was fast allen mir bekannten Praxen erschreckende Ergebnisse brachte. Die neue Trinkwasserverordnung und das Infektionsschutzgesetz nehmen den Praxisinhaber zusätzlich in die Pflicht.

### Gibt es nicht schon immer Keime im Wasser?

Grundsätzlich ja, aber noch nie ging es den Keimen so gut wie heute. Leckagen in Wasserzuführungen außerhalb der Praxis erleichtern ebenso den Eintritt wie die schon vielfach verbauten freien Fallstrecken innerhalb der Praxis, Totstränge im Leitungssystem bieten Rückzugsräume, Stagnation ermöglicht das Einnisten. Das zur Kühlung und Spülung im Mund genutzte Wasser wird, auch für Keime komfortabel, angenehm temperiert, die Silikonschläuche sind durch den Kohlenstoffanteil ein guter Nährboden. Über Nacht und am Wochenende werden die ungebetenen Gäste ganz in Ruhe gelassen.

### Was wird dagegen unternommen?

Bis heute wird dem Zahnarzt der Eindruck vermittelt, dass mit den herkömmlich eingesetzten Mitteln dem Problem beizukommen ist. Doch diese Sicherheit ist äußerst trügerisch, wie

die Wasserproben und die Überprüfung der Wasserführenden Systeme zeigt. Nachweislich bringt Wasserstoffperoxid, Natriumhypochlorit und Biguniad keinen dauerhaften Erfolg, die einschlägig bekannten Verfahren wirken zeitlich oder örtlich begrenzt. Und täglich können Sie in der Tages- und Fachpresse Berichte über Resistenzen nachlesen, woher kommen die denn? Gerade im Biofilm in den Leitungen der Behandlungseinheiten mit dem geringen Lumen finden Keime einen hervorragenden Schutzraum, der den Informationsaustausch mit den „Kollegen“ begünstigt. Massive Durchspülungen helfen eben nur zu diesem Zeitpunkt und wirken in Abhängigkeit von der Häufigkeit der Maßnahme korrosiv. Wenn Sie die Brühe sehen, die bei solchen Aktionen aus den Leitungen kommt, möchten Sie nicht der Patient sein, der zuletzt behandelt wurde.

**Was empfiehlt denn die MABEGE ihren Kunden und Mitgliedern?**

Die Verantwortung liegt klar beim Praxisinhaber, und Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. So wird bei einer Verkeimung nicht nur die Gesundheit von Patienten, Personal und Behandlern gefährdet, sondern auch die Existenz der Praxis. Diese Gefahren sind real, bei einer Studie im Großraum Münster wurden bei über 30 Prozent der Praxen Legionellen festgestellt. Deshalb empfehlen wir unseren Kunden und Mitgliedern, schnell zu handeln und mit BLUE SAFETY ein System einzusetzen, das dauerhaft, nachhaltig und nachprüfbar wirkt. Einfach gesagt wird mit Trinkwasser, ergänzt um eine elektrochemisch aktivierte hypochlorige Säure als Desinfektionslösung, der Biofilm in den Wasserführenden Systemen innerhalb kurzer Zeit abgebaut und die Neubildung verhindert.

**Woraufgründen Sie diese Überzeugung?**

Die Wirksamkeit wird durch zahlreiche wissenschaftliche Studien gestützt. Gleichmaßen wichtig sind mir aber die Rückmeldungen aus der Praxis. Jede mit der BLUE SAFETY-Anlage ausgestattete Zahnarztpraxis hat, auch bei ungünstigsten Ausgangssituationen, die Wasserhygiene innerhalb von wenigen Wochen in den Griff bekommen und die Anforderungen der Trinkwasserverordnung erfüllt. Der Erfolg ist erfreulicherweise, durch die Beprobung, messbar und wird auch durch den Hersteller garantiert. Unsere Erfahrungen gebe ich gern (E-Mail: [seemann@mabegede.de](mailto:seemann@mabegede.de)) an Interessierte weiter.

## kontakt.

**BLUE SAFETY | K+P GmbH**

An der Alten Ziegelei 30, 48157 Münster  
Tel.: 0800/25 83 72 33  
E-Mail: [hello@bluesafety.de](mailto:hello@bluesafety.de)

# Prot Lab



## Full Zirconone<sup>®</sup> Krone

# 99<sup>€\*</sup>

**Ihre Vorteile:**

- Perfekte Ästhetik
- Exzellente Passgenauigkeit
- 100% Bio-Kompatibilität

**Von Protilab:**

Vollständig aus Zirconium  
(Doceram Nacera ZT Deutschland  
CE 1253) -gefräst

\* All-Inklusive-Preis: Modelle, Leistungen der Arbeitsvorbereitung, Verarbeitungsaufwand NEM Legierung, Versand, Mwst.

**Hotline: 0800 755 7000**

## Sicherheit & Qualität

Protalab-Zahnersatz wird in einem ISO 13485:2003 und ISO 9001:2008 zertifizierten Labor hergestellt. Ihre Garantie für ein Maximum an Zuverlässigkeit sowie Beständigkeit der Qualität. Wir verarbeiten ausschließlich CE-zertifizierte Materialien namenhafter Hersteller.

## All-Inklusive-Preise\*

Protalab hat die „All-Inklusive-Preise“ neu definiert, Leistungen wie Modelle, Verarbeitung NEM, Kunststoffzähne, Versand, 7% MwSt., usw. sind darin bereits enthalten. Die Rechnungsstellung erfolgt nach den aktuellen Richtlinien, alle Positionen werden entsprechend BEL II und BEB ausgewiesen. Protalab Zahnersatz ist zwischen 40 und 60% günstiger als nach derzeit gültiger BEL II-Preisliste.

**[www.protilab.de](http://www.protilab.de)**

# Ozonanwendung in der Parodontologie

| Dr. Frank Beck

In der menschlichen Mundhöhle gibt es im Wesentlichen zwei Infektionserkrankungen: Karies und die Parodontitis. Während die Karies eine spezifische, auf einen exogenen Leitkeim bezogene Infektion ist, handelt es sich bei der Parodontitis um eine kommensale Mischinfektion obligater Mundhöhlenflorakeime.



Abb. 1: Unter Zuhilfenahme eines doppelseitigen Silikonabdruckklöffels ist es nun erstmals möglich, innerhalb weniger Minuten sämtliche Parodontien in einem einzigen Arbeitsgang zu desinfizieren. – Abb. 2: Eine Full-Mouth-Disinfection Therapie über 15 Minuten. – Abb. 3: Ergebnis der 15-minütigen Behandlung nach einem Monat.

Jenseits des 30. Lebensjahres liegt die Prävalenz der Parodontitis bei immerhin 80 Prozent der Bevölkerung. Davon werden laut den Abrechnungszahlen der KZVen lediglich circa drei bis fünf Prozent einer systematischen Therapie zugeführt. Als Infektionserkrankung ist die Parodontitis begleitet von systemischen Auswirkungen und Einflüssen, über deren Kenntnis wir wohl erst am Anfang stehen. Die „Awareness“ (Aufmerksamkeit) der Öffentlichkeit ist zwischenzeitlich erstaunlich hoch. So schreibt das Magazin Focus in seiner jüngsten Ausgabe unter dem Titelthema „Richtige Ernährung verhindert Herzinfarkt, Rheuma,

Diabetes und Demenz“, ich zitiere: *Die Medizin entdeckt Entzündungen als wichtige Zwischenstation vielerlei Übels. Dieses gemeinsame Krankheitsprinzip könnte erklären, warum Diabetiker vermehrt an Arthrose leiden ... und bei Personen mit Parodontitis die Arteriosklerosegefahr steigt.* Die Bedeutung der systemischen Sicht nimmt jedenfalls adäquat zu. Der Zahnverlust selbst, als finale Konsequenz unbehandelter Parodontitis, steht eher am Ende der medizinischen Wichtigkeitsskala. Vor diesem Hintergrund kommt einer konkludenten, antiinfektiösen Parodontitistherapie eine zunehmende Bedeutung in der Medizin zu.

## Therapiekonzept

Das Therapiekonzept lässt sich zunächst außerordentlich einfach definieren: Therapiere antiinfektiös, entferne sämtliche lokale Reize möglichst perfekt, reduziere die Keimbelastung. So simpel dieses Ziel erscheinen mag, es stellt eine wirkliche Herausforderung dar. Die konservative Parodontitistherapie, die Depuration subgingival, erfolgt ohne Sichtzugang, sozusagen auf Gefühl mit sehr eingeschränkter instrumenteller Unterstützung. Nach wie vor steht die mechanische Bearbeitung im Vordergrund. Ziel der antiinfektiösen Therapie ist eine möglichst bakteriell saubere Wur-

# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

IHRE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT:  
EINZIG UND ALLEIN VON IHREN  
PERSÖNLICHEN WÜNSCHEN INSPIRIERT.

Die Premium-Klasse von Ultradent bietet Ihnen Behandlungsplätze, die Sie so individuell konfigurieren können wie Ihr Traumauto. Wir sind eine moderne Dentalmanufaktur, die flexibel nach Ihren Wünschen fertigt. In Deutschland. In überragender Qualität. In hochwertiger Vollendung. Wir sind der erfahrene Partner für den rundum zufriedenen Zahnarzt. Durch höchste Zuverlässigkeit und intuitive Bedienbarkeit. Mit neuesten Technologien & Multimedia. Lassen Sie sich vom universellen Ultradent Premium-Anspruch faszinieren.



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

Fragen Sie jetzt  
den teilnehmenden  
Fachhandel nach  
unseren attraktiven  
Herbstangeboten.



ULTRADENT PRODUZIERT UNTER DEUTSCHER LEITUNG AM STANDORT MÜNCHEN. Als Familienbetrieb mit traditionellen Werten und höchster Kompetenz für permanente Innovation.

DIE PREMIUM-BEHANDLUNGSEINHEITEN VON ULTRADENT KOMBINIEREN ÄSTHETIK UND FUNKTION FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE: Die Modelle U 1500 und U 5000 sind die ideale Basis für Ihr persönliches Behandlungskonzept.

DIE PREMIUM-KLASSE VON ULTRADENT PASST PERFECT IN IHRE PRAXIS? Ihr kompetenter Ansprechpartner im Dental-Fachhandel berät Sie gerne. Wir freuen uns über Ihr Interesse!

zeloberfläche bis zu den Sharpey'schen Fasern ohne jede hartstoffliche Auflagerungen (Konkremente) zu hinterlassen. Im Rahmen dieser Dekontaminations-therapie kommt es selbstverständlich zu einer Flutung mit Oralpathogenen und durch die nicht vermeidbare mechanische Verletzung periparodontaler Weichgewebsstrukturen zur Infiltration ins Gewebe.

### Full-Mouth-Disinfection mit Tri-Sauerstoff

Die medizinische Anwendung von Tri-Sauerstoff (medizinisches Ozon) in der Mundhöhle wird in der Literatur im Wesentlichen für zwei Indikationsbereiche angegeben.

Während in der Kariologie systematische Reviews darauf hinweisen, dass keine gesicherte Evidenz vorliegt, gibt es in der Frage der keimreduzierenden Wirkung, insbesondere bei neueren Applikationstechniken deutliche Wirksamkeitshinweise, wenngleich dazu keine systematische Review existiert. So konnten unter anderem Nagayoshi (2004), Fargell (2008), Baysan (2000) und Brauner (1992) nachweisen, dass Ozon eine bakterizide Wirkung auf orale Pathogene hat. Hickel (2009) konnte zeigen, dass gasförmiges, konzentriertes Ozon effektiv gegen Mikroorganismen in einem Biofilmodell wirkt, was auch von einigen der Vorgenannten bestätigt wurde.

Die Daten sprechen folglich dafür, dass man innerhalb der Mundhöhle in der Lage ist, die bakterielle Belastung herunterzufahren und damit den Körper in seiner eigenen Immunantwort zu unterstützen.

Zurück zur antiinfektiösen Parodontitis-therapie. Nach Abschluss der mechanisch-pharmakologischen Initialtherapie (Depuration) führen wir eine systematische Keimreduktion mit Tri-Sauerstoff durch.

Während es in der Vergangenheit zeitaufwendig war, mit den vorliegenden apparativen Möglichkeiten sämtliche Parodontien mit Tri-Sauerstoff zu durchfluten, hat die Firma MIO int. OZONYTRON GmbH mit dem OzonytronXP/OZ eine ebenso effektive wie ergonomisch-wirtschaftliche Neuvellierung auf den Markt gebracht. Unter Zuhilfenahme eines doppelsei-

tigen Silikonabdrucklöffels ist es möglich, innerhalb weniger Minuten sämtliche Parodontien in einem einzigen Arbeitsgang zu desinfizieren.

