

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

## Qualitätsmanagement/ Praxishygiene ab Seite 42



Wirtschaft |

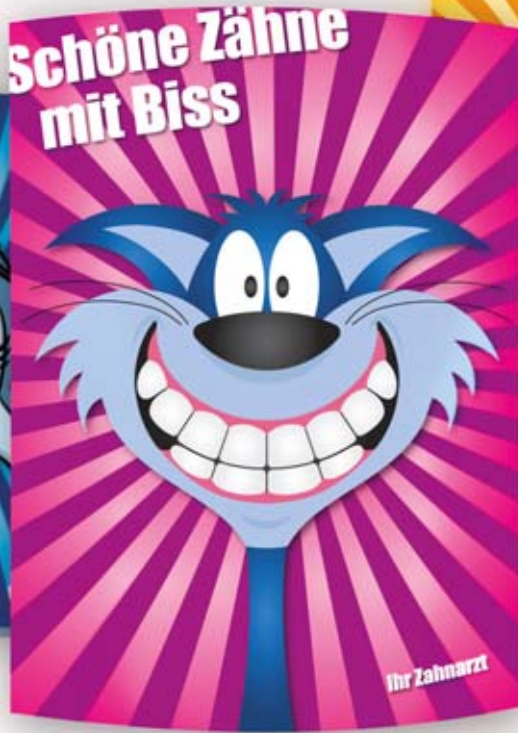
### Mehr Effizienz durch richtiges Marketing- Controlling

ab Seite 10

Zahnmedizin |

### Das volle Potenzial eines Dentalmikroskops nutzen

ab Seite 84



# COMIC-POSTER FÜR DIE PRAXIS



Ab sofort ist unter dem Motto „Schöne Zähne mit Biss – Ihr Zahnarzt“ eine neue Hochglanzposter-Reihe mit witzigen Comic-Motiven erhältlich.

Comics als Praxisdekoration?! Nach dem großen Erfolg der ersten Hochglanzposter-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ mit Cover-Motiven der Fachzeitschrift cosmetic dentistry, die sich außerordentlich großer Beliebtheit erfreut und die auch weiterhin erhältlich ist, bietet die OEMUS MEDIA AG ab sofort eine komplett neue Poster-Reihe zur kreativen Praxisgestaltung an. Diesmal sind es vier lustige Comic-Poster mit den Motiven Hund, Katze, Haifisch und Vampir, die in der gewohnt hochwertigen Qualität als Hochglanzposter im A1-Format (594x840 mm) erhältlich sind.

Das Einzelposter ist zum Preis von 29 € und das Poster-Quartett für 89 € jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich.

Bestellung auch online möglich unter:  
[grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Hinweis: Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

## ✂ Bestellformular

**Ja**, ich möchte ein/mehrere Poster bestellen:  
(bitte Zutreffendes ankreuzen)



**Motiv 1**  
jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten



**Motiv 2**  
jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten



**Motiv 3**  
jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten



**Motiv 4**  
jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

**Poster-Quartett**  
alle 4 Poster für 89 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

▶ **Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90  
oder per Post an OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig





# Hygiene nützt und schützt – Gesetz zur Änderung des IfSG

**Manfred Korn**

Geschäftsführer von Comcotec Messtechnik GmbH, Unterschleißheim

Wer Wert auf eine exzellente Hygiene legt, schützt nicht nur den Patienten und die Mitarbeiterinnen, sondern auch sich selbst. Sie ist rechtlich gefordert, liegt im eigenen Interesse und wird vom Patienten zu Recht erwartet.

Seit Juli 2011 ist das Gesetz zur Änderung des Infektionsschutzgesetzes in Kraft getreten. Das Ziel des Gesetzes ist die Patientensicherheit. Im Kampf gegen nosokomiale Infektionen wird hier erstmalig explizit der Begriff „Zahnarztpraxis“ namentlich erwähnt. Daraus ergeben sich weitreichende hygienerechtliche Konsequenzen, die ausführlich in den entsprechenden Verordnungen der einzelnen Bundesländer bis zum 31. März 2012 festgelegt werden.

Das Bundesgesundheitsministerium beruft neben der schon länger bestehenden „Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention“, kurz KRINKO, eine „Kommission Antiinfektiva, Resistenz und Therapie“ (ART-Kommission). Während letztere Grundsätze für Diagnostik und Antibiotika-Therapie unter Berücksichtigung der Infektionen mit resistenten Krankheitserregern erarbeiten soll, gibt die KRINKO Empfehlungen zur Prävention nosokomialer Infektionen sowie zu betrieblich-organisatorischen und baulich-funktionellen Hygienemaßnahmen in medizinischen Einrichtungen.

Wichtig für die Zahnarztpraxis ist, dass die Einhaltung des Stands der medizinischen Wissenschaft auf diesem Gebiet nach § 23 Abs. 3 IfSG vermutet wird, wenn die veröffentlichten Empfehlungen von ART-Kommission und KRINKO vom Robert Koch-Institut beachtet worden sind. Anders ausgedrückt: Wer hinsichtlich der Umsetzung der Richtlinie des Robert Koch-Instituts bei der eigenen Instrumentenaufbereitung Lücken sieht, sollte sich vor Augen halten, dass er ein unnötig großes Risiko eingeht. Bei Hygienekontrollen oder im Haftungsfall setzt er sich dem Vorwurf aus, die erforderliche Sorgfalt bei der Instrumentenaufbereitung zum Teil grob missachtet zu haben. Die Aufbereitung gilt rein rechtlich als „Bereich des voll beherrschbaren Risikos“ und mit der Richtlinie des RKIs ist der aktuelle Wissensstand der Medizinprodukteaufbereitung festgeschrieben. Dass es sich hier um ein ernst zu nehmendes Szenario handelt, hat der Gesetzgeber mit der Änderung des Infektionsschutzgesetzes leider allzu deutlich gemacht.

Neben der Einhaltung der Richtlinien des RKIs bzw. gängiger Hygienestandards kommt der Dokumentation der Umsetzung entsprechender Standards bei der praxisinternen Instrumentenaufbereitung eine große Rolle zu.

Denn generell lässt sich sagen: Was nicht dokumentiert ist, gilt als nicht gemacht! Dieses gilt sowohl in einem gerichtlichen Prozess als auch bei einer Begehung durch Behörden. Zur Richtlinien-konformen Dokumentation gibt es inzwischen verschiedene EDV-Lösungen, die dem eigenen Personal die Arbeit erleichtern sollen. Aber auch hier gilt: Dem Betreiber obliegt die Sorgfaltspflicht, er ist grundsätzlich verantwortlich für die Einhaltung geltender Standards.

Deshalb sollte eine Praxis diese Anwendungen sehr genau auf ihre einfache Handhabung für das Personal und vor allem auf ihre Gerichtsfestigkeit hin prüfen, damit die Arbeit nicht umsonst gemacht ist!

Schöne Weihnachtsfeiertage und ein frohes neues Jahr 2012 wünscht Ihnen Manfred Korn

**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. 10

## Wirtschaft

8 Fokus

### Praxismanagement

- 10 Mehr Effizienz durch richtiges Marketing-Controlling
- 14 Quo vadis QM?
- 18 QM-Einführung auf dem Prüfstand
- 20 Das Bauchgefühl systematisieren
- 24 Ein sauberer Start

### Recht

- 28 Gesetzliche Grundlagen für QM in der Praxis

### Psychologie

- 30 Auftanken statt Ausbrennen: Vorsorge gegen Burn-out – Teil 2
- 32 Überzeugungskraft bei Selbstzahlerleistungen

### Tipps

- 34 GOZ 2012 – Honorarverbesserung?
- 35 Hygieneschwäche – Abdruckdesinfektion
- 36 Neuberechnung der professionellen Zahnreinigung
- 38 Vermögend, aber illiquide
- 39 Fördermittel für die Einführung eines QM- und/oder Hygienemanagements

## Zahnmedizin

40 Fokus

### Qualitätsmanagement/Praxishygiene

- 42 Qualitätsmanagement einfach umsetzbar
- 48 Ein Jahr QM – was nun?
- 52 Hygiene bei oralchirurgischen Eingriffen
- 58 Qualitätsmanagement in der Prophylaxe
- 64 Sicherheit dank digitaler Hygienesdokumentation
- 66 Verlässlicher Helfer im hektischen Praxisalltag
- 68 Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis
- 70 Membranfilter als effektiver Schutz vor Keimen
- 72 Wirksamer Schutz vor Wasserverkeimung

### Praxis

- 78 Produkte
- 84 Das volle Potenzial eines Dentalmikroskops nutzen
- 90 Vollkeramische CAD/CAM-Materialien
- 96 Innovatives Kariesmanagement
- 100 Forschung und Entwicklung für hochwertige Konzepte

## Dentalwelt

- 104 Fokus
- 108 „Wir sind serviceorientiert und reaktionsschnell“
- 110 Die skandinavische Antwort auf das Crossover-Segment

## Finanzen

- 112 „... jedes Jahr Milliardenverluste“

## Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

### ANZEIGE

Inklusivleistung	Beratung	Montage	Service
<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 Frontzahnaufnahme, etc.</p> 			
<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>  <p><b>dentakraft</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>			

### Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Endodontie/Konservierende Zahnheilkunde.



**ZWP spezial**

**Depotphorese® mit Cupral®**  
Die neue Generation ist da!

- selbst bei konventionell nicht mehr therapierbaren Zähnen Erfolgsquoten in der Praxis von > 90 %\*
- Stimulierung der Reossifikation
- keine WSR erforderlich
- Schonung der Zahnhartsubstanz

\* 2007-10, 2008-09, 2009-10, 2010-09

# 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.

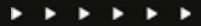
### DIE WELTWEIT KOMPAKTESTEN DIMENSIONEN

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



- Herausragende Langlebigkeit durch optimiertes Getriebedesign und DLC-Beschichtung
- Der kleinste Kopf und der schlankste Halsbereich weltweit
- Überlegene Sicht und perfekter Zugang
- Erstaunlich lauffähig 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

# Nr. 10 Statement



## Dank und Anerkennung? – Fehlanzeige

DR. MICHAEL SERENY • Präsident der Zahnärztekammer Niedersachsen

Die Hauptthemen des Ihnen vorliegenden Heftes, Qualitätsmanagement und Hygiene, lösen primär in der Zahnärzteschaft keine übergroße Begeisterung aus. Nichtsdestotrotz hat hier in den letzten Jahren ein fundamentales Umdenken stattgefunden. Es wurden in großer Verantwortung und sehr erfolgreich enorme Anstrengungen unternommen, um nicht nur den gesetzlichen Vorgaben zu entsprechen, sondern auch die Sicherheit und den Arbeitsablauf in den Praxen zu optimieren.

Mit der Angst der Patienten  
geht man auf Stimmenfang.

Auf unser Fachgebiet übertragen wurden  
Therapien vorgeschlagen, noch bevor  
überhaupt eine umfassende  
Anamnese und Diagnostik erfolgte.

Die damit verbundenen finanziellen Belastungen wurden von der Politik nur kurzfristig und nur dort wahrgenommen, wo finanzielles Engagement des Staates gefordert war, etwa bei den Zahnstationen der Justizvollzugsanstalten. Da es (noch) keinen Zwang zu ausgeglichenen Haushalten gibt, haben sich dort vermutlich auch die Schulden und damit die Belastung künftiger Generationen erhöht. Unseren Praxen steht dieser Weg nicht offen. Unsere Ausgaben mussten wir ohne jeglichen Honorarausgleich finanzieren.

### Anpassung von BEMA und GOZ? – Fehlanzeige

In der öffentlichen Berichterstattung werden die Fälle von Hygienemängeln thematisiert, bei denen der Ausgang möglichst tragisch ist, etwa die Todesfälle in einer Bremer Säuglingsstation. Die Ausnahme wird zur Regel erhoben, das Vertrauen der Patienten und der Angehörigen unterminiert. Nicht nur für die betroffenen Patienten sind diese Fälle bedauerlich, die beteiligten Ärzte, das Medizinische Fachpersonal, die Verwaltungen der Kliniken leiden mit.

### Verantwortungsvoller Journalismus? – Fehlanzeige

Noch bevor Details möglicher Ursachen bekannt wurden, überboten sich Politiker stündlich mit Forderungen nach neuen und schärferen Vorschriften und Kontrollen. Mit der Angst der Patienten geht man auf Stimmenfang. Auf unser Fachgebiet übertragen wurden Therapien vorgeschlagen, noch bevor überhaupt eine umfassende Anamnese und Diagnostik erfolgte.

### Vernunft und Augenmaß? – Fehlanzeige

Die Zahnmedizin ist in höchstem Maße technisiert, das heißt, wir sind bei der Behandlung unserer Patienten auf unsere (teure) Ausstattung angewiesen. Der Industrie ist es gesetzlich aufgegeben, uns für ihre Medizinprodukte entsprechende Aufbereitungshinweise zu geben. Sehr häufig sucht man diese vergeblich.

### Unterstützung durch die Industrie? – Fehlanzeige

Größere Stückzahlen führen in anderen Branchen sehr schnell zu Rationalisierungseffekten, größere Nachfrage zu einer erhöhten Zahl an Anbietern. Obwohl die Grundprinzipien der Hygiene international gleich sind, verhindern nationale Vorschriften einen fairen Markt und garantieren hohe Gewinnmargen für Industrie und Handel und hohe Preise für die Praxen.

### Sinkende Preise – Fehlanzeige

Stattdessen werden Fachkenntnis und Marktmacht genutzt, Einfluss auf die Normungs- und Richtlinienerstellung zu nehmen. Redaktionelle Artikel zahnärztlicher Fachzeitschriften preislen mit journalistischem Geschick, unterlegt von Ethik und sanften Warnungen vor juristischen Problemen, die neuesten Produkte als unentbehrlich für eine moderne Zahnarztpraxis an. Gedankt wird dem Herausgeber für dieses Privileg mit der Platzierung großflächiger Anzeigen.

### Aus meiner Sicht – auch Fehlanzeigen

Mit freundlichen, kollegialen Grüßen  
Ihr Dr. Michael Sereny



# WIR BRINGEN LICHT INS DUNKEL!



## CENTRIX **IsoVue**<sup>™</sup> Spiegelhilfe aus Hartschaum



- Verspiegelte Oberfläche die die Kavität erhellt
- Zungen-, Wangen- und Lippenretraktion für einen größeren Arbeitsbereich.
- Weiche Kanten = erhöhter Patientenkomfort – und der Mund bleibt offen!
- Verbesserte Feuchtigkeitskontrolle durch Speichelabsorption um den Zahn herum.

## IsoVue Spiegelhilfen verbessern Sicht und Produktivität

Centrix stellt die IsoVue Spiegelhilfen vor, die mehr Licht auf den Behandlungsbereich werfen.

Mit IsoVue haben Zahnärzte und Prophylaxekräfte die Option einer klaren Sicht auf die Zähne und den Behandlungsbereich, auch wenn Sie alleine arbeiten. Nach der Behandlung lässt sich IsoVue ganz einfach entfernen und wird entsorgt. Hoch flexibel und biegsam ist IsoVue in zwei Formen, Anterior und Quadrant, und in je drei Größen lieferbar.

**Bestellen Sie noch heute telefonisch unter 0800 2368749:**

### Anteriorform:

REF 370260 / € 56,95 zzgl. MwSt	IsoVue Anterior Starter Kit, 60 Stück (20 S, 20 M, 20 L)
REF 370261 / € 36,95 zzgl. MwSt.	IsoVue Anterior S, 40 Stück
REF 370262 / € 36,95 zzgl. MwSt.	IsoVue Anterior M, 40 Stück
REF 370263 / € 36,95 zzgl. MwSt.	IsoVue Anterior L, 40 Stück

### Quadrantenform:

REF 370264 / € 56,95 zzgl. MwSt	IsoVue Quadrant Starter Kit, 60 Stück (20 S, 20 M, 20 L)
REF 370265 / € 36,95 zzgl. MwSt.	IsoVue Quadrant S, 40 Stück
REF 370266 / € 36,95 zzgl. MwSt.	IsoVue Quadrant M, 40 Stück
REF 370267 / € 36,95 zzgl. MwSt.	IsoVue Quadrant L, 40 Stück



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



Studie:

## Ärzte wollen 2012 stärker investieren

Niedergelassene Ärzte in Deutschland wollen kommendes Jahr mehr Geld für Marketing ausgeben. Das hat die Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2011“ ergeben. Die Anzahl der Ärzte, Zahnärzte und Psychologischen Psychotherapeuten, die ihr Marketingbudget im kommenden Jahr erhöhen wollen, stieg auf 14,9 Prozent. Im Vorjahr wa-

ren es 10,3 Prozent. Rund drei Viertel der Ärzte planen, ihr Marketing-Budget 2012 stabil zu halten. 7,8 Prozent der befragten Ärzte geben an, im nächsten Jahr weniger Geld für Marketing auszugeben (2010: 11,8 Prozent). Die Studie ergab weiterhin, dass etwa die Hälfte der befragten Ärzte Marketing in der Praxis für sehr oder eher wichtig hal-

ten. Dieser Wert bleibt im Vergleich zum Vorjahr stabil. Knapp 30 Prozent der Ärzte sprechen Marketing weniger oder keine Bedeutung zu. Die GGMA Gesellschaft für Gesundheitsmarktanalyse hat die Studie im Auftrag der Stiftung Gesundheit durchgeführt. Die Kurzfassung der Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2011“ finden Sie unter: [www.stiftung-gesundheit.de/PDF/studien/Aerzte\\_im\\_Zukunftsmarkt\\_Gesundheit\\_2011\\_Kurzfassung.pdf](http://www.stiftung-gesundheit.de/PDF/studien/Aerzte_im_Zukunftsmarkt_Gesundheit_2011_Kurzfassung.pdf) (Quelle: Stiftung Gesundheit)

Studie:

## Berufstätige seltener psychisch krank als Arbeitslose

Arbeit scheint gut für die Seele zu sein: Erwerbstätige sind seltener wegen psychischer Leiden krankgemeldet als Arbeitslose. Das hat die Bundespsychotherapeutenkammer (BPTK) ermittelt, indem sie Daten der gesetzlichen Krankenversicherung ausgewertet hat. Danach sind Arbeitslose im Schnitt rund viermal so oft wegen psychischer Probleme krankgemeldet wie Erwerbstä-

tige. So sind Arbeitslose etwa bei der Techniker Krankenkasse durchschnittlich 5,5 Tage im Jahr wegen einer seelischen Erkrankung arbeitsunfähig, bei den Erwerbstätigen sind es nur 1,3 Tage.

Speziell bei Frauen fällt auf, dass Berufstätige seltener mit psychischen Leiden in der Krankenstatistik auftauchen. Nach den Berechnungen der BPTK er-

krankt fast jede fünfte Frau (19,5 Prozent), die nicht berufstätig ist und keine minderjährigen Kinder im Haushalt hat, an einer Depression. Von den Frauen, die berufstätig sind und minderjährige Kinder im Haushalt haben, ist es nur jede Achte (12,8 Prozent). Von den berufstätigen Frauen ohne Kinder ist nur jede Zehnte (9,6 Prozent) betroffen. (Quelle: dpa)

Frisch vom MEZGER





Leistungskatalog:

## GOZ vom Kabinett beschlossen

Die Neufassung der privaten Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) wurde vom Bundeskabinett verabschiedet. Die Bundeszahnärztekammer bedauert, dass diese Novelle den wesentlichen Forderungen des Berufsstandes nicht nachkommt. „Die völlig überholte Gebührenordnung hatte nach 24 Jahren einen mehr als unvollständigen Leistungskatalog“, so der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel, „hochwertigere Füllungen und Zahnersatz sowie aufwendigere Technologien spiegelten sich nicht in der Gebührenordnung wider. Nun werden einige zahnärztliche Leistungen neu aufgenommen. Auf eine Öffnungsklausel wurde verzichtet, damit bleibt die freie Arztwahl erhalten.“ Die Novellie-

rung der GOZ orientiert sich dennoch viel zu wenig am wissenschaftlichen Stand der Zahnheilkunde und ignoriert die Kostenentwicklungen der letzten Jahre. Der sogenannte Punktwert wurde trotz der immensen Kostensteigerungen seit 1987 nicht erhöht. So wurde der GOZ Punktwert nicht einmal an den Punktwert der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) angepasst. Diese Kritik hat die Bundesversammlung der BZÄK in verschiedenen Anträgen deutlich zum Ausdruck gebracht.

Die novellierte Gebührenordnung soll zum 1. Januar 2012 in den Praxen Einzug halten. Sie bringt Patienten und Zahnärzten mehr Klarheit in Abrechnungsfragen.

(Quelle: bzaek)

Neue Gebührenordnung:

## Gut beraten mit dem GOZ-Seminar

Jetzt ist es amtlich: am 1. Januar 2012 tritt die neue Gebührenordnung für Zahnärzte in Kraft. In einer neuen Seminarreihe zur GOZ werden die wichtigsten Änderungen und Neuerungen angesprochen und anhand zahlreicher Beispiele zu einfachen und komplexen Behandlungsfällen optimal veranschaulicht.

Wie geht man mit Absenkungen und Aufwertungen um, welche Rolle spielt der betriebswirtschaftliche Sollumsatz? Wie können qualitätsorientierte Honorare in Zukunft umgesetzt werden und welche Vereinbarungen werden dafür benötigt? Das Seminar bietet die Antworten auf diese Fragen anhand zahlreicher Beispiele zu einfachen und komplexen Behandlungsfällen.

Schwerpunkte des GOZ-Seminars sind:

- die Änderungen des Paragrafen-Teils
- die ordnungskonforme Berechnung aller Leistungen
- die richtige Dokumentation
- die richtige Umsetzung der Faktorerhöhung
- der Vergleich GOZ alt/neu

- welche Materialkosten sind berechnungsfähig
- was/wann darf noch aus der GOÄ berechnet werden

Die GOZ-Seminare finden statt am:

3. Februar 2012 im Rahmen der 11. Unnaer Implantologietage

23. März 2012 während des 5. Landsberger Implantologie-Symposiums in Landsberg am Lech

28. April 2012 auf der 9. Jahrestagung der DGKZ in Essen

1. Juni 2012 zum Ostseekongress in Rostock-Warnemünde



OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
www.oemus.com

## Unser neuer Service: Die einfache Abrechnung mit Protilab und der KZVB



Mini-CD

- Der Zahnarzt erhält mit jedem fertigen Fall die informatische Version seiner Rechnung.
- Am Ende des Monats erhält er die Sammelaufstellung mit jedem Fall des Monats in informatischer Version.
- Alle Rechnungen sind jederzeit über das Internet herunter zu laden.
- Wir erstellen Ihnen gerne eine informatische Version mit den von Ihnen gewünschten Fällen.