Mittels dieser Technik appliziere ich über eine Zeit von zwölf Minuten den Tri-Sauerstoff am Ende der Sitzungen für die antiinfektiöse Parodontitistherapie. Damit ist die antiinfektiöse Parodontitistherapie (auch konservative Therapiephase) abgeschlossen. Nochmals möchte ich die hohe medizinische Bedeutung dieser Therapiephase in der gesamten Parodontaltherapie hervorheben. Sie hat den originär medizinischen Stellenwert.

Im Laufe der nächsten vier bis sechs Wochen reagiert das Immunsystem auf die angebotene Therapie.

Nach Abschluss der antiinfektiösen Therapiephase wird der Patient in die Erhaltungstherapie überführt. In Abhängigkeit vom Schweregrad der parodontalen Infektion und Destruktion wird der Recallabstand abgestimmt, er beträgt zwischen einem Monat und als langfristiges Therapieziel ein Jahr.

### Die therapeutische Relevanz der Erhaltungstherapie ist elementar

Aus diesem Grund muss die Recallsitzung parodontal erkrankter Patienten nach internationalen Richtlinien wie folgt aussehen:

#### 1. Befunderhebung

Es müssen obligat Sondierungstiefen und BOP unter kontrollierten Bedingungen erhoben werden. Kontrolliert bedeutet: Sondierung reproduzierbar mit 20 Ncm Druck. Nur dadurch lässt sich der BOP reproduzierbar messen.

#### 2. Biofilmentfernung

Neben der Wertung der Diagnostik kommt der konkludenten Entfernung des subgingivalen Biofilms eine entscheidende Bedeutung zu. Wir wissen heute, dass der Biofilm der Ausgang jeder parodontalen Pathogenese ist.

#### 3. Desinfektion und Keimreduktion

Unter vorgenanntem Aspekt der regelmäßigen Desinfektion und Keimreduktion hat sich in unserer Praxis die routinemäßige Applikation von Tri-Sauerstoff bei Patienten mit einer Parodontitishistorie etabliert.

### Therapie chronischer Parodontien

Mit dieser Systematik sind Sie in der Lage, chronisch erkrankte Parodontitispatienten erfolgreich zu therapieren. In der Regel sind weiterführende Therapiemaßnahmen, speziell chirurgische, bei diesen Patienten dann nicht obligat notwendig.

### Therapie aggressiver Parodontitiden

Das Dilemma bei aggressiven Parodontitiden ist die Therapieresistenz bzw. rasche Rekurrenz. Es ist verständlich, dass bei einer inkompetenten immunologischen Systemvoraussetzung der Umgang mit den oralpathogenen Keimen im subgingivalen Milieu unzureichend ist.

Diese systemische Reaktionslage ist in Art und Umfang genetisch determiniert.

Deswegen ist – solange sich an der Immunkompetenz nichts ändert, wobei sich diese über die Lebensabschnitte hinweg erfahrungsgemäß verändern kann – die einzige Therapie, die wir anbieten können, durch konkludente, regelmäßige Keimreduktion das Vorschreiten der parodontalen Destruktion so gering als möglich zu halten.

### Schlussbetrachtung

Mit der systematischen Applikation von Tri-Sauerstoff (Ozon) ist ein sehr nützliches Tool gegeben, überall dort adjuvant einzugreifen, wo die Bakterienmenge noch immer ein immunologisches Reaktionsproblem aufwirft. Die Applikation ist therapiebegleitend, aber auch prophylaktisch nicht nur sinnvoll, sie ist oftmals die einzige Möglichkeit, bei regelmäßiger Prophylaxe auf Dauer Zähne und Zahnfleisch gesund zu erhalten.

## kontakt.

### MIO int. OZONYTRON GmbH

Hechtseestraße 16

83022 Rosenheim

Tel.: 0 80 31/40 01 15-0

E-Mail: info@ozonytron.com

www.ozonytron.com



enretec GmbH - der Partner des deutschen Fachhandels  
für Entsorgungslösungen im Dentalbereich

# Ihr Weg mit enretec.

Umweltgerechte Entsorgung hat einen Namen. enretec.



Für weitere Informationen rufen Sie uns an  
oder informieren Sie sich auf unserer Homepage  
über unsere Entsorgungslösungen!

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

**Kostenfreie Servicehotline:  
0800 367 38 32**

Verwertung vs. Vernichtung

# Wertvolle Ressource Praxismüll

| Kristin Jahn



In Deutschland entstehen jährlich fast 400 Millionen Tonnen Müll. Der Großteil dieses Abfalls kann und muss verwertet werden. Die Entsorgung und Wiederverwertung von Abfällen aus Zahnarztpraxen ist im Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz (KrW-/AbfG) gefordert und gesetzlich streng geregelt, was dem Schutz von Mensch und Umwelt zugutekommt. Praxisabfälle beinhalten wertvolle Rohstoffe, aus denen sich bei ordnungsgemäßer Entsorgung die sogenannten Sekundärrohstoffe zurückgewinnen lassen und/oder neue Produkte entstehen – und auch die zahnmedizinische Wissenschaft profitiert von der Wiederverwertung.

**A**bfälle von zahnmedizinischen Praxen unterteilt die Abfallverzeichnis-Verordnung in gefährliche und nicht gefährliche Abfälle. Die gefährlichen Abfälle sind grundsätzlich einer gesonderten Entsorgung zuzuführen. Gem. § 43 Abs. 1 Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz (KrW-/AbfG) ist die gesonderte Entsorgung der gefährlichen Abfälle zudem in jedem Fall nachweispflichtig. Als gefährlich gelten Entwickler- und Aktivatorlösungen auf Wasserbasis, Fixierbäder, Altöl, Chemikalien, die aus gefährlichen Stoffen bestehen oder solche enthalten, und zahnmedizinische Amalgamabfälle, also Amalgamschlamm aus Amalgamauffangbehältern, Amalgamkapseln, Amalgam-Knet- und Stopfreste, extrahierte Zähne mit Amalgamfüllungen und -filtersiebe aus Behandlungseinheiten. Der Praxisinhaber muss auf Nachfrage jederzeit nachweisen können, dass er diese Abfälle ordnungsgemäß entsorgt hat.

## Wiederverwerten geht vor Beseitigen

Die vom Gesetzgeber als gefährlich eingestuft Abfälle werden durch den Entsorger nach Möglichkeit einer Verwertung zugeführt. Das liegt schon im

ureigensten Interesse des Entsorgers. Aber auch nicht gefährliche Abfälle müssen unter bestimmten Voraussetzungen separat in der Praxis gesammelt und einer gesonderten Entsorgung zugeführt werden. Dies gilt stets, wenn dadurch eine Verwertung, also die Rückgewinnung von Rohstoffen, möglich ist. Gemäß KrW-/AbfG gilt der Grundsatz der Vermeidung. Ist dies nicht möglich, ist die Verwertung einer Beseitigung stets vorzuziehen. Zu den nicht gefährlichen Abfällen in einer Zahnarztpraxis gehören z.B. Röntgenbilder und -filme sowie Bleifolien.



## Der Weg der Praxisabfälle

In Deutschland gibt es aktuell zwei gängige Entsorgungswege für dentale Praxisabfälle. Entweder über die Rücknahmesysteme der Dentalfachhändler oder über einen spezialisierten Entsorger. Im ersteren Fall gehen die über das Rücknahmesystem entsorgten Abfälle zum Entsorgungsfachbetrieb enretec GmbH. Im letzteren Fall zum Betriebsstandort des jeweiligen Entsorgers. In der Regel stellt der Entsorger/Dentalfachhändler für die Sammlung der einzelnen Abfallarten spezielle Behälter zur Verfügung. In den Betriebsstätten der Entsorger erfolgt dann die Leerung der Behälter in größere Sammelbehälter wie große Tonnen, Gitterboxen und Tankanlagen. Die meisten Sammelbehälter werden von den Entsorgern gereinigt, damit man sie den Praxen erneut zur Verfügung stellen kann. Danach werden die einzelnen Abfallarten in der Regel einem spezialisierten Entsorger übergeben, der dann die fachmännische Aufbereitung übernimmt. Bei einem Blick in die Abläufe der enretec GmbH wird deutlich, welchen

Martin Dietrich, Geschäftsführer der enretec GmbH, mit der Versandbox für die Entsorgungsbehälter.

# Greifen Sie zum richtigen Werkzeug

Mehr Ertrag durch Praxiscontrolling



Ebenso gründlich wie die Zähne Ihrer Patienten sollten Sie auch Ihre Zahlen untersuchen, denn: Neben den medizinischen Leistungen Ihrer Praxis zählt vor allem wirtschaftliche Gesundheit. Als DAMPSOFT-Anwender können Sie diese mit OPTI Control einfach und kompakt im Blick behalten. Ihre Vorteile:

- ▶ zukunftsorientierte Planung und Steuerung
- ▶ Abweichung frühzeitig erkennen
- ▶ Verbesserung Ihrer Praxisergebnisse

Sie möchten heute schon wissen, mit welchen Umsätzen Sie morgen rechnen können? Wir informieren Sie gerne:

**Telefon (0 43 52) 95 67 95**

## OPTI

der zahnarztberater

### Perfekt verzahnt: OPTI und DAMPSOFT

Leistungsfähige Software aus dem Hause DAMPSOFT und die professionelle Betreuung durch Ihren OPTI-Berater sind die Erfolgskombinationen für Ihre Praxis.

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

**DAMP SOFT**  
Zahnarztsoftware  
*mit Sicherheit!*

Weg der Abfall geht. Am Firmensitz in Velten nahe Berlin werden die gefährlichen und nicht gefährlichen dentalen Abfälle aus ganz Deutschland gesammelt und für eine Verwertung bzw. Beseitigung vorbereitet.

Die verschiedenen Sammelbehälter für die einzelnen Amalgam- und Röntgenabfälle werden entleert und in speziell angefertigten Waschanlagen gereinigt. Die Mitarbeiter führen viele Arbeitsschritte noch manuell durch. Carola Pohl, Vertriebsleiterin der enretec, erklärt: „Viele Behälter haben Ecken und Kanten, in die keine Maschine kommt. Da wir im Sinne unserer Kunden einen hohen Anspruch an Sauberkeit und Hygiene haben, müssen wir da mit der Hand ran.“ So wird bei der enretec geleert, sortiert, gewaschen und geputzt, geprüft und wieder verpackt.

Aber es gibt noch mehr zu tun. Die Mitarbeiter müssen komplexe Maschinen bedienen und die Füllstände der Tonnen, Boxen und Tanks überwachen. In besonders sensiblen Bereichen übernimmt diese Überwachung eine elektronische Füllstandsanzeige. Aufgrund des Umgangs mit verschiedenen wassergefährdenden Stoffen verfügt die enretec über eine umfangreiche Abwasserbehandlungsanlage.

Die Amalgam-Behälter aus Abscheidesystemen werden mit eigens dafür konstruierten Maschinen geöffnet und anschließend gewaschen. Der Amalgamschlamm wird mit Zentrifugalkraft weitestgehend getrocknet.

Sogar die Zähne werden sortiert, damit auch die Amalgamfüllungen einer Verwertung zugeführt werden können. Bei der enretec geht die Zahnsortierung sogar noch etwas weiter. Gut erhaltene Zähne werden Forschung und Lehre zur Verfügung gestellt.

### Aus alt mach neu

Erst wenn diese Schritte getan sind, kann die Verwertung beginnen. Für praktisch jede Abfallart gibt es einen spezialisierten Entsorger, der über das Know-how und die notwendigen technischen Anlagen verfügt, um aus dem Abfall die Rohstoffe wieder zurückzugewinnen.

Anhand der Röntgenflüssigkeiten wird die hohe Effektivität des Verwertungs-



prinzips an einem Beispiel schnell deutlich. Sind die Tanks der enretec voll, holt der Entsorgungsfachbetrieb EMV GmbH die Flüssigkeiten ab. Dieser Spezialist ist für die Verwertung von Fotochemikalien verantwortlich. Wie allgemein bekannt ist, enthalten die Fixierbäder Silber. Dieses Edelmetall wird mittels eines Elektrolyseverfahrens zurückgewonnen. Wir sprechen hier von einer rohstofflichen Verwertung. Doch damit ist noch nicht Schluss. Die EMV GmbH macht sich den in den Fotochemikalien enthaltenen Stickstoff zunutze und erzeugt daraus das patentierte KONTRANOX®. Dieses wird zur Minimierung der entstehenden Stickoxide, die bei Verbrennungsprozessen entstehen, eingesetzt. Damit sind die Röntgenflüssigkeiten zu 100 Prozent verwertet.