## All-Inklusive-Preise

„All-Inklusive-Preise“ neu definiert: Leistungen wie Modelle, Verarbeitung NEM, Kunststoffzähne, Versand, 7% MwSt., usw. sind bereits enthalten.

Die absolut belastbare Zirkonkrone

**Full Zirkone****99€**

Einzelkrone, je

3-gliedrige NEM Brücke vollverblendet

Einzelkrone VMK vollverblendet, nur **89€****267€**

www.protilab.de  
Hotline: 0800 755 7000

# Mehr Effizienz durch richtiges Marketing-Controlling

| Prof. Dr. Thomas Sander

Heute betreiben nahezu alle Praxen aktives Marketing. Das Marketing-Budget beträgt dabei teilweise bis zu zehn Prozent des Gesamtumsatzes. Doch werden die Mittel wirklich richtig eingesetzt? Wie man auch mittel- und langfristig effizient wirbt, zeigt dieser Beitrag.

**I**ch weiß, dass die Hälfte meiner Werbeausgaben keinen einzigen Patienten bringt. Ich weiß bloß nicht, welche Hälfte.

Dieser auf Henry Ford zurückzuführende und auf Zahnärzte angepasste Satz drückt das Problem aus, das Sie alle kennen. Sie planen die Werbestrategie für 2012, haben ein Budget festgelegt und sind unsicher bei der Verteilung: Soll ich noch in die Gelben Seiten investieren? Was bringt eine Anzeige in der Zeitung? Soll ich die Website neu gestalten lassen?



Abb. 1: Strategische Werbeplanung.

## Planung ohne Daten?

Mit fundierten Kenntnissen des Praxismarketings und der Erfahrung bei der Beratung von vielen Praxen kann man hier sicher zielführende Vorschläge erarbeiten – noch besser wäre es jedoch, wenn zusätzlich Daten vorlägen, wie welche Maßnahmen bisher gewirkt haben.

Unabhängig von der Marketingstrategie sollte daher eines unbedingt beachtet werden:

Messen Sie den Erfolg Ihrer Maßnahmen! Denn spätestens Ende 2012, wenn Sie die Kampagnen für 2013 planen, sollten Sie über die Erfolgsparameter in Ihrer individuellen Praxis-Marketing-Umgebung besser Bescheid wissen als heute. Halten Sie sich an den in Abbildung 1 dargestellten Werbezyklus. Auf der Basis von Messung und Analyse des Erfolges planen Sie das nächste Jahr.

## Messung

Hier sind zeitlich begrenzte Aktionen mit konsequenter Neupatientenbefragung zu empfehlen. Die Inhalte der Befragung wurden bereits dargestellt und können unter anderem in Sander/Müller (Meine Zahnarztpraxis – Marketing, Springer Verlag 2011) nachgelesen werden. Die zeitliche Dauer hängt von der Anzahl Ihrer Neupatienten pro Monat ab. Durchschnittlich sind dies in Deutschland zehn bis 15. Bewährt haben sich Kampagnen mit 80 bis 100 befragten Neupatienten. Bitte beachten Sie, dass eine automatisierte Auswertung mit grafischen Darstellungen bereits für weniger als 100 Euro zu bekommen ist. Hinweise auf entsprechende Unternehmen erhalten Sie gern beim Autor.

## Analyse

Um eine Analyse durchführen zu können, werden die ersten Vergleichswerte

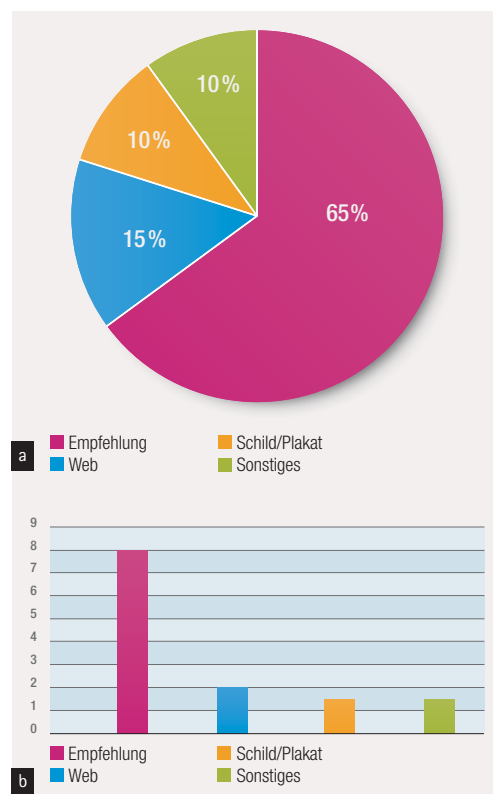


Abb. 2a und b: a) Normale Verteilung von Neupatienten in Deutschland pro Monat; b) Absolute Anzahl der Neupatienten pro Monat.

herangezogen. Das sind entweder die Vorjahreswerte oder der Mittelwert für alle deutschen Praxen, hier vereinfacht dargestellt in Abbildung 2.

Wenn die ersten eigenen Ergebnisse vorliegen, bauen Sie sich individuelle Jahresreihen auf.

Anhand von zwei Beispielen soll die Analyse der Daten und die darauffolgende Planung vereinfacht dargestellt werden.

NEU  
ab Januar 2012

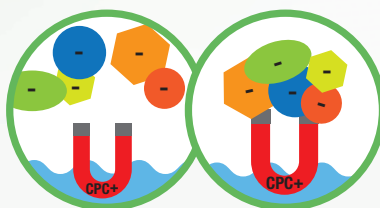


# Spielend zu effektiver Mundhygiene

Mit LISTERINE® SMART KIDZ™, der neuen antibakteriellen Mundspülung für Kinder, trainieren und kontrollieren Ihre kleinen Patienten jetzt spielend einfach effektives Zähneputzen und beugen Karies vor.

- ◆ LISTERINE® SMART KIDZ™ zieht Speisereste und Bakterien an, färbt sie ein und macht sie nach dem Ausspucken im Waschbecken sichtbar<sup>(1)</sup>
- ◆ Kinder sehen so unmittelbar den Beweis in Form von gefärbten Partikeln im Waschbecken
- ◆ Das macht Spaß und motiviert zu einer gründlichen täglichen Mundhygiene
- ◆ Reinigt auch dort, wo die Zahnbürste nicht hinkommt
- ◆ Wirkt antibakteriell durch den bewährten Wirkstoff Cetylpyridinium Chlorid (CPC)<sup>(2,3)</sup>
- ◆ Enthält Fluorid und sorgt so für 40 % weniger Karies als mit Zähneputzen alleine<sup>(4,5)</sup>

\* CPC wirkt wie ein Magnet, indem es Speisereste koaguliert und Bakterien bindet (Symbole stehen für negativ geladene Speisereste und Bakterien). Die Wirkung von CPC wird durch Farbstoffe in LISTERINE® SMART KIDZ™ sichtbar gemacht.



**LISTERINE®**  
**SMART KIDZ™**

Weil es Spaß macht – und wirkt.



Alkohol- & zuckerfrei!  
Für Kinder ab 6 Jahren

# Per Sensor zielgenau ...

**NEU**



## Die sichere und wirtschaftliche Händehygiene

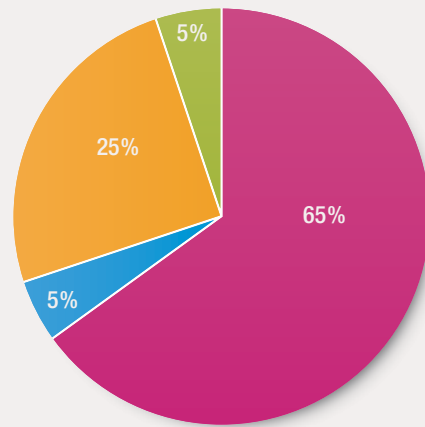
Der Hygocare Plus dosiert zuverlässig immer die optimale Präparatmenge – dank der neuen zielgenauen Stopp-Funktion im Infrarot-Sensor.

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

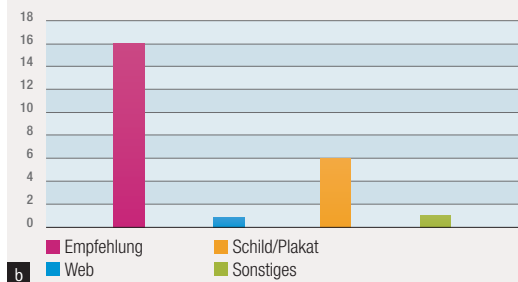
Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)



**DÜRR  
DENTAL**



a Empfehlung Schild/Plakat  
Web Sonstiges



b Empfehlung Schild/Plakat  
Web Sonstiges

Abb. 3a und b: a) Auswertung Praxis A; b) Absolute Anzahl der Neupatienten pro Monat.

### Praxis A: Mittlere Großstadt

Das Besondere an dieser Praxis ist die auffällige Werbung an einer Haltestelle in der Nähe der Praxis in der Größe von circa ein mal zwei Meter. Außerdem hat die Praxis ein ausgeprägtes Keyvisual (vergleichbar: Eyecatcher). Die Praxis hat eine überdurchschnittliche Neupatientenrate mit circa 25 NP/Monat. In Abbildung 3 ist die Auswertung dargestellt.

Die überdurchschnittliche Neupatientenrate zeigt bereits, dass die Praxis auf einem guten Weg ist. Der Service ist hervorragend (sehr persönlich), die Praxis wird gut weiterempfohlen. Der Erfolg des Keyvisual in Praxisschild und Plakat ist auffällig; hier müssen die Patienten jetzt gezielt befragt werden, was denn daran so gefällt. Anschließend sollte über weitere, vergleichbare Maßnahmen nachgedacht werden. Der Webauftritt ist nicht befriedigend. Ein Neupatient pro Monat über das Web ist in einer Großstadt unzureichend. Hier sollte schnell etwas getan werden, weil das Webmarketing – richtig gemacht – eine sehr effiziente Maßnahme ist. Auf dieser Basis erfolgt die Planung für 2012.

### Praxis B: Große Großstadt

Hier ist die Rate weit überdurchschnittlich mit circa 40 Neupatienten im Monat. Eine Besonderheit ist hier die Werbung mit redaktionell aufbereiteten Anzeigen in der Tageszeitung. Das Ergebnis der Analyse ist in Abbildung 4 dargestellt.

Trotz der etwas geringen Empfehlungsquote mit 42 Prozent ist die Rate mit 17 NP/Monat sehr gut. Großen Erfolg hat die Anzeigenkampagne mit 5 NP/Monat. Dies sollte unbedingt fortgesetzt werden – es verschafft langfristig ein gutes Image und ist effizient; die Kosten betragen 20 Prozent des Mehrumsatzes.