Ein anderes Beispiel ist Amalgam. Die metallischen Inhalte des Amalgamschlammes und der Amalgam-Knet- und Stopfreste können komplett recycelt werden. Der erste Schritt, die Entwässerung, findet noch bei der enretec statt. Danach geht der getrocknete Schlamm zu einem Betrieb, dessen Kerngeschäft die Rückgewinnung von Quecksilber ist. Es gibt verschiedene Abfallstoffe, die Quecksilber enthalten und dort aufbereitet werden. Einer ist Amalgam. Ist das Quecksilber vollständig dem Amalgam entzogen, gehen die Reststoffe in eine Scheideanstalt, die nun die verschiedenen Metalle, hier vor allem Silber, zurückgewinnt. Etwa 100 Tonnen Amalgamschlamm werden so jährlich wiederverwertet.

### Kleiner Aufwand erzeugt große Wirkung

Mit einer Entsorgung der Praxisabfälle über den Fachhandel und einen zertifizierten Entsorgungsdienstleister wie enretec ist der Zahnarzt rechtlich auf

der sicheren Seite und hat gleichzeitig Gewissheit, dass die in seiner Praxis entstandenen Abfälle effizient wiederverwertet werden. Der Aufwand zur umweltbewussten Entsorgung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen ist mit den Rücknahmesystemen des Fachhandels denkbar klein. Damit können Zahnarztpraxen einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, dass trotz jährlich ansteigenden Müllvolumens Ressourcen geschont werden und die Umwelt nicht zusätzlich durch giftige Abfälle belastet wird.



## info.

Über den Fachhandel können die Zahnärzte ihre Abfälle schnell, günstig und ohne Vertragsbindung entsorgen. Die Praxis bekommt die Entsorgungsbehälter vom zertifizierten Entsorgungsdienstleister geliefert. Sind die Behälter gefüllt, löst die Praxis den Abholauftrag aus. In den meisten Fällen wird die Versandbox mit den vollen Entsorgungsbehältern innerhalb von 24 Stunden gegen eine neue ausgetauscht. Die Behälter in der Versandbox sind individuell für jede Praxis in unterschiedlichen Grundausstattungen zusammengestellt.

Nach Abholung erhält die Praxis den Nachweis der ordnungsgemäßen Entsorgung, mit dem sie ihrer Dokumentationspflicht nachkommen kann. Für die Abwicklung aller operativen Tätigkeiten ist die enretec GmbH zuständig, die von den Dentaldepots mit der Entsorgung der dentalen Abfälle beauftragt wird.

## kontakt.

### enretec GmbH

Kanalstraße 17, 16727 Velten  
FreeFon: 0800/3 67 38 32  
E-Mail: info@enretec.de  
www.enretec.de

**BEI IHREM DEPOT ERHÄLTLICH!**



CE  
1253

**Auch für Bohrer  
Geruchlos  
Alkoholfrei**

## MICRO<sup>®</sup> 10+

Sparsames, aldehydfreies Konzentrat zur Desinfektion und Reinigung sämtlicher zahnärztlicher und chirurgischer Instrumente vor der Sterilisation. Einschließlich von Bohrern, Wurzelkanalinstrumenten, Zangen, Sonden, Spiegeln usw.. MICRO<sup>®</sup> 10+ verfügt über ein breites Wirkspektrum und kann sowohl in einer Instrumenten-Wanne sowie im Ultraschall eingesetzt werden.

### Hauptproduktmerkmale:

- Sehr sparsame 2%-ige Verdünnung
- Für Instrumente aller Art geeignet
- Enthält Korrosionshemmer zum Schutz der Instrumente gegen Rosten
- Mit der CE-Kennzeichnung versehen - Entspricht der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- VAH/DGHM-zertifiziert
- Getestet und stimmt mit den europäischen Standards überein

### Zusammensetzung:

100g MICRO<sup>®</sup> 10+ enthält 18g 50%-iges Alkylbenzyltrimethylammoniumchlorid, alkalische Reinigungsverbindungen, nicht-ionische Tenside, Komplexbildner, Korrosionshemmer und Zusatzstoffe.

### Wirksamkeit:

Bakterizid  
Mycobacterium tuberculosis (Tb)  
Candida albicans  
Aspergillus niger  
HIV-1  
PRV\* (HBV)  
BVDV\* (HCV)  
Herpesvirus

\* PRV: Surrogat für Hepatitis B  
\* BVDV: Surrogat für Hepatitis C



### Verpackung und Zubehör:

150ml-Flasche  
1L-Flasche  
2,5L-Flasche  
5L-Flasche  
Instrumentenwanne 3 Liter (INTANK)  
(B28, H13, T18 cm)  
Instrumentenwanne - Bohrer (404050)  
Ø 73mm H.52mm  
Messbecher (RECM10)



UNIDENT SA Rue François-Perréard 4, Case postale 142, CH - 1225 Chêne-Bourg  
Tel +41 22 839 79 00 Fax +41 22 839 79 10 Email [info@unident.ch](mailto:info@unident.ch) Web [www.unident.ch](http://www.unident.ch)  
03/2010-02-DE

**UNIDENT**  
SWISS

Filtek Fotowettbewerb:

## And the winner is ...

Sechs Monate lang hatten Anwender und Freunde der beliebten Filtek Füllungsmaterialien von 3M ESPE die Gelegenheit, kreative Ideen zum Thema „Filtek – Ästhetik, die begeistert“ zu entwickeln, fotografisch umzusetzen und mit dem Ergebnis an einem Fotowettbewerb teilzunehmen. Nun stehen die Gewinner fest. Das Siegerbild stammt von Dr. Martin Schlosser aus Nördlingen.

Es zeigt eine Seifenblase, die mit einem zahnärztlichen Instrument zum Zerplatzen gebracht wird und trägt den Titel „Zerbrechliche Ästhetik“. Die Wahl der Jury fiel auf dieses Foto, da es in allen drei Beurteilungskriterien – Qualität des Bildes, Schwierigkeitsgrad der Aufnahme und Umsetzung des Themas – überzeugte. Auch die Plätze 2 und 3



Das Siegerfoto von Dr. Martin Schlosser aus Nördlingen.

wurden von Zahnärzten belegt, die das Wettbewerbsthema kreativ auslegten und die natürliche Harmonie und Schönheit bzw. den Glanz und die Transparenz von Filtek-Restaurationen in ihren Fotos aufgriffen. Mit dem Bild „Gleichmäßigkeit“, das eine perfekt präsentierte Blüte zeigt, konnte Thomas Müller aus Plauen den zweiten Platz für sich gewinnen. Der dritte Platz ging an Dr. Wolfgang Loidol aus Mochenwan-

gen, der die Aufnahme eines Weinglases mit dem Titel „Glanz und Transparenz“ einsendete. 3M ESPE dankt allen Teilnehmern für ihre interessanten und einfallreichen Einsendungen.

Die Gewinnerfotos und Kommentare der Jury gibt es unter [www.3MESPE.de/fotowettbewerb](http://www.3MESPE.de/fotowettbewerb).

**3M ESPE AG**  
Tel.: 0800/2 75 37 73  
[www.3MESPE.de](http://www.3MESPE.de)

Digitaler Workflow:

## Implantatplanung unabhängig vom Betriebssystem



Nobel Biocare hat mit NobelClinician eine innovative Software auf den Markt gebracht, die den digitalen Workflow im implantologischen Team von der Diagnostik über die prothetikorientierte Planung bis hin zur navigierten Chirurgie

optimal unterstützt. Seit Oktober gibt es NobelClinician zusätzlich zur bekannten Windows-Version auch für MAC® OS X, sodass die Software unabhängig von dem bevorzugten Betriebssystem genutzt werden kann.

Beide Ausführungen haben dieselben Bildschirmdarstellungen und eine identische Benutzerführung.

Die Online-Kommunikation und -Zusammenarbeit der an der Fallplanung beteiligten Behandler erfolgt wie gewohnt über die Funktion NobelConnect. Hier können die Parteien ihre jeweiligen Planungsszenarien abspeichern und bearbeiten – und zwar unabhängig davon, ob diese in der Windows- oder MAC-Welt erstellt worden sind.

Damit die Implantatplanung mit NobelClinician immer auf dem aktuellen Entwicklungsstand ist, wird die Software regelmäßig erweitert. Deshalb hat sie pünktlich zur Markteinführung der neuen Implantate NobelReplace Conical Connection, NobelReplace Platform Shift und NobelActive 3.0 ein Update mit den Daten dieser Implantate erhalten.

**Nobel Biocare**  
Deutschland GmbH  
Tel.: 02 21/50 08 55 90  
[www.nobelbiocare.com](http://www.nobelbiocare.com)



Vertriebskooperation:

## „Immer die Richtige“

Ab Mitte November sind die weltweit bekannten Cytoplast® d-PTFE-Membranen, Cytoplast® Kollagenmembranen und das Cytoplast® PTFE-Nahtmaterial bei RIEMSER Dental erhältlich. Dadurch offeriert RIEMSER Dental eine einzigartige und umfassende Membran-Produkt-Palette unter der Devise „Immer die Richtige“. Die beiden, zu den führenden Anbietern dentaler Regenerationsprodukte gehörenden Unternehmen, die RIEMSER Arzneimittel AG und die Osteogenics Biomedical, Inc., USA, haben eine Vertriebskooperation für Deutschland, Österreich und Frankreich geschlossen. Die Cytoplast® d-PTFE-Membranen und Kollagenmembranen sowie das monofilamentäre Cytoplast® PTFE-Nahtmaterial stehen für hohe Zuverlässigkeit und vorhersagbare Ergebnisse.

Neues aus dem Protilab-Sortiment:

## Stabile Zirkonkrone

Das Import-Zahnersatzlabor Protilab bietet nun die *Full Zirkone*-Krone an. Sie besteht zu 100 Prozent aus Zirkonoxid ( $ZrO_2$ ). Während bei einer Vollkeramikkrone die Stabilität bei 150–200 MPa liegt, weist die Zirkonalternative fast das 10-Fache (circa 1.200 MPa) auf. Zudem besitzt sie eine geringe Temperaturleitfähigkeit. Die *Full Zirkone*-Krone wird komplett aus einem Block Doceram Nacera ZT gefräst und nur leicht und auf Wunsch bemalt. Sie empfiehlt sich jedoch durch einen leicht milchigen Eindruck eher für den Seiten- und Backenzahnbereich. Protilab offeriert neben der *Full Zirkone*-Krone auch „klassische“ verblendete Zirkonkronen. Hier wird das Zirkongerüst aus einem Zirkon-Oxid-Block gefräst und dann in einem darauffolgenden Brennvorvorgang gehärtet, was eine hohe Passgenauigkeit ermöglicht. Die Krone kann



an Front- sowie Seitenzähnen getragen werden und ist an alle Zahnfarben anpassbar. Die Langzeitstabilität liegt weit über herkömmlichen Vollkeramiken, sie zeigt keine Löslichkeit und ist zudem gewebefreundlich. Eine Zirkonarbeit kann bedenkenlos in einen schon vorhandenen Zahnersatz eingebracht werden. Die Zirkonkrone wird wie die Metallkrone mit speziellem Zement befestigt und erspart dadurch aufwendiges Silanisieren und Aushärten mit UV-Strahlen. Im November 2010 eröffnete das europäische Dentallabor erstmals einen Standpunkt in Frankfurt am Main. Bereits im ersten Jahr konnte das Labor große Erfolge feiern und bezog Anfang November 2011 neue Räumlichkeiten in Frankfurt-Süd.  
**Protilab GmbH**  
 Tel.: 0800/7 55 70 00  
 www.protilab.de



In den 1980ern wurden PTFE-Membranen zum Gold-Standard bei regenerativen Eingriffen. Dank kontinuierlicher Verbesserung entstand daraus schließlich die fortschrittlichste Ausführung einer PTFE-Barrieremembran – die Cytoplast® d-PTFE. Die Entwicklung verlief in den vergangenen 15 Jahren weiter bis hin zur patentierten Regentex™ Oberflächentechnologie: Kleinste Vertiefungen erleichtern dabei die Anlagerung von Weichgewebe, was zur Stabilisierung der Membran und zur Heilungsförderung beiträgt. Die Membran macht einen primären Wundverschluss entbehrlich. Zusätzlich lässt sie sich leicht atraumatisch entfernen. Mittlerweile stehen acht Konfigurationen titanverstärkter Cytoplast® d-PTFE-Membranen zur Raumhaltung bzw. Abschirmung von Knochendefekten aller Art zur Verfügung.

**RIEMSER Arzneimittel AG**  
 Tel.: 0 60 27/46 86-0  
 www.RIEMSER-Dental.de



# sedaflow™

Das Lachgas Komplettsystem von BIEWER medical mit der Spitzentechnologie von ACCUTRON.

Jetzt exklusiv bei BIEWER medical  
 Komplettsystem sedaflow™ in weiß mit analogem Flowmeter vom weltweiten Marktführer aus den USA:



Erhältlich schon ab:

**106,04 €**

monatl. Leasingrate bei 72 Mon. Laufzeit

www.biewer-medical.com

### Mehr benötigen Sie nicht

Das patentierte BIEWER medical Komplettsystem sedaflow bietet alles, was Sie zur Sedierung in der Praxis benötigen.