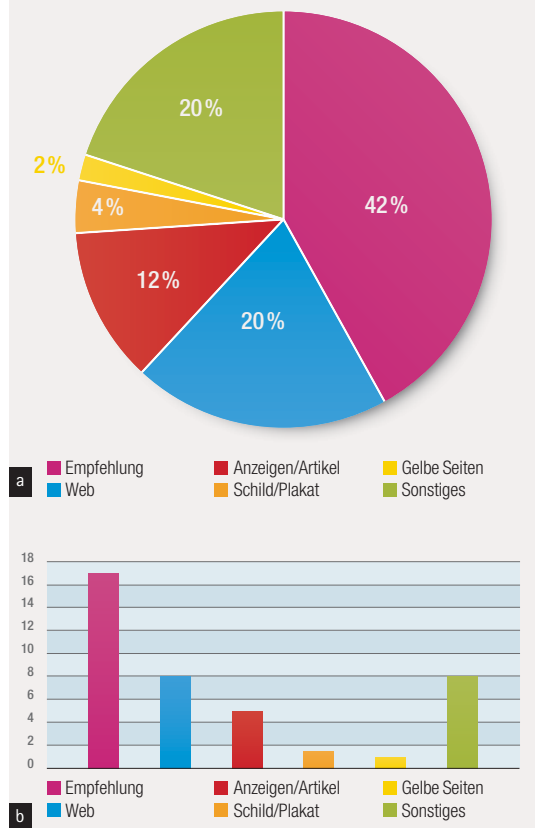


Abb. 4a und b: a) Auswertung Praxis B; b) Absolute Anzahl der Neupatienten pro Monat.

Auch die Webquote erscheint mit 20 Prozent für eine große Großstadt zu gering, 8 NP/Monat sind aber dagegen als sehr positiv zu sehen. Hier wird eine Webanalyse empfohlen, die vor allem auch die Suchmaschinenplatzierung betrifft.

Der Praxisinhaber sollte sich fragen, warum so wenige Patienten durch das Praxis Schild auf ihn aufmerksam werden. Das liegt im konkreten Fall an der Lage der Praxis und an den vorhandenen Möglichkeiten zum Anbringen der Werbung. Eventuell kann aber für 2012 einmal eine Plakataktion an der in der Nähe befindlichen U-Bahn-Station mit einem guten Keyvisual probiert werden.

In den Gelben Seiten will der Praxisinhaber 2012 nicht mehr vertreten sein.

### Fazit

Das durchschnittliche Werbebudget ist fünfstellig, der Preis für eine Messung zweistellig. Beachten Sie den Werbezyklus und bauen Sie Ihre eigene Statistik auf. Vielleicht können Sie dann einmal sagen: „Ich weiß, dass jeder Cent meiner Werbeausgaben richtig angelegt ist.“

## kontakt.

### Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Medizinische Hochschule Hannover  
 Carl-Neuberg-Straße 1, 30625 Hannover  
 Tel.: 05 11/5 32-61 75  
 E-Mail: Sander.Thomas@MH-Hannover.de  
 www.Prof-Sander.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)



# Quo vadis QM?

| Bernd Sandock

Seit Januar dieses Jahres werden Zahnarztpraxen durch die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen überprüft, ob sie ein Qualitätsmanagementsystem eingeführt haben. Wie wird es zukünftig weitergehen mit dem Thema „Qualitätsmanagement“?

Die Überprüfung von zwei Prozent der Praxen findet nach Aussagen der KZV wie angekündigt statt, indem auf einem Formular anzukreuzen ist, inwieweit die Praxis die Vorgaben der QM-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses ([www.g-ba.de/downloads/62-492-17/RL\\_QM-Zahn-2006-11-17.pdf](http://www.g-ba.de/downloads/62-492-17/RL_QM-Zahn-2006-11-17.pdf)) umsetzt. Die Ergebnisse dieser Erhebung werden an die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung weitergeleitet, die dem Gemeinsamen Bundesausschuss ab 2012 jährlich über den Umsetzungsstand berichtet. Welche Konsequenzen bezogen auf die Art der Überprüfung der Gemeinsame Bundesausschuss aus diesen Berichten in den nächsten Jahren ziehen wird, ist nicht absehbar. Eine Zertifizierung nach einem anerkannten QM-Modell, wie z.B. der ISO 9001, wird zurzeit und offenbar in der nächsten Zukunft nicht gefordert. Sie bringt gegenüber Patienten zudem kaum einen (Marketing-)Vorteil; so sieht es auch die überwältigende Mehrheit der Zahnarztpraxen. Es sollte jedoch weiter beobachtet werden, ob ein solch ausgewiesenes Zertifikat über ein etabliertes QM-System mittelfristig gegenüber Versicherungen und Krankenkassen an Bedeutung gewinnt. Entsprechende Anzeichen gibt es im Bereich niedergelassener Ärzte.

## QM als Konzept der Unternehmensführung

Unabhängig von einer Zertifizierung und ihrer derzeitigen Bedeutung, lässt sich nach den ersten fünf Jahren Erfahrung seit 2007, in denen jede Praxis ein „einrichtungsinternes Qualitäts-

management“ einführen sollte, konstatieren: Die QM-Richtlinie formuliert nach eigenen Aussagen lediglich die „grundlegenden Mindestanforderungen an ein Qualitätsmanagement“. Eine Praxis aber, die unternehmerisch geführt werden soll, würde die Potenziale von dem „Konzept Qualitätsmanagement“ bei Weitem nicht ausnutzen, wenn sie bei diesen Mindestanforderungen stehen bliebe. Sie wäre vergleichbar mit einem Autofahrer, der seinen 250-PS-Motor immer nur im ersten und zweiten Gang fährt.

Wenn eine solche Praxis sich fragt, wie sie Organisation und Management optimieren kann, braucht sie das Rad nicht neu zu erfinden. Sie kann sich stattdessen an ausgewiesenen und verbreiteten Qualitätsmanagement-Modellen, wie z.B. der ISO 9001, orientieren und diese als Leitfaden nutzen. Denn Qualitätsmanagement ist eben im eigentlichen Sinn ein Konzept der Praxisführung. Es besteht nicht darin, auf bürokratische, sinnarme Art und Weise Checkliste nach Checkliste zu erstellen, die schlimmstenfalls nicht einmal im Team ausreichend bekannt sind, geschweige denn umgesetzt werden. Ein richtig verstandenes QM nutzt der Praxis in ihrem Alltag: es optimiert die Praxisabläufe, legt den Grundstein für die Integration von ethischem und unternehmerischem Denken und Handeln, fördert die Teamentwicklung, verringert Reibungsverluste, verbessert die teaminterne Kommunikation, orientiert das Team auf gemeinsame Ziele, erhöht die Identifikation mit und damit das Engagement für die Praxis, verbessert die Umsetzung von

Absprachen und den Umgang mit Fehlern etc. Aber nur, wenn es vom gesamten Team getragen und ein alltäglich „gelebtes Qualitätsmanagement“ ist.

## Teamentwicklung – wichtiger Bestandteil im zukünftigen QM

Die Chance besteht darin, das grundlegende, unternehmerische QM-Konzept nicht als eine Bürde misszuverstehen, sondern zu nutzen, um Praxiserfolg aber auch Zufriedenheit der Beteiligten – Patienten, Chefs, Mitarbeiter – weiterzuentwickeln.

Dabei spielt das gesamte Team eine zentrale Rolle. Ohne ein gut funktionierendes Team gibt es keine gut funktionierende Praxis. Das trifft auf die alltäglichen Aufgaben ebenso zu, wie auf das gesamte Management der Praxis, sprich auf das QM-System. Nicht von ungefähr ist ein Grundsatz der ISO 9001:2008 die Beteiligung der Mitarbeiter. Chef und alle Mitarbeiterinnen müssen am QM arbeiten und damit an der Verbesserung der Praxisorganisation, es aufbauen, weiterentwickeln und dadurch lebendig machen. Entscheidungen für Verbesserungen können noch so gut sein, sie müssen aber vor allem Eingang in den Alltag finden. Das kann nicht durch den Chef oder einzelne Teammitglieder alleine erfolgen, wie z.B. durch die sogenannte QM-Beauftragte oder eine leitende Mitarbeiterin, sondern nur unter Beteiligung aller. Allerdings hat eine QM-Beauftragte eine wichtige, koordinierende Funktion bei der Weiterentwicklung des Praxis- und damit des Qualitätsmanagements. Fortbildungen von Praxismitarbeiterinnen zur quali-

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

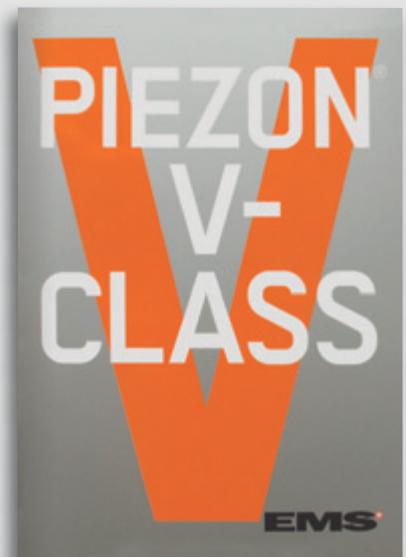
V wie Victory – in der Tat verhilft EMS seinen Kunden, Zahnarztpraxen weltweit, wieder mal zu blitzsauberen Siegen in der Königsdisziplin Prophylaxe.

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)

fizierten, anerkannten Qualitätsmanagementbeauftragten haben daher bereits begonnen. Worin aber die Mitwirkung des gesamten Teams bei Problemlösungen und der Weiterentwicklung der Praxis außer durch die Teilnahme an Praxisbesprechungen bestehen kann, soll an drei Beispielen beschrieben werden.

### Gemeinsame Praxisziele

Die erste Formulierung von Praxiszielen und auch die letzte Entscheidung darüber liegen in der Hand der Chefs. Dennoch können Mitarbeiterinnen ebenso Ziele vorschlagen oder anregen, sie zu modifizieren. So ist beispielsweise in einem Team die Zielformulierung „Im kommenden Jahr steigern wir die Anzahl unserer Prophylaxebehandlungen um zehn Prozent“ diskutiert worden. Sowohl seitens der Rezeptionsmitarbeiterin, die für das Recall zuständig ist, als auch durch die Prophylaxeassistentin sind Vorschläge gemacht worden, wie durch eine entsprechende Veränderung der Prophylaxeorganisation und des Recall und durch eine verstärkte Ansprache der Patienten durch Behandler und Assistenz dieses Ziel ehrgeiziger formuliert werden kann. Chefs und Teams waren nach der Besprechung überzeugt, das Ziel bei 20 Prozent mehr Prophylaxebehandlungen anzusetzen. Auch und vor allem bei der Umsetzung der definierten Ziele und der Maßnahmen, die erforderlich sind, um die Ziele zu verwirklichen, sind

prinzipiell alle Mitarbeiterinnen des Teams einzubeziehen. Bei der Vereinbarung über die zu ergreifenden Maßnahmen wird festgelegt, wer aus dem Team, was, bis wann zu machen hat.

### Qualitätsteams

Praxen haben in unterschiedlichen Bereichen „Baustellen“, bei denen sie sich verbessern wollen. Das kann in der einen Praxis das Terminmanagement und die Materialverwaltung sein, in einer zweiten Praxis die Entwicklung eines einheitlichen Prophylaxekonzepts und die gesamte Recallorganisation oder in anderen Praxen die Aufnahme von Neupatienten, die Durchführung der Leistungseinträge und Rechnungslegung, die Patientenführung und -kommunikation, die Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen oder die Verbesserung der internen Kommunikation etc. Im Unterschied zu einzelnen, klar umrissenen Tätigkeiten, wie etwa der Behandlungsvorbereitung oder der Sterilgutfreigabe, sind die Arbeitsabläufe in den genannten Themenbereichen komplex. Zudem sind häufig mehrere Mitarbeiterinnen daran beteiligt und es gibt Schnittstellen zwischen den verschiedenen Praxisbereichen, der Rezeption/Verwaltung, der Behandlung, der Assistenz oder der Prophylaxe.