>> auch mit digitalem Flowmeter erhältlich

### Wirtschaftlich und nachhaltig

Durch die kurze Amortisationsdauer und die Langlebigkeit der ACCUTRON Flowmeter profitieren Sie schnell und nachhaltig.

### Mit uns bleiben Sie flexibel

Die ACCUTRON Flowmeter können jederzeit als Schrank- oder Wandmontage in Ihrer Praxis integriert werden.

### Wir beraten Sie gern!

www.biewer-medical.com  
 0261 / 988 290-60

Netzwerk Praxiserfolg:

## Digitaler Höhenflug

Ein Netzwerk zukunftsorientierter Zahnmediziner, ein gemeinsames Ziel: der möglichst große Erfolg der eigenen Praxis. In der Verbindung mit Experten aus den Bereichen Recht, Marketing, Wirtschafts-, Finanz- und Steuerberatung ist das „Netzwerk Praxiserfolg“ entstanden. Neben der gemeinsamen Internet-Plattform und einer eigenen Diskussionsgruppe auf [www.Xing.de](http://www.Xing.de) bietet dieser Interessensverbund regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen auf höchstem Niveau und mit erstklassigen Referenten an, organisiert von der Haranni Akademie und der NWD.C dental consult. Das 2. Forum dieser Veranstaltungsreihe findet nun am 10. und 11. Februar 2012 im Düsseldorfer Van der Valk Airporthotel statt und widmet sich der digitalen dentalen Zukunft. Durch das Programm führt als Moderatorin die DZW Chefredakteurin Dr. Marion Marschall.

„Das Internet war erst der Anfang“ lautet der Titel der Veranstaltung und des Eröffnungsvortrags des IT-Experten und -Journalisten Tim Cole. Den konkreten Praxisbezug liefert der Untertitel: „PAR und Prophylaxe im digitalen Praxiskonzept.“ Eigentlich „Stargast“ als Referent wird der Erfolgsautor und Fernsehmoderator Frank Schätzing sein, er wird zum Abschluss der Veranstaltung einen „Blick in die Zukunft“ wagen.

Während Frank Schätzing spätestens seit seinem futuristischen Erfolgsroman „Der Schwarm“ und seinen Fernsehmoderationen große Popularität erlangt hat, besitzt der Deutsch-Amerikaner Tim Cole vor allem in Fachkreisen einen guten Namen. Er zählt zu den ersten IT-Fachjournalisten in Deutschland. Cole wird in seinem Eröffnungsvortrag konkrete Tipps dazu geben, welche Vorgaben in der neuen IT-Welt besonders zu beachten sind und dabei konkrete Praxiskonzepte für den Mittelstand vermitteln.

Denn das Internet ist heute längst mehr als die Möglichkeit, eine schön gestaltete Homepage ins Netz zu stellen. Die lawinenartige Entwicklung sozialer Netzwerke, wie Facebook, XING u.a., hat nicht nur junge Zahnärztinnen und Zahnärzte mitgerissen. Aber was etwa kann ich unternehmen, wenn jemand im Netz mit übler Nachrede aufwartet? Wie weit darf ich in der elektronischen Kommunikation mit meinen Patienten gehen? Was ist bei der digitalen Datenverarbeitung in der Praxis und darüber hinaus zu beachten?

Mit dem Fachthema Parodontologie wird ein komplexes dentales Themengebiet unter verschiedenen Aspekten vorgestellt. Prof. Markus Hürzeler wird sowohl über die wissenschaftliche Grundlagen- und Ursachenforschung als auch über Diagnostik und Therapie

referieren und konkrete Tipps dafür liefern, wie eine erfolgreiche PAR-Behandlung heute in der Praxis aussehen kann. Interessant dürfte auch der Vortrag von Dr. Henrik Dommisch werden, der aus dem von Prof. Jepsen geleiteten Bonner Forschungsprojekt zur Parodontitis – dem einzigen interdisziplinär angelegten der Deutschen Forschungsgemeinschaft – stammt, und der bei seinem Thema „Grenzfälle der PAR“ auch Neues aus der Forschung einfließen lassen wird.

Natürlich gehört zum Praxisbezug auch das Thema Abrechnung. Zumal eine moderne Parodontistherapie weder im BEMA noch in der aktuellen GOZ adäquat abgebildet ist. Dazu gibt es Tipps vom Abrechnungsexperten Dr. Peter Esser. Auch das Thema Prophylaxe wird in der Praxis der Zukunft vor allem unter wirtschaftlichen Aspekten eine größere Rolle spielen. An der digitalen Welt kann eine Praxis heute schon deshalb nicht mehr vorbeigehen, weil sie sonst sowohl bei der Patientengewinnung als bei der Patientenbindung ins Hintertreffen geraten wird. Was früher Mund-zu-Mund-Propaganda leistete, passiert heute in den diversen Praxisempfehlungsportalen, sozialen Netzwerken und mit geschickten Platzierungen auf den einschlägigen Suchmaschinen. Nicht zu vergessen ist die zunehmende Digitalisierung auch bei der eigentlichen zahnärztlichen Arbeit – von der Praxissoftware über die Röntgenaufnahme bis zum Auftrag für die Krone oder Brücke. Auf die Zahnärztinnen und Zahnärzte kommen also auf ganz vielen Ebenen neue Herausforderungen zu, denen man am besten begegnet, wenn man sich frühzeitig informiert. Dafür bleibt nicht mehr viel Zeit, denn ab dem kommenden Jahr wird bekanntlich die papierlose Abrechnung zur Pflicht.

Insgesamt stehen bei der Veranstaltung dreizehn Referenten mit ihrem Fachwissen bereit, um den Teilnehmern neue Impulse und konkrete Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Für die Teilnahme werden 16 Fortbildungspunkte vergeben. Weitere Informationen sowie das genaue Programm finden sich auf [www.netzwerk-praxiserfolg.de](http://www.netzwerk-praxiserfolg.de)

ANZEIGE



pixelversteher

**SCHON AN DIE  
GESTALTUNG IHRER  
WEIHNACHTS-  
KARTEN GEDACHT?**

MEDIENGESTALTUNG ALLER ART.  
pixelversteher UG | Tel.: 0173.8.93.08.46  
ks@pixelversteher.de | [www.pixelversteher.de](http://www.pixelversteher.de)



# 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 Zahnausfall (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.



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

# „Für uns zählt nur der große Wurf“

| Antje Isbaner



In der Praxisgestaltung kann man viele Wege gehen. Warum bei all diesen Wegen aber ein stimmiges Gesamtkonzept wichtig ist, das wollte ZWP von den Innenarchitekten Rudi Kassel und Achim Herzog, den Inhabern von herzog, kassel + partner in Karlsruhe, wissen. Das Büro, das heute acht Innenarchitekten und sechs Hochbauarchitekten beschäftigt, gehört zu den erfolgreichsten Praxisgestaltern im deutschen Markt.

*Herr Herzog, Herr Kassel, Sie richten bereits seit Jahrzehnten bundesweit und sogar im angrenzenden Ausland Praxen ein. Hat sich in dieser Zeit etwas Entscheidendes verändert?*

Achim Herzog: Einiges, ja. Als wir mit unserem Büro 1994 an den Start gingen war zeitgemäßes Design in Praxen

generell noch eher eine Seltenheit. Damals ging es darum, das zum Teil noch vorhandene 1950er- und 1960er-Jahre-Mobiliar gegen etwas Zeitgemäßes auszutauschen oder die Gesamtstruktur einer Art Facelift zu unterziehen. Heute haben wir im Gegensatz dazu sehr komplexe Aufgabenstellungen zu bewältigen.

*Wie sehen diese Aufgabenstellungen aus?*

Rudi Kassel: Wir haben bei herzog, kassel + partner, anders als beispielsweise die Praxiseinrichter, einen absoluten Schwerpunkt auf der Konzeption. Konzeption, das bedeutet bei herzog, kassel + partner zunächst, für jeden Kunden individuelle Leitgedanken zu entwickeln, zu denen Faktoren wie Image und Markenbildung einer Praxis gehören. Deshalb arbeiten wir auch eng verzahnt mit Werbeagenturen, PR-Leuten und anderen kreativen Disziplinen zusammen. Dabei spielen Möbel noch gar keine Rolle – ganz im Gegenteil. Wir verfolgen heute einen Weg, der sich abwendet von üblichen Möblierungsmodellen. Und dies gelingt eben nur, wenn man schwerpunktmäßig keine Einrichtung verkaufen will, sondern Ideen.

*Wie sieht so etwas aus? Was bekommt der Kunde von Ihnen?*

Achim Herzog: Wir fragen zunächst einmal ab, welche Erwartungen und Wünsche bestehen und welche Identität, welches Selbstverständnis unser Bauherr hat. Zudem dokumentieren wir akribisch alle technischen Anforderungen. Dann sehen wir uns an, für welches Klientel die Praxis gedacht ist, in welchem Umfeld sie sich befindet, wie die Situation der Konkurrenz ist und so weiter. In dieser Phase helfen wir auch häufig, überhaupt einmal die richtige Immobilie zu finden. Ist die Immobilie schon da, schauen wir uns die Räume auf Faktoren wie Tageslichtbezug, Grundrissstruktur und bauliche Möglichkeiten an. Außerdem entscheiden wir, ob wir für unsere Bauherren baurechtliche Genehmigungen einholen oder gar größere Baumaßnahmen wie etwa Anbauten realisieren müssen. Aber nach einigen Hundert umgebauten Praxen ist das für uns Routine.

*Und wann kommt die Gestaltung ins Spiel?*

Rudi Kassel: Sobald wir eine vollständige Analyse haben. Erst dann erarbeiten wir für unsere Kunden emotionale Welten und schneiden diese passgenau auf den Menschen, den Inhaber der Praxis zu. Meistens manifestiert sich dieses Ergebnis in einer Art Moodboard, das wir für unsere Bauherren erstellen. Beispielweise haben wir erst kürzlich



Abb. 1: Ein gelungenes Beispiel für eine Kinderzahnarztpraxis: Die Praxis „Zahninsel“ in München.  
– Abb. 2: Die Praxis von Dr. Thorsten Koszlat aus Frankfurt am Main gehörte 2010 zu den prämierten Zahnarztpraxen des ZWP Designpreises.

eine Kinderzahnarztpraxis geplant, deren Grundidee „Ein Tag am Meer“ war (Abb. 1). Wir zeigen unserem Kunden dann, wie eine solche Praxiswelt geschaffen werden kann, welche Farben, welche Materialien, welche Stilelemente dafür infrage kommen und welche denkbaren Alternativen es gibt. Erst, wenn der Kunde und wir gemeinsam entschieden haben, welche Richtung wir weiter verfolgen wollen, beschäftigen wir uns mit Einrichtung oder Möbeln.

*Ist es nicht schwer, dann immer genau das Richtige zu finden?*

Achim Herzog: Für uns nicht, denn wir lassen den Großteil unserer Möbel von Schreinereien bauen. Wie Rudi Kassel schon sagte: Möbel sind für uns kein Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck. Deshalb versuchen wir heute, möglichst viel Staufläche zu verstecken, sie in den Hintergrund treten zu lassen. Das ist ein anderer Ansatz als noch vor 15 Jahren. Damals gab es riesige Rezeptionen, heute setzen wir mehr und mehr auf den persönlichen Empfang an Stehpulten und kleinen Empfangstresen. Wir glauben, dass dies in unserer stark individualisierten Gesellschaft, in der jeder die Welt dank Smartphones in seiner Tasche trägt, einfach zeitgemäßer ist.

*Das bedeutet, Sie sehen die Praxiseinrichtung und damit auch Ihre eigene Tätigkeit heute stark im Wandel?*

Rudi Kassel: Durchaus. Wir sind heute mehr denn je zum partnerschaftlichen Berater für unsere Bauherren geworden. Natürlich müssen wir dabei alle technischen und wirtschaftlichen Anforderungen unserer Bauherren weiter fest im Fokus behalten.

Aber: Das Design hat sich nachhaltig verändert. Gemeinsam mit unseren Juniorpartnern Clemens Hartmann und Frank Mertel haben wir uns da ein ganzes Stück weiterentwickelt. So entstehen unter der Ägide von Clemens Hartmann, der den Geschäftsbereich Innenarchitektur intern verantwortet, nur Entwürfe, deren Kern es ist, ein positives Image für die jeweilige Praxis zu entwickeln. Damit wird Innenarchitektur zum dreidimensionalen Marketing.

*Gilt das auch für Ihre Hochbauprojekte?*

Achim Herzog: Ja, das tut es, und zwar in vollem Umfang. Nehmen wir als Beispiel mal das Ärztehaus in Mosbach, das sich aktuell in der Bauphase befindet. Frank Mertel, der Leiter unserer Hochbau-Ateliers und ich als Innenarchitekt haben gemeinsam ein Projekt entwickelt, das den Anspruch an äußere Schönheit mit der perfekten Nutzbarkeit des Innenraums verbindet. Möglich ist dies aber nur, wenn beide Architekturdisziplinen von Anfang an vollkommen verzahnt arbeiten und keine der beiden Disziplinen versucht, die andere zu überflügeln. Das ist unser Vorteil, besonders, weil bei uns beide Ateliers quasi Wand an Wand sitzen.

*Gibt es in Ihrer Arbeit etwas, von dem Sie sagen würden, das es spezifisch für Zahnärzte ist?*

Rudi Kassel: Ja, das gibt es. Neben den speziellen technischen Anforderungen, die Zahnärzte haben, ist uns aufgefallen, dass im Dentalbereich eine hohe Materialbezogenheit besteht. Das zeigt sich in der Auswahl der verwendeten Oberflächen, Bodenbeläge und so weiter. Aber auch beim Thema Licht haben wir die Erfahrung, dass Zahnärzte gerne auf stylische Produkte oder echte Designikonen setzen, was uns persönlich sehr gefällt. Im Übrigen helfen wir auch gerne, diese Dinge zu beschaffen und dabei meine ich nicht nur Leuchten, sondern auch Accessoires, Kunst, Textilien und alles andere, was den Look perfekt macht. Schließlich wollen wir am Ende ein Raumerlebnis generieren, zu dessen selbstverständlichen Bestandteilen Persönlichkeit, Atmosphäre und Stil gehören. Denn letztlich sind es diese weichen Faktoren, die eine Praxis unverwechselbar machen und somit auch klar von anderen abgrenzt. Und das, davon sind wir überzeugt, ist die Erwartung, die sich mit unserer Arbeit verbindet.

**kontakt.**

**herzog, kassel + partner**  
 Kaiserallee 32, 76185 Karlsruhe  
 Tel.: 07 21/83 14 25-0  
 E-Mail: info@herzog-kassel.de  
 www.herzog-kassel.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™**

# Zahnersatzfertigung in China: eine Reise ins Hightech-Labor

| Rosemarie A. Stein

Die Imex Dental und Technik GmbH organisierte für Kunden und interessierte Zahnärzte vom 24. bis 30. September 2011 eine China-Reise der besonderen Art. Ausgehend vom Zielort Hongkong wurden verschiedene, bestens organisierte Ausflüge und Exkursionen unternommen. Unter anderem nach Shenzhen, wo die Imex-eigene Produktionsstätte „High Tech Dental“ besichtigt wurde. Außerdem standen mehrere Fachvorträge, Seminare und Workshops auf dem Programm. Aber auch Tagesausflüge zu besonderen Sehenswürdigkeiten durften natürlich nicht fehlen.

**L**os ging es ab Flughafen Frankfurt am Main mit Lufthansa direkt nach Hongkong, wo die circa 20-köpfige Gruppe von der lokalen Reiseleitung herzlich in Empfang genommen wurde. Auf dem Transfer in

wie und unter welchen Bedingungen der Zahnersatz hergestellt wird“, so einer der teilnehmenden Zahnärzte, Martin Sieweke aus Biberach/Riß. Doch zunächst stand am ersten Aufenthaltstag nach einem Workshop in

ganisation und der kompetenten Reisebegleitung. Nach der sehr interessanten und erlebnisreichen Sightseeing-Tour war am nächsten Tag ein Curriculum im Hong Kong Prince Philip Dental Hospital für die Gruppe organisiert. Danach stand die Zeit zur freien Verfügung. Die Reisegruppe nutzte die Gelegenheit, um Hongkong auf eigene Faust zu erkunden und die besondere Faszination dieser Stadt auf sich wirken zu lassen. Einzelnen oder in kleinen Gruppen machten sich alle auf den Weg durch Hongkongs bekannteste Straßen mit ihren Shoppingmalls, Wolkenkratzern und Sehenswürdigkeiten.

Am Mittwoch stand dann der mit großer Spannung erwartete Laborbesuch in Shenzhen auf dem Programm – eine Stadt, die hier in Europa den meisten eher unbekannt sein dürfte. Umso größer war das Erstaunen unter den Reisenden, wie fortschrittlich und modern sich diese Millionenmetropole präsentiert: „Offensichtlich stehen die wirtschaftlich starken Metropolen Chinas unseren Industriestandorten in nichts nach. Im Gegenteil – man hat den Eindruck, hier ist vieles neuer, größer, innovativer. Man spürt förmlich, mit welcher Dynamik sich die Wirtschaft hier in den vergangenen Jahren entwickelt hat“, so einer der Zahnärzte aus der Reisegruppe. Diesen Eindruck bestätigte auch das Labor an sich. „Der Firmenname ‚High



Gelungener Erfahrungsaustausch: Die deutsche Zahnärzte-Gruppe machte sich selbst ein Bild von der Hightech-Zahnersatzfertigung in China.

das exponiert gelegene 5-Sterne-Hotel „Harbour Grand Hong Kong“ konnten bereits erste Eindrücke von der Stadt gesammelt werden. Und die Begeisterung war groß. „Die Möglichkeit, Hongkong kennenzulernen und mir zugleich auf dieser Reise persönlich ein Bild vom Imex-Labor in Shenzhen machen zu können, fand ich hochinteressant. Wobei der Laborbesuch für mich eigentlich ausschlaggebend war, an der Reise teilzunehmen. Als Imex-Kunde bin ich seit Jahren mit der Qualität der Arbeiten absolut zufrieden. Mich interessierte aber schon immer, wo genau,

der Dentalklinik Hua Mei Dental zum Thema Frontzahnästhetik und der Besichtigung eines Einrichtungs- und Instrumentenherstellers ein organisierter Tagesausflug auf dem Programm: Eine Rundfahrt auf Honkong Island mit Stopps in Victoria Peak, Repulse Bay, Deep Water Bay und Aberdeen, wo ein Bootsausflug mit einem traditionellen Sampan auf die Reisegruppe wartete. Danach ging es weiter durch Knowloon zu den New Territories.

Die Reisegruppe zeigte sich nicht nur von Land und Leuten beeindruckt, sondern auch von der hervorragenden Or-



Tech Dental' ist hier offensichtlich Programm. Das hochmoderne Labor hat mich absolut überzeugt. Nicht nur im Hinblick auf die innovativen Technologien, die dort zur Verfügung stehen", so Dr. Kellermann aus Schongau. „Auch die Arbeitsplätze, die Einrichtung und die Ausstattung entsprechen absolut den Standards eines sehr fortschrittlichen Labors in Deutschland. Da fehlt es wirklich an nichts.“

Nach einer Führung durch das Labor nutzten die Zahnärztinnen und Zahnärzte die Gelegenheit zu ausführlichen Gesprächen mit den drei leitenden deutschen Imex-Mitarbeitern vor Ort. Dank Übersetzung konnten aber auch Fragen an die chinesischen Zahntechniker gestellt werden. „Für mich war es erfreulich zu sehen, unter welchen hervorragenden Rahmbedingungen die Zahntechniker hier arbeiten. Denn leider ist dies in China ja keine Selbstverständlichkeit. Wir konnten den Technikern einige Zeit über die Schulter schauen und bekamen einen Einblick in die bestens organisierten Arbeitsabläufe. Die technischen Geräte und Materialien unterscheiden sich nicht von denen in Deutschland. Die Mitarbeiter sind sehr gut geschult. Demzufolge überrascht es auch nicht, dass die Arbeiten von hoher Präzision und Qualität sind“, so Martin Sieweke, langjähriger Imex-Kunde.

In der Tat werden in dem TÜV-zertifizierten Labor alle zahntechnischen Arbeiten aus hochwertigen Qualitätsmaterialien gefertigt, wie sie auch in Deutschland verwendet werden. Jeder einzelne Arbeitsschritt, sämtliche verwendeten Werkstoffe und eingesetzten Technologien sind genauestens doku-

mentiert – konform dem strengen deutschen Medizinproduktegesetz, versicherte der dortige Laborleiter Zahntechnikermeister C. Kötting. Nach vielen interessanten Einblicken und Gesprächen ging es am späten Nachmittag zurück von Shenzhen nach Hongkong, wo man den Tag mit einem gemeinsamen Abendessen in bester Stimmung ausklingen ließ. Die Reisegruppe verstand sich vom ersten Moment an prima, sodass man sich schnell einig war, dass es nach der Rückreise ein Nachtreffen in Deutschland geben würde. Doch noch war die Reise nicht zu Ende. Für den nächsten Tag war nach einem weiteren Fachvortrag erneut eine Rundreise mit vielen Sehenswürdigkeiten geplant. Allerdings konnte die organisierte Tour auf Lantau Island aufgrund eines Taifuns mit Windstärke 9 nicht wie geplant durchgeführt werden. Ganz Hongkong war praktisch abgeschottet. Aber auch dieses Naturereignis und den damit verbundenen „Ausnahmestand“ empfand die Reisegruppe als interessantes Erlebnis. Schließlich wurde von der Reiseleitung schnell ein Alternativprogramm erstellt – und auch von diesem Tag waren alle restlos begeistert.

Am nächsten Morgen nutzten alle noch einmal den Vormittag für einen Bummel durch Hongkong, bevor nachmittags der Rückflug angetreten wurde. Alles in allem war die Reise für alle Beteiligten ein erkenntnisreiches und eindrucksvolles Erlebnis, das sicher unvergessen bleiben wird. „Der Erfolg und das durchweg positive Feedback der Reisegruppe bestärkt uns darin, ähnliche Reisen für unsere Kunden und interessierte Zahnärzte in den nächsten Jahren zu wiederholen“, betonte Jan-Dirk Oberbeckmann, M.B.A., geschäftsführender Gesellschafter der Imex Dental und Technik GmbH, der gemeinsam mit Oliver Reese, Prokurist und Technischer Direktor bei Imex, die Reisegruppe begleitete.

## kontakt.

### Imex Dental und Technik GmbH

Bonsiepen 6–8, 45136 Essen  
 Tel.: 02 01/7 49 99-0  
 E-Mail: info@imexdental.de  
 www.imexdental.de

ANZEIGE

# Bausch

Die Kombination von PROGRESS 100® 100µ und einer Occlusionsfolie 12µ bietet speziell auf schwierig zu prüfenden Occlusalfächen wie Gold oder Keramik deutlich sichtbare Vorteile. Die erste Prüfung erfolgt mit Artikulationsspapier in blau. Kontakte werden sofort sichtbar. Im zweiten Schritt nimmt man anschließend eine dünne Folie, vorzugsweise in rot, da diese Farbe eine hohe Deckkraft und einen guten Kontrast zu blau bietet. Die Farbübertragung der Folie wird mit Hilfe der Transclusale Haftvermittler Schicht des blauen Papiers ganz erheblich verbessert. Kontaktpunkte können auf Grund mangelhafter Abzeichnung nicht übersehen werden.



**1. Schritt: Prüfen der Occlusion mit Bausch PROGRESS 100® mit progressiver Farbtonung 100 µ**



**2. Schritt: Prüfen der Occlusion mit Bausch Arti-Fol® metallic rot 12µ**



**3. Schritt: Die blauen Kontakte von Bausch PROGRESS 100® dienen als Haftvermittler und bieten einen kontrastreichen Hintergrund für eine präzise Darstellung der occlusalen Kontaktverhältnisse.**



[www.bauschdental.com](http://www.bauschdental.com)

**Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG**  
 Oskar-Schindler-Str. 4 D-50769 Köln  
 Tel: 0221-70936-0

Dentaurum auf Malta

# Implantologiekongress zum Jubiläum

| Georg Isbaner



Saint Julian's Bay, Malta.



Tobias Grosse, Dr. Friedhelm Heinemann und Mark S. Pace.

Anlässlich des 125-jährigen Bestehens von Dentaurum fand Ende September ein Implantologiekongress auf Malta statt. Mehr als 350 internationale Teilnehmer nahmen an wissenschaftlichen Vorträgen, praktischen Workshops und einem außergewöhnlichen Rahmenprogramm teil.

**F**ür Mark S. Pace war es ein ganz persönlicher Jubiläumskongress. Der Dentaurum-Geschäftsführer und gebürtige Maltese wurde von seinem Team überzeugt, den internationalen Implantologiekongress auf Malta auszutragen. Das oft bemühte Klischee des lockeren mediterranen Lebenswandels schien dem konzeptorientierten schwäbischen Unternehmer zuerst nicht ganz ins Konzept zu passen; schließlich sollte für einen Kongress dieser Dimension und Bedeutung alles glatt laufen – wissenschaftlich wie organisatorisch. Tatsächlich war der internationale Im-

plantologiekongress in allen Belangen perfekt organisiert.