Wenn die Praxis hier Verbesserungen durchführen will, hat sich die Bildung von themenbezogenen, zeitlich befristeten Qualitätsteams bewährt. Ein sol-

ches Team besteht aus etwa drei Teammitgliedern, die verschiedene Bereiche der Praxis personell vertreten und in unterschiedlichen Positionen an diesem Thema beteiligt sind: Um beispielsweise das Terminmanagement zu optimieren, müssen aus dem Team Rezeptionsmitarbeiterin, Behandler und Behandlungsassistentin aufgrund ihrer unterschiedlichen, sich ergänzenden Erfahrungen und Blickwinkel zusammenwirken, damit eine für alle Seiten tragbare, realistische Lösung gefunden werden kann. Das Qualitätsteam erhält von der Praxisleitung einen klar definierten Auftrag: „Vorschläge für ein optimiertes Terminmanagement erarbeiten.“ Dabei werden die bisherigen Schwachstellen analysiert und Verbesserungsvorschläge erarbeitet, die dann später im Team diskutiert und von den Praxisinhabern als verbindlich erklärt werden. Je nach Umfang des Auftrags sind in der Regel ein bis drei Sitzungen erforderlich. Was auf den ersten Blick als zeitaufwendiges Verfahren aussehen mag, ist tatsächlich zeitsparend und zudem motivierend: eine kleinere Gruppe arbeitet effizienter; diejenigen, die tagtäglich von dem Thema betroffen sind, können ihre konstruktiven Ideen beisteuern; durch die Mitwirkung von Mitarbeiterinnen aller beteiligten Bereiche von Beginn an, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Lösungen im Alltag auch engagiert umgesetzt werden; und dieses Vorgehen hat direkte ökonomische Vorteile: Wenn drei Teammitglieder innerhalb von zwei Stunden Vorschläge erarbeiten, sind das insgesamt sechs Stunden, bei einem Team von beispielsweise zehn Teammitgliedern insgesamt 20 Stunden.

### Ein Qualitätsteam ist ...

- ein Teilteam, bestehend aus zwei bis vier Teammitgliedern,
- das für einen definierten Auftrag
- mit dem Ziel der Qualitätsverbesserung
- innerhalb von etwa ein bis drei Sitzungen
- Lösungsvorschläge erarbeitet.

### Fehlermanagement

Ein wichtiger Grundsatz des QM ist die kontinuierliche Verbesserung. Eng

ANZEIGE

**Parodontalstatus:**  
schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert!

**pa-on**

Neu!

>> Das erste Parameter zur voll automatisierten Befundung des Parodontalstatus.



**orangedental**  
premium innovations



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



damit verknüpft ist die Frage, wie ein Team mit Fehlern umgeht, ihnen vorbeugt und sie korrigiert. Auch das wird zu einer Aufgabe des gesamten Teams. Voraussetzung ist, dass eine konstruktive Fehler- und Kritikkultur in der Praxis vorherrscht und ein entsprechender Umgang mit dem Reizthema „Fehler“ gepflegt wird. Dazu gehört, Fehler in erster Linie als Anstoß für Verbesserungen ansehen zu können, nicht als Grund für Verurteilungen. Der Grundgedanke des QM-Konzepts bei dem Umgang mit Fehlern ist, nicht in erster Linie die Frage zu stellen „Wer ist schuld?“, sondern „Was ist schuld?“. Diese Einstellung zu entwickeln, ist ein wichtiger Aspekt der Teambildung und wird nicht von heute auf morgen gelingen. Ebenso muss konstruktive Kritik in alle Richtungen möglich sein, auch von Mitarbeitern gegenüber Chefs. Die Mitwirkung des gesamten Teams beginnt bei dem systematischen Registrieren von Fehlern, etwa mit einem Erfassungsbogen. Auf Praxisbesprechungen wird die Mitwirkung des Teams fortgesetzt, indem dort die Fehler aufgegriffen, gemeinsam Vorbeugemaßnahmen besprochen und umgesetzt werden.

#### Fazit

Wie sich die äußeren Anforderungen an das QM-System der einzelnen Praxis weiterentwickeln, ist aktuell nicht absehbar. Die Anforderungen, die die Praxis selbst an die Effizienz ihrer Praxisorganisation und ihres Managements, sprich an ihr QM-System, stellt, sollte davon unabhängig und einer unternehmerischen Praxisführung angemessen sein. In einem in diesem Sinne verstandenes Qualitätsmanagement, wie es beispielsweise die ISO 9001 zur Grundlage hat, spielt die Teamentwicklung zukünftig eine noch wichtiger werdende Rolle.

Informationen über QM-Lehrgänge können vom Verfasser zur Verfügung gestellt werden.

#### autor.



**Bernd Sandock** ist Diplom-Psychologe im Bereich Betriebs- und Organisationspsychologie, Inhaber von sandock | Beratung für Zahnärzte, ist seit 20 Jahren in der Dentalbranche als Trainer, Praxisberater und DGQ-Qualitätsmanager® im Gesundheitswesen tätig, in den Bereichen Praxis- und Qualitätsmanagement, Mitarbeiterführung, Praxismarketing und Patientenkommunikation.

#### kontakt.

**sandock | Beratung für Zahnärzte**  
Spindelmühler Weg 22, 12205 Berlin  
Tel.: 0 30/81 29 40 63  
E-Mail: info@sandock.de  
www.sandock.de

# Fröhliche Weihnachten und ein erfolgreiches neues Jahr

Das dentaltrade-Team bedankt sich für die gute Zusammenarbeit und Ihr Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neues Jahr.

## JANUAR-SPECIAL

Unsere erfolgreiche Januar-Rabattaktion der letzten Jahre wird fortgesetzt!

Auf festsitzenden Zahnersatz aus unserem Hause erhalten Sie im Januar 2012 – **12 Prozent\* Rabatt.**

\*Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Das Angebot bezieht sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte. Diese Rabattaktion kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden. Es sind somit maximal 12 Prozent pro zahntechnischer Arbeit im Januar 2012 möglich.



 **dentaltrade**®  
...faire Leistung, faire Preise

[ **Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen** ]



freecall: (0800) 247 147-1  
www.dentaltrade.de



# QM-Einführung auf dem Prüfstand

| Stephan Kock

Mit Spannung erwartet wird die neue Studie der Stiftung Gesundheit „Qualitätsmanagement 2011“. Was hat die nun obligatorische QM-Einführung ergeben? Wie viele Zahnärzte sind ihrer neuen Pflicht tatsächlich gefolgt und wie viele weigern sich inständig, ein Qualitätsmanagement in ihrer Zahnarztpraxis einzuführen. Und wie sieht es aus mit der Zertifizierung? Wie viele QM-Systeme sind zertifiziert worden? Gibt es Einsicht in puncto QM in der Branche oder überwiegen die ewig Gestrigen?

**F**akt ist: Qualitätsmanagement richtig angewendet ist keine Philosophie, zertifiziertes Qualitätsmanagement ist ein effektives Optimierungs-Instrument – sowohl für das Unternehmen Praxis als auch für den Praxisunternehmer. QM ist hart, aber effektiv. QM fühlt auf den Zahn: Was will der Praxisleiter wirklich für messbare Ziele erreichen? Und QM zeigt auf, was im Praxisalltag zu verbessern ist.

## Qualitätsmanagement lohnt sich

Wer das versteht, dass Qualitätsmanagement kein Mühlstein, sondern ein Katapult ist, steht seinem Praxiserfolg nicht mehr im Weg; wer das versteht und auch noch umsetzt, wird sehen, dass richtiges QM nicht erst am Jahresende zu Buche schlägt, sondern direkt und sofort im Praxisalltag Workflow, Patienten-Convenience und Teamspirit optimiert. Zu deutsch: Qualitätsmanagement lohnt sich für jede Zahnarztpraxis. Nun ist die Studie der Stiftung Gesundheit „Qualitätsmanagement 2011“ erst in der Befragungsphase und kann sui generis noch keine Antworten liefern, was denn nun zu Weihnachten die ersten zwölf Monate der QM-Pflicht-Einführung der Branche bescheren werden. Doch es gibt schon jetzt eine „Frohe Botschaft“ für Zahnärzte:

## Es ist noch nicht zu spät!

„Ich bin viel zu spät dran! Kann ich jetzt noch ein QM einführen und vielleicht gar noch zertifizieren lassen?“, fragt sich besorgt so mancher Zahnarzt heute. Generell gilt: Die Primär-Voraussetzung für eine erfolgreiche Auditierung ist ein noch vor dem Stichtag bereits eingeführtes Qualitätssystem. Ist diese Voraussetzung vorhanden, bringen für eine gewünschte Zertifizierung Spezialisten wie die Berater-Experten der Kock & Voeste GmbH gemeinsam mit dem Zahnarzt das QM auf den ISO-9001-Standard und begleiten auch noch heute und am besten vor Weihnachten den Praxisinhaber durch den Prozess der Auditierung und Zertifizierung, sonst kommt Knecht Ruprecht statt dem Weihnachtsmann nach Haus.

Auf dem Gabentisch 2010 stand die Qualitäts-System-Verbindlichkeit für Zahnarztpraxen. Die Arztkollegen hatten die Bescherung im Jahr zuvor. Eine Zertifizierung nach dem ISO-9001-Standard wird zwar vom Gesetzgeber nicht vorgeschrieben, kann jedoch ein wichtiger Garant für einen hohen Qualitätsstandard sein und stellt für einen Praxisbetrieb in der Regel einen klaren Wettbewerbsvorteil dar.

Die Einführung und Anwendung eines solchen Qualitätssystems in Arztpraxen wird zwar nur stichprobenartig durch

die kassenärztlichen Vereinigungen überprüft, aber es kann nun mal jeden Praxisbetrieb jederzeit treffen.

## Vorbeugen ist besser als heilen

Mit der ISO-9001-Zertifizierung beugt der Praxisbetreiber einer aufwendigen Überprüfung vor, da durch das aktuelle Zertifikat von unabhängiger Seite, wie zum Beispiel dem TÜV, bestätigt wird, dass die zertifizierte Praxis ein solches Qualitätssystem bereits erfolgreich eingeführt hat und aktiv umsetzt.

## Eine Zertifizierung spart Zeit und Stress

Auf die Entwicklung und Einführung eines Qualitätssystems für Zahnarztpraxen ist Kock & Voeste seit über zwanzig Jahren spezialisiert und hat bereits mehr als 1.300 Zahnärzte und Helferinnen in den letzten Jahren in Kooperation mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZV) Berlin und Bremen im Qualitätsmanagement geschult. Hierfür stellt das Beratungsunternehmen Software, Handbücher und Dokumente zur Verfügung, die den Praxen und ihren Inhabern im Tagesgeschäft helfen, das Qualitätssystem zielorientiert und effizient umzusetzen. Auch eine Online-Hilfestellung bieten die Beraterexperten kostenlos an. Ferner im Angebot: Neben einem auf den Praxisbetrieb zugeschnittenen Quali-



täts-Handbuch und der entsprechenden Software gibt es ein Dokumentationssystem, ein spezielles Patientenzufriedenheits-Messungs-Tool sowie ein Tool für das Beschwerdemanagement aus demselben Hause. Bei der Einführung des Systems helfen die Experten dem Praxisbetreiber und seinem Team vor Ort.

Dabei ist die Einführung und Etablierung des QM-Systems die größte Arbeit. Ist diese einmal erfolgreich vollzogen, dann sollte der Praxisbetreiber auch den Schritt zur ISO-9001-Zertifizierung wagen. Das Konzept für die Umsetzung basiert auf drei Bewertungstagen des externen Beraters vor Ort in der jeweiligen Zahnarztpraxis. Dieser Aufwand wird durch zuvor definierte Arbeitsschritte des Praxisteam ergänzt. Je nach Zeit- und Personalressourcen innerhalb der Praxis ist der Betrieb dann schon in kürzester Zeit für die ISO-9001-Zertifizierung bestens vorbereitet.