Die rund 350 Teilnehmer konnten sich bei wärmster mediterraner Herbstsonne vier Tage lang auf höchstem wissenschaftlichen Niveau fortbilden und zugleich die Einzigartigkeit der Insel erfahren. Unter der wissenschaftlichen Leitung des langjährigen DGZI Präsidenten (2004–2010) Dr. Friedhelm Heinemann, Prof. Dr. Tomas Gedrange und Dr. Joachim Hoffmann haben internationale Experten aus Wissenschaft und Praxis ihre neuesten Erfahrungen in der Implantologie mit dem Publikum geteilt. Selbstverständlich ließ Pace es sich nicht nehmen, persönlich die Veranstaltung zu eröffnen: „Bereits vor 15 Jahren haben wir unser strategisches Produktportfolio durch die Gründung von Dentaurum Implants erweitert. Mit Entwicklungen, wie z.B. dem tioLogic® Implantatsystem, dem

Reinigungstray tioLogic® easyClean oder dem Navigationssystem tioLogic® pOposition, decken wir ein einmaliges Spektrum an Dentalprodukten ab. Wir sind stolz, unser Know-how seither im Implantatmarkt einzubringen und Ihnen zu unserem einzigartigen Jubiläum eine ganz besondere Veranstaltung zu bieten.“ Der maltesische Gesundheitsminister Dr. Joseph Cassar, seines Zeichens Doktor der Psychologie, gab sich die Ehre und entrichtete ebenfalls ein paar Grußworte: „Malta stellt seit jeher einen Ort des medizinischen Fortschritts dar. Schon im 12. Jahrhundert begannen die Johanniter, Pilger zu versorgen und Kranke zu pflegen. Auch heute ist Malta mit dem Bau eines neuen Universitätsklinikums und den hervorragend ausgebildeten Menschen ein Ort medizinischen Fortschritts.“ Tobias Grosse, Bereichsleiter Implantologie, Dentaurum Implants, eröffnete

Weltweit führend für bessere Zahngesundheit

**waterpik®**



**Waterpik®**  
Munddusche  
Ultra Professional WP-100E4



**Waterpik®**  
hydrodynamische Schallzahnbürste  
SENSonic Professional SR-1000E



**Waterpik®**  
Reise-Munddusche  
Traveler WP-300E

**Waterpik®** Mundhygienegeräte.

Nachweislich\* **das richtige Rezept** zur optimalen Pflege von Implantaten, bei Zahnfleischentzündungen und Parodontitis.

\* belegt durch mehr als 50 wissenschaftliche Forschungsarbeiten

Weitere Informationen direkt von:



**intersanté GmbH**  
Wellness, Health & Beauty

Berliner Ring 163 B  
D-64625 Bensheim  
Telefon 06251 - 9328 - 10  
Telefax 06251 - 9328 - 93  
E-mail [info@intersante.de](mailto:info@intersante.de)  
Internet [www.intersante.de](http://www.intersante.de)



Der maltesische Präsident, Dr. George Abela, (Mitte) empfängt Mark S. Pace zu einer Privataudienz.

dann schließlich das wissenschaftliche Vortragsprogramm und die parallel stattfindenden zehn unterschiedlichen Workshops.

Die jeweiligen Höhepunkte des Rahmenprogramms stellten das exklusive Barbecue-Dinner im direkt am Meer gelegenen Reef Club am Freitag sowie das respektable Galadiner am Samstag in der ehemaligen „Sacra Infermia“ [...] dar.

Prof. Dr. Tobias M. Böckers und Dr. Joachim Hoffmann verwiesen zu Beginn der Vortragsreihe auf topografische Risiken beim Implantieren. Die chirurgische Komplikationsprophylaxe unter genauer Berücksichtigung anatomischer Gegebenheiten mithilfe verschiedener bildgebender Verfahren sei ein wichtiger diagnostischer Baustein erfolgreicher Implantologie. Für reichlich Diskussion sorgte der folgende Vortrag von Herrn Dr. Friedemann Petschelt zum „Knochendeckel beim externen Sinuslift“. Seiner Ansicht nach sei das Risiko, beim internen Sinuslift die Schneider'sche Membran zu beschädigen, zu hoch. Er empfehle, die Augmentation mittels des Knochendeckels am externen Sinus vorzunehmen. Autologes Knochenmaterial (z.B. vom Be-

ckenkamm) führe oft nicht zur gewünschten Vitalisierung. Es komme vor allem darauf an, partikuläres Knochengewebe zu gewinnen, welches



DENTAURUM Galadiner im MCC.

noch große, d.h. intakte Zellstrukturen aufweist (> 500 µ). Prof. Dr. Hans Georg Jacobs gab anschließend einen universitären Einblick zum „Ökonomischen Vorgehen bei Augmentation, Sinuslift, Tunneltechnik und Umkehrplastik“.

Am Samstag kamen viele weitere deutschsprachige und internationale Referenten aus über sieben Ländern zum Zuge. Fallberichte wie die vom maltesischen Zahnarzt Dr. James Galea bei seinem Vortrag zu „Immediate loading“ sorgten ebenfalls für Gesprächsstoff und Anregungen wie die Fallstudien von Dr. Enzo de Santis und ZT Germano Rossi. Letztere dokumentierten die Möglichkeiten von tioLogic® Implantaten in verschiedenen klinischen Fällen. Die starken Vorträge von Prof. Dr. Tomas

Gedrange über „Knochenregeneration – Prinzipien, Protokolle und Material“ und Prof. Dr. Christoph Bourauel zu „Grenzen von Implantatgrößen – biomechanische Analyse von ‚minis‘ und ‚shorties‘“. Bourauel konnte in zahlreichen Studien belegen, dass Mini-Implantate nur bedingt eine Alternative zur Augmentation darstellen, da die notwendige Primärstabilität und Langzeitbelastbarkeit nicht immer gegeben seien. Am Samstagnachmittag führten Dr. Joachim Hoffmann, kommentiert von Dr. Manfred Sontheimer, Live-Operationen durch, die in HD-Qualität ins Plenum übertragen wurden.

Die jeweiligen Höhepunkte des Rahmenprogramms stellten das exklusive Barbecue-Dinner im direkt am Meer gelegenen Reef Club am Freitag so-

wie das respektable Galadiner am Samstag in der ehemaligen „Sacra Infermia“ des MCC (Mediterranean Conference Center, Valetta) dar.



## kontakt.

**DENTAURUM GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
www.dentaurum.de



„Praxis-Neugründung  
in Top-Lage!“

„Praxis aus  
Altersgründen  
abzugeben.“

„Partner für  
Gemeinschaftspraxis  
gesucht.“



Praxis kaufen.  
Nachfolge regeln.  
Praxiswert ermitteln.

Ihre Praxissuche jetzt auf:

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



Folgen Sie uns auf:



# Gold auf Rekordniveau

| Janneke Zoller

In der zahnärztlichen Praxis kommen eine Vielzahl von Legierungstypen zum Einsatz, die sich hinsichtlich Zusammensetzung und Eigenschaften erheblich unterscheiden können. Auch wenn die Meinungen über die Biokompatibilität von Metallen zum Teil weit auseinandergehen, stellen die neuen edelmetallfreien Legierungen eine ernstzunehmende Alternative für preissensible Patienten dar.

**L**egierungen lassen sich nach ihrer chemischen Zusammensetzung in die beiden Hauptgruppen Edelmetall-Legierungen (EM-Legierungen) und Edelmetallfreie Legierungen (EMF-Legierungen) einteilen. Zahnersatz auf Basis einer EMF-Legierung ist generell günstiger als mit einer Edelmetall-Legierung. Ein weiterer Preisvorteil ergibt sich durch die Zusammenarbeit mit Semperdent. Ein Preisvergleich macht dies deutlich:

Eine dreigliedrige Brücke im Seitenzahnbereich mit zwei Kronen, einem Brückenglied und drei Keramikverblendungen kostet:

- mit Goldlegierung Bio PontoStar XL von BEGO bei Semperdent nur 692,02 Euro (BEL Vergleichspreis 921,14 Euro)
- mit EMF-Legierung Wirobond®280 von BEGO bei Semperdent sogar nur 272,32 Euro (BEL Vergleichspreis 501,43 Euro)

Wenn man den BEL-Preis für eine Goldlegierung mit dem Semperdent-Preis für eine EMF-Legierung vergleicht, ergibt sich eine Preisersparnis für den Patienten in Höhe von 648,82 Euro.

## Verarbeitung

EMF-Legierungen sind nicht nur preislich attraktiv, sie haben vor allem eine Reihe sehr guter Eigenschaften. Aufbrennfähige Cobalt-Chrom-Legierungen eignen sich für die Herstellung von verschiedensten prothetischen Restau-



Cobalt-Chrom-Legierungen sind moderne, technisch hochentwickelte Werkstoffe für zahlreiche Indikationen (Foto: BEGO).

rationen. Generell kann bei der Modellation von EMF-Legierungen etwas graziler gearbeitet werden. Eventuell müssen sich die Techniker, die bis jetzt nur EM-Legierungen verarbeitet haben, etwas umstellen. Denn der Herstellungsprozess setzt eine gewisse Erfahrung in der Verarbeitung von EMF-Legierungen voraus. Ansonsten gelten die gleichen Gesetzmäßigkeiten und Regeln wie für EM-Legierungen. Mit einer Vickershärte von 280 HV10 lässt sich Wirobond®280 von BEGO besonders gut ausarbeiten.

Semperdent hat die Vorteile der modernen Werkstoffe früh erkannt und fertigt schon seit Mitte der 1990er-Jahre Zahnersatz mit Wirobond® im Vertragslabor in Shenzhen. Laufend investiert Semperdent in Spitzentechnologien und in die Weiterbildung der Techniker vor Ort, damit Semperdent Zahnersatz von konstant hoher Qualität liefern kann.

## Platzsparende Präparation

Eine wichtige Kenngröße für die Bewertung unterschiedlicher Legierungen ist die Zugfestigkeit. Die Verblendkeramik darf nicht unter Zugspannung geraten, da sie sonst abplatzen kann. Hier haben EMF-Legierungen höhere Festigkeiten und damit bessere Werte als EM-Legierungen und Titan. Das bedeutet, dass bei gleicher Stabilität mit EMF-Legierungen wie Wirobond®280 von BEGO grazilere Gerüste hergestellt werden können. Für den Zahnarzt bietet dies die Möglichkeit einer platzsparenderen Präparation.

## Warm-Kalt-Empfindlichkeit

Auch die niedrigere Wärmeleitfähigkeit von EMF-Legierungen gegenüber EM-Legierungen ist für den Patienten sehr vorteilhaft. Das Warm-Kalt-Verhalten ist hier wesentlich geringer ausgeprägt und bietet so einen höheren Tragekomfort.



Eine keramische Vollverblendung zum Preis einer Regelversorgung.

### Biokompatibilität

Die Biokompatibilität ist letztlich von der Korrosion abhängig, das heißt, eine Legierung, die wenige Ionen abgibt, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit keine unerwünschten biologischen Reaktionen beim Patienten verursachen. Die Ionenabgaben von Cobalt-Chrom-Legierungen wie Wirobond®280 von BEGO liegen zwar geringfügig über denen von Gold-Legierungen, befinden sich jedoch in der gleichen Größenordnung. Lokal-toxische Reaktionen sind somit recht unwahrscheinlich. Dies gilt auch für das Risiko, Allergien auszulösen.

Bei Semperdent werden die zur Verfügung stehenden Flächen der Keramikverblendung durch die aufgebrannte Keramik stark reduziert und die Kroneninnenseite durch Zinkphosphat-Zemente zusätzlich passiviert. Außerdem können die Zahnärzte ihren Patienten anstelle einer Regelversorgung (vestibuläre Verblendung) zum gleichen Preis sogar eine keramische Vollverblendung anbieten.

### Fazit

EMF-Legierungen haben sowohl beim Modellguss wie auch in Kronen und Brücken ihren Platz gefunden und werden ihre Position weiter ausbauen. Allein der Kostendruck und der hohe Goldpreis werden dafür sorgen. Aber den Vorteil einer EMF-Legierung allein mit dem geringen Materialpreis zu begründen, wird dieser Legierungsgruppe nicht gerecht. Bei EMF-Legierungen handelt es sich keineswegs um Billiglösungen, sondern um moderne, tech-

nisch hoch entwickelte und klinisch bewährte Werkstoffe für zahlreiche Indikationen.

### Vorteile von

#### Cobalt-Chrom-Legierungen:

- Großer Preisvorteil
- Grazilere Verarbeitung möglich. Bei beengten Platzverhältnissen kann die Restauration bei gleicher Festigkeit in geringerer Stärke gefertigt werden
- Höherer Tragekomfort für den Patienten durch geringere Wärmeleitfähigkeit. Daher geringere Warm-Kalt-Empfindlichkeit
- Gleiche Arbeitsabläufe beim Zahnarzt. Keramik und Befestigungen sind identisch wie bei EM-Legierungen. Es können die gleichen Zemente verwendet werden
- Breiter Indikationsbereich. Alle prothetischen Restaurationen können mit EMF-Legierungen hergestellt werden
- Keine Verfärbungen im Mund des Patienten, wie es gelegentlich bei silber- und/oder kupferhaltigen EM-Legierungen vorkommt (Bildung von dunklen Belägen)
- Gute Poliereigenschaften

## kontakt.

### Semperdent GmbH

Tackenweide 25  
46446 Emmerich  
Tel.: 0 28 22/98 10 70  
E-Mail: info@semperdent.de  
www.semperdent.de



**Wir gestalten  
Ihre neue Welt**



### herzog, kassel + partner

innenarchitekten  
architekten  
ingenieure

kaiserallee 32  
d-76185 karlsruhe

tel. 0721. 83 14 25-0  
fax 0721. 83 14 25-20

info@herzog-kassel.de  
www.herzog-kassel.de

# Vom kleinsten Instrument zur kompletten Praxisausstattung

| Bernd Overwien

Ausreichend ist schlechter als befriedigend. Notwendig beschreibt den Mindeststandard. Für die deutsche Zahnärzteschaft stellen solche unbestimmten Rechtsbegriffe eine erhebliche Belastung im Praxisalltag dar. Zunehmend auch unter betriebswirtschaftlichen Aspekten. Dennoch folgt die große Mehrheit der Mediziner dem Grundsatz: Nur Qualität ist konkret. Dieser Maxime trägt „rdv Dental“ als renommierter Fachhändler für komplett revidierte Markenartikel aus dem Dentalbereich seit nunmehr fünf Jahren Rechnung. Aus Überzeugung. Und mit Leidenschaft.

**D**enn das Team um Firmenchef Daniel Rodemer, der in seiner Berufslaufbahn als Konstrukteur und Erbauer von Yachten zum chronischen Perfektionisten wurde, hat eines verinnerlicht: Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt und nicht das Produkt. Und Qualität beginnt im Kopf. Mit der Definition eines bedarfsorientierten Konzepts. Das Resultat konnte nur lauten: Vom kleinsten Instrument über komplette Röntgenanlagen bis hin zur vollständigen Praxisausstattung – alles in perfekter Qualität.

Ein Panoramablick in die Pulheimer Werkstätten von „rdv Dental“ macht deutlich: Die komplette Demontage einer jeden Einheit, die in benutztem Zustand das Unternehmen erreicht, ist die Grundlage einer Revision, die bei der Überprüfung des kleinsten Schraubchens beginnt. Hunderte Handgriffe sind notwendig, um nach der Grundreinigung aller Einzelteile den Originalzustand wiederherzustellen. Der Austausch abgenutzter Bestandteile und sämtlicher Dichtungen, die Neubeschichtung aller Lager und Antriebswellen, der Ersatz des wasserführenden Leitungssystems durch PA12-/PA11-Leitungen, die Entkalkung der Ventile und Wasserblöcke, das Auftragen mehrschichtiger Einbrennlackierungen mit hochwertigem Klarlack-Finishing,

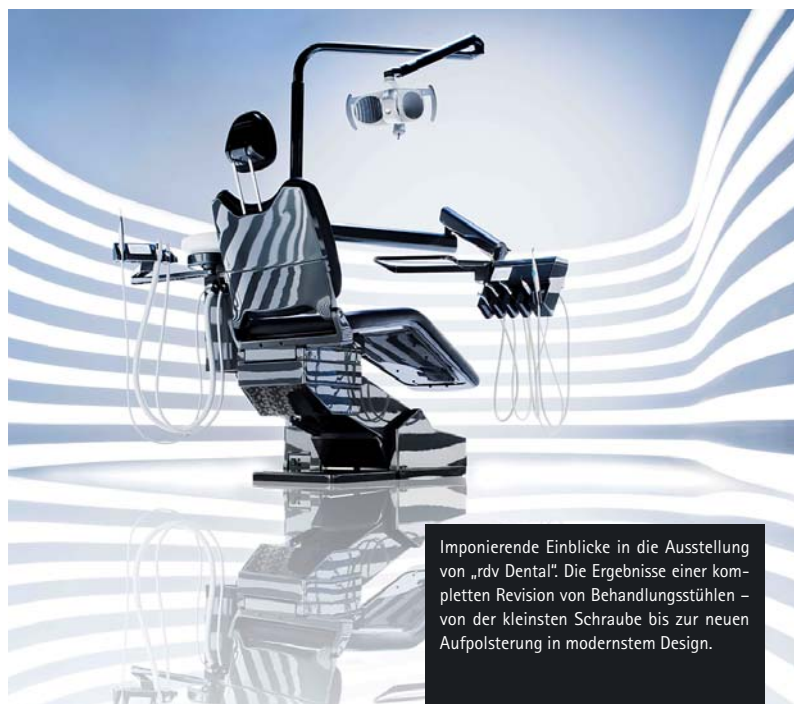
Versiegelungen, neue Polsterungen – all das wird unter konsequenter Beachtung der Medizingeräteverordnung (MedGV) bei der Revitalisierung von unterschiedlichsten Behandlungsstühlen umgesetzt. Die dazu notwendigen Prüfgeräte sind an jedem Arbeitsplatz griffbereit im Einsatz.

Diese klar definierte Arbeitsstruktur erfüllt für das „rdv Dental“-Team die Kriterien einer Revision, die jeder professionellen Überprüfung jederzeit standhält. Über allem schwebt als technisches Ergebnis die absolut zuverlässige Funktionalität. Die generelle Transparenz einer solchen Revision hält dem

innovativen Kunden sämtliche Optionen bei der Konfiguration einer gewünschten Behandlungseinheit offen. Eine Zusage, die durch die ständige Optimierung der eigenen Verfahren von „rdv Dental“ grundsätzlich gilt.

## Und die Optik?

In den Ausstellungsräumen von „rdv Dental“ spiegelt sich in allen Einzeleinheiten die detailversessene Liebe zum Design wider, ohne die Erfolg einfach nicht möglich ist. Korrespondierend dazu ein Preis-Leistungs-Verhältnis, dem die Wirtschaftsprüfer der Praxiskunden beste Noten ausstellen. Be-



Imponierende Einblicke in die Ausstellung von „rdv Dental“. Die Ergebnisse einer kompletten Revision von Behandlungsstühlen – von der kleinsten Schraube bis zur neuen Aufpolsterung in modernstem Design.

handlungseinheiten, die bei „rdv Dental“ revidiert worden sind, bieten einen Preisvorteil von bis zu 60 Prozent gegenüber dem ursprünglichen Verkaufspreis. Steuerberater wissen zusätzliche Vorteile zu generieren. Die Gerätegarantie entspricht den gesetzlichen Vorgaben. Das sind zukunftssichere Argumente. Auch mit Blick auf die Tatsache, dass Zweidrittel aller Zahnmediziner in Zukunft Ärztinnen sein werden. Die demografische Struktur in den Hörsälen der zahnmedizinischen Universitäten belegt die Prognose seit Jahren. Es wird vermehrt zur Gründung von Gemeinschaftspraxen kommen, die mehr denn je auf betriebswirtschaftliche Aspekte, auf Funktionalität der Behandlungseinheiten mit garantiertem Vor-Ort-Service und auf ansprechendes Design fokussiert sind. Kriterien, die „rdv Dental“ bereits heute erfüllt und kontinuierlich „updatet“.

Das Unternehmen „rdv Dental“ an der Donatusstraße in Pulheim-Brauweiler ist eine „gläserne Werkstatt“ mit einer sehenswerten Ausstellung von Qualitätserzeugnissen. Jeder Interessierte ist jederzeit herzlich willkommen.

#### Tipp

Eine informative Alternative findet sich unter [www.rdv-dental.de](http://www.rdv-dental.de) im Netz. Der Onlineshop bietet nicht nur die Produktbeschreibung von über 2.000 Einzeleinheiten aus dem Dentalsektor, sondern ist ein Beleg dafür, dass sich ehrliches Handwerk und offensiv-informatives Marketing absolut nicht ausschließen. Nicht nur der progressive Imagefilm ist ein Hingucker, bei dem es „Klick“ macht.

Ein Netzwerkpartner des Pulheimer Unternehmens ist „oral + care („Wir können alles. Außer bohren“). Das Düsseldorfer Serviceteam besteht aus rund 30 Experten, die bundesweit über 200 Zahnärztinnen und Zahnärzten die Möglichkeit bieten, sich im Praxisalltag auf ihre eigentliche Arbeit im Dienste der Patienten zu konzentrieren. Die Beratung bei der Wahl oder der Erneuerung von Praxiseinrichtungen nimmt dabei einen immer höheren Stellenwert ein.

## kontakt.

#### rdv Dental – Daniel Rodemer

Donatusstr. 157b, 50259 Pulheim-Brauweiler

Tel.: 0 22 34/4 06 40

E-Mail: [info@rdv-online.net](mailto:info@rdv-online.net)

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

#### oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH

Berliner Allee 61, 40212 Düsseldorf

Tel.: 02 11/86 32 71-72

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

[www.oral-care.de](http://www.oral-care.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.L.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](http://www.ursapharm.de)

# Back to the Future – eine Reise ins Paradies

| Prof. Dr. Hans Behrbohm



**B**ack to the Future ist eine visionäre Science-Fiction-Trilogie aus den Jahren 1985 bis 1990. Der junge Marty McFly unternimmt mit seinen Freund Dr. Emmett „Doc“ Brown mithilfe einer Zeitmaschine Reisen in die Vergangenheit und in die Zukunft. In beiden Zeiten angekommen, nehmen sie zunächst unbewusst und später bewusst Einfluss auf die Gegenwart.

Eine Reise auf die Malediven führt uns in ein traumhaftes Paradies, einen der schönsten Flecken auf dieser Erde –

und dennoch wird dieses Paradies als eines der ersten großen Opfer des Klimawandels versinken und wir können es, anders als Marty und der Doc, wohl kaum noch wirklich aufhalten.

Die Malediven liegen im Südwesten Indiens im Indischen Ozean. Sie bestehen aus mehreren Atollen und circa 1.200 Inseln. 87 davon sind für Touristen reserviert. Die Hauptstadt ist Malé. Malé wird von Deutschland aus angefliegen. Der weitere Anflug auf die Ferieninseln irgendwo in einer Inselwelt von circa 300 Quadratkilometer erfolgt mit kleinen Wasserflugzeugen oder Booten.

Die maledivischen Inseln bestehen aus Atollen. Ein Atoll besteht aus einem ringförmigen Korallenriff, das eine Lagune umschließt. Das Korallenriff bil-

det auf diese Weise einen Saum von oft schmalen Inselgruppen. Atolle entstehen ausschließlich in tropischen Gewässern. Die Malediven sind der einzige Staat, der nur aus Atollen besteht. Durch Stürme und Strömungen brechen Korallenstöcke vom Riff ab, versinken in der Lagune meist dicht unter der Wasseroberfläche, um dort erneut von Korallen besiedelt zu werden. So entstehen ständig neue Inseln, die in Abhängigkeit von Meeresspiegel und -strömungen auftauchen oder nicht. Und so gibt es nie eine genaue Zahl der Inseln in den Atollen.

## Reisezeit und Anreise

Das Klima der Inseln wird von Mai bis Oktober vom Südwest-Monsun und von

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  
19.11.11

Berlin  
03.12.11

### Kurse 2012

Termine 2012 folgen demnächst  
Schauen Sie auch unter: [www.brite-veneers.com](http://www.brite-veneers.com)

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 Hands-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)



November bis April vom Nordost-Monsoon bestimmt. Der Südwest-Monsoon bringt im Juni und Juli Wind und Regen. Die beste Reisezeit für einen Urlaub auf den Malediven ist die Zeit zwischen November bis April. Es herrschen angenehme Temperaturen. Das Thermometer fällt auch nachts nicht unter 25 Grad Celsius.

Das erste Erlebnis ist der Flug mit dem Wasserflugzeug selbst. Die meist barfüßigen Piloten nehmen die Ankömmlinge mit auf eine circa 40-minütige „Entdeckungsreise“ dieser einzigartigen Welt aus der Vogelperspektive. Die Reise endet auf einem „Umsteigebahnhof“ in Form einer kleinen schwimmenden Holzplattform. Nach einer kurzen Wartezeit erfolgt die weitere Beförderung mit einem Dhoni, dem traditionellen maledivischen Boot, welches von Weitem ein wenig an die alten Straßenbahnen in Berlin erinnert. Während man der Insel immer näher kommt, nimmt einen der magische Eindruck von türkisblauem Wasser, strahlendblauem Himmel und tiefgrünen Palmenwäldern bereits gefangen. Nach alter maledivischer Tradition werden Neuankömmlinge von einem Trommler angekündigt und von freundlichen Mitarbeitern verschiedener Reiseveranstalter in eine Empfangshalle zu einem erfrischenden maledivischen Kokosnuss-Cocktail eingeladen. Jetzt ist man angekommen.