Der Zahnarzt und sein Praxisteam werden bei der kurzfristigen Ausarbeitung und Einführung des QM-Systems durch den QM-Experten entlastet. Das beschleunigt den Prozess und garantiert die fachgerechte Umsetzung nach den Anforderungen der KZVen.

### Erfahrungswerte

Die Bestandsaufnahme in der Zahnarztpraxis zeigt erfahrungsgemäß, dass in der Regel viele bereits existierende Prozesse und Arbeitsschritte problemlos in das QM-System integriert werden können. Parallel dazu schult der Berater das Praxisteam, damit das Qualitätsmanagementsystem nicht nur auf dem Papier existiert, sondern wirklich auch praktiziert und gelebt wird. Mögliche Verbesserungen für das Praxismanagement sind dabei meist ein zusätzlicher Nutzen der Einführung des QM-Systems. Warum also noch warten? Knecht Ruprecht kommt ohne Termin. Garantiert.

## kontakt.



### Kock & Voeste

#### Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Kantstraße 44/45, 10625 Berlin

Tel.: 0 30/31 86 69-0

E-Mail: info@kockundvoeste.de

www.kockundvoeste.de

# (Rechts-)Sicherheit

Dr. med. dent.  
**Ulrich Stammen**

*„Meine Patienten stellen die höchsten Ansprüche an meine Behandlung, aber auch an mein Hygienekonzept. Mit BLUE SAFETY werde ich nun auch bei der Wasserqualität den Erwartungen gerecht.“*



[www.stammen.net](http://www.stammen.net)

BLUE SAFETY Anwender

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



► 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)

Modernes Controlling – Teil 5

# Das Bauchgefühl systematisieren

| Christian Henrici

Wo Menschen arbeiten, werden auch Fehler gemacht. Das liegt in der Natur der Sache, schließlich sind wir keine Roboter. Und ein kleiner Fehler wird schon nicht gleich den Dritten Weltkrieg auslösen. Das ist vielleicht wahr. Aber was ist, wenn sich in einem Betrieb, zum Beispiel in einer Zahnarztpraxis, die Fehler summieren? Auch wenn diese nur minimal sind, schleppen sie sich dennoch durch die gesamte Prozesskette und können am Ende großen Schaden anrichten.

**F**est steht auch: Wenn der Ruf einer Praxis erst einmal in Mitleidenschaft gezogen ist, kann es schon zu spät sein, um gegenzusteuern. Das ist die Crux an Fehlern: Sind sie erst einmal passiert, kann man sie nicht mehr rückgängig machen. Doch bekanntlich besteht immer noch die Möglichkeit, aus ihnen zu lernen. Dazu muss der Zahnarzt jedoch zunächst einmal genau wissen, wo, wann und bei welchen Tätigkeiten das Ergebnis vom angestrebten Ziel abweicht. Im Klartext heißt das: Er muss versu-

chen, Fehler zu versachlichen, zu kategorisieren und im Einzelfall differenziert zu betrachten. Ein professionelles Controlling ermöglicht es, in der Zahnarztpraxis über das Qualitätsmanagement ein detailliertes Fehlerprotokoll zu erstellen. Entdeckt der Zahnarzt im Rahmen der Tagesanalyse eine Abweichung, kann er über dieses Protokoll nicht nur die Art des Fehlers feststellen. Wenn er zum Beispiel sieht, dass es sich um einen Behandlungsvorbereitungsfehler handelt, kann er anhand der Aufgliederung auch dokumentie-

ren, an welcher Stelle dieser entstanden ist, und welcher Schritt der Vorbereitung versäumt wurde. „Dabei geht es nicht darum, einen Schuldigen auszumachen und bloßzustellen. Vielmehr soll die Auswertung des Fehlerprotokolls die Basis dafür liefern, um durch eine genaue Analyse diese Fehler in Zukunft zu vermeiden“, so Katja Frings, Leiterin der Abteilung Ausbildung und Kommunikation bei der OPTI Zahnarztberatung. Anstatt Fehlleistungen zu personalisieren oder „Sündenböcke“ auszuma-

ANZEIGE

## Die komplette Praxis

inkl. Support  
inkl. Installation  
vor Ort:

über lokale  
Händler und  
Techniker

...BEWÄHRT,  
ROBUST,  
PREISOPTIMIERT





59.800,--

\* Nettopreis

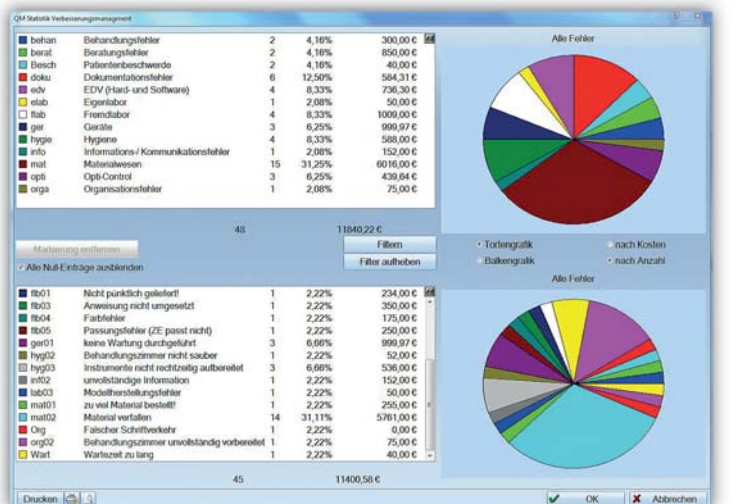
digitales OPG (Finnland)

- + DIXI III Sensor (D)
- + Einheit F60 (D)
- + Instrumente (CH)
- + EDV

Informationen unter: [www.dent-xray.de](http://www.dent-xray.de)  
[www.dent-unit.de](http://www.dent-unit.de)

Qualität aus Deutschland von Europas größtem Sensorhersteller  
90537 Feucht · Brückkanalstraße 3 · ☎ 09128 / 92 66 -60 ☎ -70

 FirmenGruppe



Fehler versachlichen und sichtbar machen – Fehlerverteilung im Tortendiagramm.

chen, arbeitet das Team auf der Basis des Fehlerprotokolls aktiv an einer Strategie, um Fehlerquellen in Zukunft zu minimieren. Mit den entsprechenden Controlling-Tools kann der Zahnarzt die verschiedensten Arten von Fehlern identifizieren, die dazu führen, dass der geplante Tagesumsatz nicht erreicht werden konnte. Zu den potenziell fehleranfälligen Aufgaben, die in einer Praxis anfallen, zählen beispielsweise die Abrechnung, Terminvergaben oder die Vor- und Nachbereitung von Behandlungen. „Für jeden dieser Bereiche kann der Zahnarzt die Fehlerarten individuell im Programm einstellen“, ergänzt Katja Frings. Die meisten Zahnärzte haben zwar eine Ahnung, dass etwas im Praxisalltag nicht rund läuft, können dies aber weder genau benennen, noch den Schaden abschätzen. „Mit dem Fehlerkostenmanagement im Controlling systematisieren wir ein Bauchgefühl“, erklärt die Auditorin. Systemfehler, Unachtsamkeit, fehlende Schulung – zum Beispiel bei wiederholter Fehlbedienung des Programms oder bei Abrechnungsfehlern – durch das Fehlerprotokoll kann der Praxisbetreiber auch die Gründe für die Abweichungen herausfinden und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Neue Regelungen und Zuständigkeiten können ebenso Teil eines Plans zur Fehlerminimierung sein wie Fortbildung oder eine modernere EDV. Die Informationen, die ein Arzt durch das Controlling erhält, kann er auch gezielt in regelmäßigen Teamsitzungen einsetzen, die dazu dienen, die Abläufe in der Praxis zu verbes-

sern. Denn es genügt nicht, dem Team mitzuteilen, dass „Sand im Getriebe“ ist. Vielmehr muss der Zahnarzt klar belegen, in welchen Bereichen besonders häufig Fehler gemacht werden, und in welcher Höhe sich diese finanziell auswirken. Den Mitarbeitern wird auf diese Weise auch vor Augen geführt, dass sie auch ihre eigene Existenz schützen, indem sie wirtschaftlichen Schaden durch Fehlerprophylaxe vermeiden.

Moderne Controlling-Tools sollten idealerweise zusätzlich über die Möglichkeit verfügen, die Verteilung der Fehler im Praxisalltag grafisch darzustellen. Ein Tortendiagramm bildet beispielsweise die prozentuale Verteilung der Abweichungen auf die einzelnen Arbeitsbereiche in der Zahnarztpraxis eindrucksvoll ab.

Zusammenfassend lässt sich also sagen: Fehler sind menschlich und können niemals vollständig vermieden werden. Mit einem effektiven Fehlerkostenmanagement im Controlling lassen sich diese aber konstruktiv verwerten – mit dem Ziel, jeden Tag noch ein bisschen besser zu arbeiten.

## 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



## Blue Line HM-Bohrer

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



## Prophy Color Brush

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

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



## CarieScan PRO™ - Spitzentechnologie für die genaue und zuverlässige Erkennung von Karies

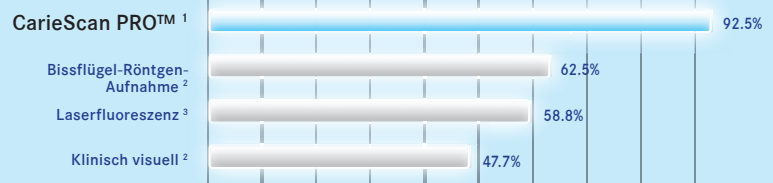
- Präzise und reproduzierbare Ergebnisse
- AC-Impedanzspektroskopie (ACIST)
- Einfache und bequeme Anwendung
- Wissenschaftlich bewiesene Technologie
- Ein echter Gewinn für das moderne, individuelle Karies-Management
- Wissenschaftlich bestätigte Technologie

CarieScan PRO™  
hat eine Sensitivität  
und eine Spezifität  
(Minimierung falsch-  
positiver Ergebnisse)  
von über 92%



Der Trend zu präventiven und individuellen, patientenbezogenen Methoden des Kariesmanagements wird von maßgebenden Gesellschaften, wie ICDAS, CAMBRA und ADA befürwortet. Diese Behandlungsweisen stellen eine breitere Basis an Informationen zur Entscheidungsfindung, Prognose und zum Management von Karies zur Verfügung. ICDAS bietet ein System, welches speziell auf die Umsetzung eines umfassenden individuellen Kariesmanagements, für verbesserte Langzeitergebnisse, ausgerichtet ist.

### Performance Index



Kombination für die Zuverlässigkeit bei der Erkennung von Sensitivität (D3) und Spezifität (D1). Literaturquellen: 1. Pitts u. a.: Caries Research 2008, vol 42(3) S. 211.  
2. Bader u.a.: Journal of Dental Education 2001, Vol 65, Nr. 10 S. 960  
3. Bader u.a.: Journal of Am Dent. 2004, 135, S. 1413 - 1426

Zur Umsetzung eines effektiven Kariesmanagements, benötigt der Anwender geeignete Behandlungsprotokolle und -mittel, um Primärkaries präzise erkennen zu können. Forschungsergebnisse zeigen, dass durch rein visuelle Kontrollen lediglich 40% der initialen Läsionen erkannt werden. Mittels Röntgenuntersuchungen ist es nicht möglich, primäre Läsionen im Anfangsstadium zu erkennen. Messungen mit Laserfluoreszenz-Systemen können zu falsch-positiven Ergebnissen führen, welche unter Umständen unnötige chirurgische Eingriffe an gesunden Zähnen bedingen und zu Unsicherheit bei den Anwendern führen können.

Nun aber steht eine optimierte Technologie zur Verfügung: Innerhalb des modernen Kariesmanagements wird nicht mehr solange abgewartet, bis Kavitäten deutlich sichtbar sind. Vielmehr liegt der Fokus darauf, Karies frühzeitig zu erkennen und ohne operative Eingriffe zu behandeln. Für den Patienten birgt die frühzeitige Diagnose den Vorteil, dass Karies gestoppt oder Läsionen remineralisiert werden können. Gleichzeitig sind hohe Kosten für Restaurationen vermeidbar. Optimalerweise werden heutzutage Behandlungsmethoden eingesetzt, die individuell auf den Patienten abgestimmt sind.

## Bessere Ergebnisse durch herausragende Technologie

CarieScan PRO™ ist das erste dentale Diagnosegerät, das auf AC-Impedanzspektroskopie (ACIST) zurückgreift, um Karies mittels Messung von Veränderungen der Zahndichte festzustellen. Diese direkten Messungen werden mit einem Klassifizierungssystem normaler Dichten verglichen, dessen Daten das Ergebnis sechsjähriger Forschung der Universitäten Dundee und St. Andrews sind.

Die Grundidee ein elektrisches Signal für die Karieserkennung zu nutzen, stammt aus den 50er Jahren. 1996 berichtete das Magazin Nature Medicine (Februarausgabe 1996, vol 2,2 s. 235-237) über den erstmaligen Einsatz von elektrischen Mehrfachfrequenzen, mit der sogenannte ACIST-Technologie. Die Verwendung von Mehrfachfrequenzen war ein großer Schritt dahin, den Status der Zahnhartsubstanz genauer charakterisieren und eine bessere Unterscheidung zwischen gesunden und kariösen Zähnen treffen zu können.

Im Rahmen der ACIST-Technologie wird Wechselstrom (niedrige Amplitude) vom Zahnschmelz bis zur Pulpa geleitet, um die Zahndichte zu messen. Nicht nur die Zahnoberfläche wird gescannt, vielmehr dringt das Wechselstromsignal durch den ganzen Zahn. CarieScan PRO™ ermittelt in vier Sekunden Werte, die die Wahrscheinlichkeit eines kariösen Befalls von 0 bis 100 angeben. Die Ergebnisse werden sowohl numerisch als auch farbig auf dem LED-Display angezeigt. Der Anwender wählt dementsprechend geeignete Behandlungsmaßnahmen, individuell pro Patient.

Die Varianz der Impedanz in den verschiedenen Stadien ist signifikant. Die Impedanz eines gesunden Zahnes ist wesentlich höher, als die eines demineralisierten Zahnes mit kariösen Läsionen. Die Impedanz eines demineralisierten Zahnes mit kariösen Läsionen jedoch ist immer noch höher, als die eines Zahnes mit ausgeprägter Dentinkaries. Aus diesem Grund ist die Diagnose von Sensitivität (gesunde Zähne und Spezifität (kariöse Zähne) in den verschiedenen Stadien mit ACIST weitaus einfacher und genauer, als mit anderen gängigen Diagnosemethoden.

## Deutlich weniger falsch-positive Diagnosen

Andere Techniken basieren auf optischen oder radiographischen Verfahren. Die Ergebnisse optischer Verfahren werden häufig durch Ablagerungen oder Verfärbungen beeinflusst. Radiographische Methoden setzen Patienten und Praxisteam unnötigen, potenziell gefährlichen, ionisierenden Strahlungen aus. Fluoreszenzbasierte Systeme diagnostizieren ausgeprägte Läsionen und Karies besser, als konventionelle visuelle oder radiographische Methoden. Allerdings unterliegen Laserfluoreszenz-Systeme einem Risiko falsch-positiver Messungen von bis zu 40% (geringe Spezifität) - speziell im Fall von Verfärbungen. Dies kann zu unnötigen, invasiven Eingriffen innerhalb gesunder Zahnschmelz führen.

## Keine Schmerzen – viele Vorteile

Keine Schmerzen, kein unangenehmes Gefühl, keine ionisierende Strahlung; einfach den Sensor auf dem trockenen Zahn des Patienten platzieren. Die Messergebnisse sind auch für die Patienten klar und einfach ablesbar. So können die Behandlungsschritte

leichter erklärt werden. CarieScan PRO™ ist Spitzentechnologie für die Praxis, mit der Patienten erfolgreicher behandelt und zusätzliche Gewinne realisiert werden können.

### CarieScan PRO™

–  
Karies  
zuverlässig  
erkennen.

**Einführungspreis  
Euro 2.990,- \***

\* zzgl. Mwst. Gültig bis 31.12.2011

## Zahngesundheit langfristig kontrollieren und überwachen

CarieScan PRO™ liefert konsistente, reproduzierbare und zuverlässige Daten, die es dem Anwender erlauben, die Messwertaufzeichnungen der verschiedenen Patientenbesuche miteinander zu vergleichen. Der Vergleich dieser Daten ermöglicht die Überwachung des Krankheits- und Behandlungsverlauf. Präzise Daten und geringe Kosten pro Patient stellen das Plus für den Anwender dar.

>> Fax +49(0)735 1.4749944

>> Email [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de)

Praxis .....

Straße .....

PLZ/Ort .....

Email .....

Tel. ....

Depot .....

Ich wünsche weitere Informationen.

Ich wünsche einen Demotermin.

**orangedental**   
premium innovations

orangedental GmbH & Co. KG  
Aspachstr.11 . 88400 Biberach . Tel. 07351.474990

Wie viele Vorgänge in Ihrer Praxis, hat auch die Karieserkennung einen langen Weg hinter sich. Röntgenbilder stellen die Situation oft nicht komplett dar, Laserfluoreszenz resultiert in einem hohen Risiko falsch-positiver Ergebnisse. CarieScan PRO™ nutzt die klinisch geprüfte ACIST-Technologie (AC-Impedanz Spektroskopie), um gesunde und kariöse Zähne mit einer Genauigkeit von 92,5 % zu diagnostizieren.

CarieScan PRO™ ist ein kompaktes, leichtes, batteriebetriebenes Gerät, das einfach zu bedienen ist und automatisch kalibriert wird. Zudem ist CarieScan PRO™ Bluetooth-fähig. CarieScan PRO™ dient zur frühestmöglichen Erkennung von Karies. Dieses einzigartige Gerät liefert präzise und reproduzierbare Daten zur langfristigen Überwachung von Karies und zur Erstellung individueller Behandlungspläne.

### Quellen:

Bader et al; Journal of Am Dent. 2004, 135 s. 1413 - 1426

Ritter et al; Journal of Esthetic and Restorative Dentistry (JERD, Februar 2010, Vol. 22:1, S. 31-39)



Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) – Teil 5

# Ein sauberer Start

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Haben sich zwei oder mehr Zahnärzte auf die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft verständigt, wird normalerweise im nächsten Schritt der Gesellschaftsvertrag aufgesetzt. Cleverer ist es, vorab die steuerlichen, rechtlichen und persönlichen Aspekte gemeinsam mit dem Steuerberater zu prüfen und das Ergebnis in einem Einbringungsvertrag festzulegen. Warum, zeigt der folgende Beitrag.

**E**rinnern wir uns an das Fallbeispiel im letzten Beitrag „Investieren statt Steuern zahlen“ (ZWP 11/11, S. 32–33). Dr. X, Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2 haben sich für die Gründung einer BAG entschieden. Über den grundsätzlichen Weg zur Errichtung der Partnerschaft (Abb. 1) herrscht Einigkeit. Was geschieht nun?

### Kein voreiliger Vertragsabschluss

Üblicherweise würde jetzt von einem Anwalt ein Gesellschaftsvertrag aufgesetzt. Jeder versierte Fachanwalt für Gesellschafts- und Medizinrecht verfügt über differenzierte und bewährte Vertragsmuster, die rechtlich auch bei unterschiedlichen Auffassungen Bestand haben. Ein solcher Vertrag regelt zum Beispiel die Verteilung des Gewinns, legt die Entnahmen fest sowie die Beteiligung am Vermögen und die

Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnisse der einzelnen Gesellschafter. Doch auf Anraten des Steuerberaters von Dr. X willigen die beiden anderen Zahnärzte ein, mehr aus Höflichkeit gegenüber dem älteren Kollegen als aus Überzeugung, vor dem formal-rechtlichen Vertragsabschluss noch einmal ihre steuerlichen, rechtlichen und persönlichen Aspekte im Detail abzuklären.

### Einbringungswerte benennen und prüfen

Zahnarzt Dr. X hatte sich mit Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2 darauf geeinigt, seine Praxis in die BAG einzubringen. Laut Berechnungen von Dr. X ist die Praxis 700 Tsd. Euro wert. Aber was soll konkret eingebracht werden? Selbstverständlich der Praxis-Goodwill, also die Beziehungen zu Privat- und Kassenpa-

tienten, die Organisation der Praxis und damit die Möglichkeit, in Zukunft Einkommen aus der Praxis zu generieren. Eingebracht werden soll aber auch das Praxisinventar. Aber nicht alles, was in der Praxis steht, gehört Dr. X. Sein CEREC-Gerät ist geleast. Eine Behandlungseinheit sowie der DVT sind durch seine Hausbank finanziert, und diese hält auch das Sicherheitseigentum. Zum Betriebsvermögen seiner Praxis gehört auch ein drei Jahre alter Porsche 911S. Dr. X geht aber selbstverständlich davon aus, dass dieser sein Eigentum bleibt. Ein Gemälde im Eingangsbereich ist alter Familienbesitz. Dort sollte es, nach Vorstellung von Dr. X, auch bleiben. Diese Einzelheiten waren Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2 noch nicht bekannt, denn alle diese Gegenstände – bis auf das geleaste CEREC-Gerät – stehen mit konkreten Wertangaben im Anlageverzeichnis der Praxis. Ist vor diesem Hintergrund der zunächst abgestimmte Praxiswert in Höhe von 700 Tsd. Euro noch zutreffend? Und wie ist er auf den Goodwill der Praxis und auf die einzelnen übernommenen Sachgegenstände aufzuteilen?