### Schnorcheln und Tauchen

Wer auf die Malediven fährt, der sollte sich die Gelegenheit nicht entgehen

lassen, in einem der schönsten und artenreichsten Lagunengewässer unserer Welt zu schnorcheln oder zu tauchen, um die bunte Welt der Fische und Korallen hautnah zu erleben. Neben Barschen, Doktorfischen, Falter-, Papagei- und Kaiserfischen, die in allen Farben schillern, trifft man auch auf Haie, Muränen, Skorpion-, Stein- und Feuerfische. Auf den Malediven haben Haie noch nie Opfer gefordert, dennoch sollte ein gesunder Respekt vor den gefürchteten Meeresbewohnern gewahrt bleiben. Vermieden werden sollte es, Haie zu füttern oder nachts im Durchzugsgebiet von Haien zu tauchen. Kleinere Muränenarten verbergen sich in Riffspalten und sind aggressiv. Stiche von Skorpion- und Steinfischen sind allerdings gefährlich. Sie liegen kaum sichtbar am Meeresgrund.

Es gilt die Regel: nicht am Riff festhalten, nicht am Riff herumklettern, nicht anfassen.

Tagesausflüge werden zu Orten wie Shark Point oder Turtle Point angeboten, wo besonders Interessierte und Ambitionierte die gewünschten Spezies meist vorfinden und beobachten können.

Ein besonderes Erlebnis sind Delfinschwärme, die zu relativ konstanten Tageszeiten dicht an der Riffkante vorbeischwimmen. Das Außenriff eines Atolls kann mehrere hundert Meter sehr steil abfallen, um auf den tiefen Berggipfel des Meeresgrundes zu stoßen. Vorsicht vor starken Strömungen! Das ist nichts für Anfänger.



### Das Versinken des Paradieses

Die globale Erwärmung wird den Meeresspiegel weiter ansteigen lassen. Letzte Prognosen bestätigen eine dramatische Situation für die Malediven, die im Durchschnitt nur einen Meter über dem Meeresspiegel liegen. Klimaexperten der Vereinten Nationen gehen davon aus, dass der Meeresspiegel in den nächsten 90 Jahren um bis zu 58 Zentimeter ansteigen wird. Auch die schwindende Ozonschicht und die zunehmende UV-Strahlung stören das Wachstum der Korallen.

Eine gleichzeitig ansteigende CO<sub>2</sub>-Konzentration der Atmosphäre übersäuert das Oberflächenwasser der Meere und zerstört die Riffe durch Lösen des Kalks. Zudem zehren Sturmfluten, Tsunamis und Ebbe und Flut an den Atollen. Ein großer Faktor der Zerstörung ist der Tourismus selbst. Immer wieder ist zu beobachten, wie allen Hinweisen zum Trotz die Korallenbänke von Touristengruppen, besonders aus Ländern, denen sich der weltweite Tourismus erst seit Kurzem geöffnet hat, durch offensichtliche Unkenntnis zerstört werden.

Was kann noch getan werden? Die Regierung der Malediven versucht durch Umstellung auf alternative Energien, eine Vorreiterrolle im Umweltschutz



und aufrüttelnde Aktionen die drohende Entwicklung aufzuhalten. Jeder kennt die spektakulären Bilder einer Sitzung der maledivischen Regierung unter Wasser im Vorfeld des letzten Klimagipfels. Andererseits gehören die Malediven zu den ärmsten Ländern der Welt und ein Teil der Abfälle wird, nicht offiziell aber in praxi, immer noch im Meer entsorgt.

Regierungschef Mohamed Nasheed hat bereits erklärt, einen Teil der Einnahmen aus dem Tourismus dazu zu verwenden, um in benachbarten Ländern Land zu kaufen. Falls alle Maßnahmen zur Abwendung der Folgen des Klimawandels

---

**An keinem anderen Ort  
ist es so spürbar  
„fünf vor zwölf“ und man  
empfindet eine große  
Ungerechtigkeit ...**

---

scheitern und der Inselstaat evakuiert werden muss, wären die Menschen zumindest nicht dazu verdammt als „Klimaflüchtlinge über Generationen“ in Zelten zu leben.

#### Bevölkerung, Geschichte und Sprache

Die circa 400.000 Einwohner des Inselreiches sind sunnitische Muslime. Der Islam ist die alleinige Staatsreligion. Die maledivische Sprache ist Dhivehi, leitet sich vom mittelalterlichen Singhalesisch ab, ist aber inzwischen vollkommen eigenständig. Im 16. Jahrhundert besetzten die Portugiesen die Inseln. Ein Jahrhundert später wurden die Malediven niederländisches Protektorat. 1796 gingen die Inseln als britisches Protektorat bis 1965 an die Briten. Seit 1965 sind die Malediven unabhängig.

Die Einheimischen, denen man auf den Ferienatollen begegnet, sind überwiegend Insulaner von anderen Atollen oder kommen aus Sri Lanka. Typisch für die Malediven ist eine sehr herzliche und aufrichtige Gastfreundschaft. Organisation, Management und Services sind perfekt. Bei der Unterbringung



kann man sich bei der Buchung zu Hause zwischen einem Strand- oder einem Wasserbungalow entscheiden. Beide haben unterschiedliche Vorteile und Reize.

#### Eine Erfahrung der besonderen Art

Ganz anders als erwartet war für mich die Reise auf die Malediven alles andere als nur ein Urlaub zum Schnorcheln und Baden. An keinem anderen Ort ist es so spürbar „fünf vor zwölf“ und man empfindet eine große Ungerechtigkeit, dass gerade diese Menschen, die die Laster der Zivilisation nicht kennen, weder rauchen noch übergewichtig sind, als erste die Folgen des Raubbaus an Natur und Klima „ausbaden“ werden müssen. Eine tiefe Ruhe einerseits und Traurigkeit

andererseits teilt sich einem mit, wenn man die überladenen Fischer- und Transportboote an den lauen Abenden am Strand vorbeigleiten sieht, wie die Menschen nach jahrhundertalten Ritualen ihren kargen Alltag bestreiten. Es bleiben die Fragen: Wie konnte es so weit kommen und wie lange noch?

## kontakt.



#### Prof. Dr. Hans Behrbohm

Privatpraxis am Kurfürstendamm 61  
10707 Berlin  
www.ku61.de  
und

Privat-Institut für Medizinische Weiterbildung und Entwicklung Berlin e.V.

<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	<a href="mailto:kontakt@oemus-media.de">kontakt@oemus-media.de</a>
<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 <a href="mailto:s.thieme@oemus-media.de">s.thieme@oemus-media.de</a>
<b>Produktionsleitung:</b>	Gernot Meyer	Tel. 03 41/4 84 74-5 20 <a href="mailto:meyer@oemus-media.de">meyer@oemus-media.de</a>
<b>Anzeigendisposition:</b>	Marius Mezger	Tel. 03 41/4 84 74-1 27 <a href="mailto:m.mezger@oemus-media.de">m.mezger@oemus-media.de</a>
	Bob Schliebe	Tel. 03 41/4 84 74-1 24 <a href="mailto:b.schliebe@oemus-media.de">b.schliebe@oemus-media.de</a>
<b>Vertrieb/Abonnement:</b>	Andreas Grasse	Tel. 03 41/4 84 74-2 00 <a href="mailto:grasse@oemus-media.de">grasse@oemus-media.de</a>
<b>Layout:</b>	Frank Jahr	Tel. 03 41/4 84 74-1 18 <a href="mailto:f.jahr@oemus-media.de">f.jahr@oemus-media.de</a>
<b>Chefredaktion:</b>	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 03 41/4 84 74-3 21 <a href="mailto:isbaner@oemus-media.de">isbaner@oemus-media.de</a>
<b>Redaktionsleitung:</b>	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 03 41/4 84 74-1 20 <a href="mailto:a.isbaner@oemus-media.de">a.isbaner@oemus-media.de</a>
<b>Redaktion:</b>	Claudia Schreiter	Tel. 03 41/4 84 74-3 26 <a href="mailto:c.schreiter@oemus-media.de">c.schreiter@oemus-media.de</a>
<b>Lektorat:</b>	H. u. I. Motschmann	Tel. 03 41/4 84 74-1 25 <a href="mailto:motschmann@oemus-media.de">motschmann@oemus-media.de</a>
<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. i

## Inserentenverzeichnis

Unternehmen	Seite
<i>Acteon Germany</i> .....	59, 63
<i>acurata Dental</i> .....	33
<i>Anthos</i> .....	5
<i>B.A. International</i> .....	Versandtasche 57
<i>Baumgartner &amp; Rath</i> .....	Beilage
<i>BEGO Implant Systems</i> .....	9
<i>BIEWER Medical</i> .....	96, 111
<i>BriteDent</i> .....	127
<i>Centrix</i> .....	11
<i>Cleankeys</i> .....	81
<i>Dampsoft Software Vertrieb</i> .....	107
<i>Dentakon</i> .....	6, 90
<i>dentAkraft</i> .....	4
<i>Dental Air Technic</i> .....	61
<i>dentaltrade</i> .....	17
<i>DENTAL UNION</i> .....	93
<i>DentaTec Dental-Handel</i> .....	69
<i>DGOI</i> .....	87
<i>Dreve Dentamid</i> .....	77
<i>Dr. Ihde Dental</i> .....	65, 67
<i>Dr. Jean Bausch</i> .....	117
<i>Dr. Kurt Wolff</i> .....	23
<i>Dürr Dental</i> .....	12, 13
<i>DZOI</i> .....	94
<i>EMS</i> .....	39, 113
<i>enretec Dental</i> .....	105
<i>Evident</i> .....	91
<i>Frank Dental</i> .....	64
<i>GDS German Dental Service</i> .....	121
<i>herzog, kassel + partner</i> .....	123
<i>IMEX Dental + Technik</i> .....	132
<i>intersanté</i> .....	119
<i>Ivoclar Vivadent</i> .....	41
<i>KaVo</i> .....	29
<i>Kentzler Kaschner</i> .....	68
<i>Keystone Dental</i> .....	79
<i>K+P</i> .....	Postkarte, 37, 55
<i>Kuraray Europe</i> .....	21
<i>makro-med</i> .....	Beilage
<i>Mediwert</i> .....	131
<i>MICRO MEGA</i> .....	115
<i>Miele</i> .....	31
<i>MIO International</i> .....	27
<i>Multident Dental</i> .....	2
<i>Multivox Petersen</i> .....	95
<i>nexilis verlag</i> .....	75
<i>NSK</i> .....	Beilage, 15, 51
<i>oral + care Dienstleistungen</i> .....	45, 47, 49
<i>Oral + Venture</i> .....	Beikleber 19
<i>orangedental</i> .....	35, 38, 99
<i>OrgaControl</i> .....	83
<i>OSSTEM Germany</i> .....	73, 97
<i>P&amp;G Professional Oral Health</i> .....	7
<i>pixelversteher</i> .....	112
<i>Planmeca</i> .....	Beilage
<i>Protilab</i> .....	101
<i>PVS Büdingen</i> .....	Einhefter 34/35
<i>Schweickhardt</i> .....	16
<i>Semperdent</i> .....	89
<i>simeda medical</i> .....	Beilage
<i>Sirona</i> .....	25
<i>Synadoc</i> .....	86
<i>Ultradent</i> .....	103
<i>UNIDENT</i> .....	109
<i>UP Dental</i> .....	85
<i>Ursapharm Arzneimittel</i> .....	125
<i>van der Ven 4D</i> .....	30, 71
<i>ViMeS</i> .....	76
<i>VOCO</i> .....	43
<i>WestSide Resources</i> .....	Beilage
<i>W&amp;H</i> .....	53
<i>Zahnkönige</i> .....	Einhefter 66/67



# 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



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)

# Schon 2115 Kollegen von Ihnen ...



... freuen sich darüber, von unseren Leistungen zu profitieren. Sie bieten ihren Patienten nämlich schon unseren hochwertigen Zahnersatz an.

Für die Patienten bedeutet das: erstklassige Qualität zu günstigen Konditionen. Für die Zahnärzte bedeutet das: zufriedene Patienten, die wiederkommen und ihren Zahnarzt weiterempfehlen – was kann es Besseres als Werbung geben?

Bestimmt sind es in der Zwischenzeit noch ein paar Kollegen mehr geworden, die sich über ein gutes Empfehlungsmarketing freuen.

Wir freuen uns auch auf Sie und den ersten Schritt zur erfolgreichen Mund-zu-Mund Propaganda erfahren Sie fernmündlich kostenlos unter:

**0800 8776226**

[www.kostenguenstiger-zahnersatz.de](http://www.kostenguenstiger-zahnersatz.de)



Einfach  
intelligenter.