### Scheinbare Formalitäten mit handfesten Auswirkungen

Hier werden nicht nur bloße Formalitäten, sondern konkrete Konsequenzen diskutiert. So sind Wirtschaftsgüter beispielsweise steuerlich unterschiedlich schnell abzuschreiben. Die Aufteilung hat daneben auch zivilrechtli-

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

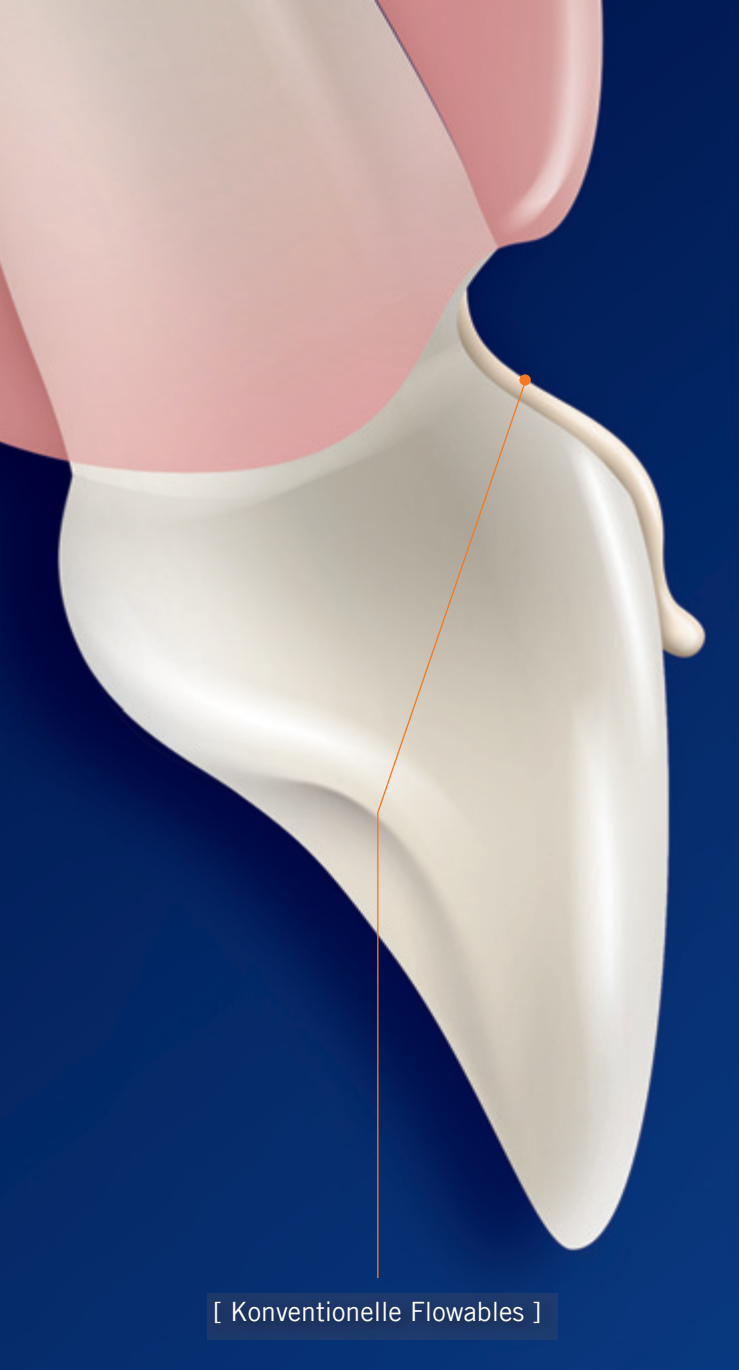
## BERUFSAUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT

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

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



Beachten Sie  
unser aktuelles Angebot!\*



[ Konventionelle Flowables ]



[ GrandioSO Heavy Flow ]

## DAS FLOW-COMPOSITE FÜR ALLE KAVITÄTENKLASSEN

### Höchster Füllstoffgehalt von 83 Gew. %

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

### Ideale Standfestigkeit

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

### Erstklassige Ästhetik

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

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

**GrandioSO**  
*Heavy Flow*



che Auswirkungen. Lagen zum Beispiel durch ein Versehen der Buchhaltung die Erträge der Praxis von Dr. X deutlich niedriger als bei der Kaufpreisfindung mitgeteilt, so reduziert sich auch der Goodwill. Wurde der Goodwill aber zum Beispiel aus rein steuerlichen Gründen sehr niedrig fixiert, so limitiert dies die Minderungsansprüche von Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2. Die Aufteilung sollte deshalb sachgerecht vorgenommen werden.

Im Grundkonzept (s. Abb. 1) kamen die drei Herren überein, dass die neue BAG das Darlehen aus der alten Praxis (200 Tsd. Euro) von Dr. X übernehmen soll. Normalerweise haben Banken nichts gegen einen Schuldenbeitritt, in diesem

Praxis von Dr. X offene Laborrechnungen in Höhe von 85 Tsd. Euro. Sollen diese Rechnungen von der BAG übernommen werden oder nicht?

Und wie steht es mit dem Materialbestand? Ist dieser im Kaufpreis enthalten oder nicht? Dr. X hatte nämlich, wie bei einer implantologischen Praxis üblich, das Angebot eines Herstellers genutzt und einen Vorrat angelegt. Und was ist mit den Materialrechnungen, die noch nicht bezahlt sind?

Bleibt die Frage, wie die KZV-Zahlungen gehandhabt werden sollen. Zum Zeitpunkt der Einbringung wurden für die letzten beiden Quartale von der KZV lediglich Abschlagszahlungen geleistet. Für diesen Zeitraum stehen

eines Gesellschaftsvertrages unterzubringen, vertagt nicht nur die Beantwortung derselben, sondern überfordert den Gesellschaftsvertrag, der im übertragenen Sinne das Grundgesetz der BAG darstellt. Spezielle Regelungen dazu, wie die BAG entsteht, gehören deshalb in einen separaten, den sogenannten Einbringungsvertrag. Er gibt ganz konkret vor, was zu welchem Wert eingebracht wird und legt die Eröffnungsbilanz fest.

Wie in Abbildung 2 zu sehen, haben sich nach den Beratungsgesprächen tatsächlich einige Werte verschoben.

**Fazit**

Mit dem Ergebnis sind alle zufrieden. Dr. X fließen aus seiner früheren Einzelpraxis noch die KZV-Abschlusszahlungen der letzten zwei Quartale und die Patienten honorare zu. Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2 müssen weniger als ursprünglich gedacht finanzieren: Statt 250 nur 200 Tsd. Euro. Und sie haben nochmals gerechnet: Mit den 400 Tsd. Euro kommen sie auch aus, wenn die Investitionen auf ein sinnvolles Maß reduziert werden.

Der Prozess war aufwendig und zum Teil auch unangenehm. Doch entscheidend ist, dass die drei Zahnärzte mit dem Einbringungsvertrag die besten Voraussetzungen für den Gesellschaftsvertrag und für einen sauberen Start der gemeinsamen BAG geschaffen haben.

Dr. X	Dr. Neu 1	Dr. Neu 2
700 Tsd. Euro		
./. 300 Tsd. Euro <b>Schulden</b>	<b>Einzahlung</b>	<b>Einzahlung</b>
= 400 Tsd. Euro <b>Praxiswert</b>	200 Tsd. Euro	200 Tsd. Euro

**BERUFSAUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT**

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



Goodwill .....	<b>400 Tsd. Euro</b>
Sachanlagevermögen .....	<b>250 Tsd. Euro</b>
Material und Implantate .....	<b>50 Tsd. Euro</b>
./. Bankdarlehen .....	<b>200 Tsd. Euro</b>
./. offene Laborechnungen .....	<b>85 Tsd. Euro</b>
./. Verbindlichkeiten Depots .....	<b>15 Tsd. Euro</b>

Fall von Dr. Neu 1 und Dr. Neu 2, einzuwenden. Dennoch ist eine Abstimmung erforderlich. Im vorliegenden Fall war dies allerdings nicht ganz einfach, denn mit der Bank war vereinbart, dass das Darlehen über eine Lebensversicherung von Dr. X im Jahr 2013 getilgt werden sollte. Dr. X will aber verständlicherweise seine private Lebensversicherung jetzt für private Zwecke verwenden und nicht seine Mitgesellschafter damit entschulden.

Was noch von Bedeutung ist: Die Praxis von Dr. X hat mit ihrem Fremdlabor ein Zahlungsziel von 90 Tagen vereinbart. Zum Zeitpunkt der Einbringung hat die

Dr. X noch 47 Tsd. Euro an Schlussraten der KZV zu. Fließt dieses Geld bereits in die neue BAG? Und wem stehen die noch unbezahlten Patientenrechnungen zu? Wer haftet für Regressansprüche von Patienten und der KZV, die in der Einzelpraxis entstanden sind? Über all diese Fragen ist eine Abstimmung erforderlich und es bedarf in aller Regel einer Moderation, um zu einem abschließenden Ergebnis zu kommen.

**Überforderung des Gesellschaftsvertrags**

Wer versucht, die Beantwortung dieser Fragen in allgemeinen Formulierungen



**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



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

# Gesetzliche Grundlagen für QM in der Praxis

| RA Katri Helena Lyck

Qualitätsmanagement ist Pflicht für niedergelassene Zahnärzte – mit dem Ergebnis, Praxis und Patientenversorgung besser lenken zu können. Der genaue Blick auf die eigenen Handlungsabläufe gehört bei Unternehmen anderer Branchen längst dazu. Auch niedergelassene Zahnärzte profitieren davon und können dabei sogar Spaß haben.

**D**och trotz der offensichtlichen Vorteile und des klaren gesetzlichen Wortlautes wird die Verpflichtung zur Qualitätssicherung nach § 135a SGB V<sup>1</sup> nicht in allen Praxen gesehen oder gar umgesetzt. Und doch sind nach § 135a SGB V Absatz 2 alle Vertragszahnärzte verpflichtet, sich sowohl an einrichtungsübergreifenden Maßnahmen der Qualitätssicherung zu beteiligen als auch einrichtungsintern ein Qualitätsmanagement einzuführen und weiterzuentwickeln.

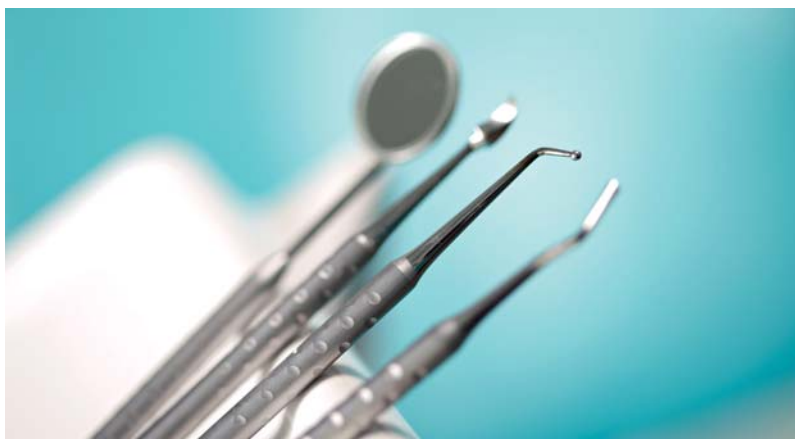
Durchführung von Maßnahmen, mit denen eine anhaltende Qualitätsförderung und -verbesserung erreicht werden kann. Tatsächlich bedeutet das, dass die jeweilige Organisation sowie Arbeitsabläufe und Ergebnisse regelmäßig überprüft, dokumentiert und gegebenenfalls verändert werden. Dies dient der kontinuierlichen Sicherung und Verbesserung der Patientenversorgung und der Praxisorganisation. Zudem kann das Qualitätsmanagement zu einer erhöhten Patientenzufriedenheit beitragen.

Gewähr: Identische und Teilwiederholungen von Füllungen sowie die Erneuerung und Wiederherstellung von Zahnersatz einschließlich Zahnkronen sind in diesem Zeitraum vom Zahnarzt kostenfrei vorzunehmen.

Bereits am 17. November 2006 hat der G-BA eine Qualitätsmanagement-Richtlinie vertragszahnärztlicher Versorgung beschlossen, in der neben der Methodik auch grundsätzliche Anforderungen und Instrumente der Qualitätssicherung näher beschrieben werden. Diese Richtlinie regelt, dass Vertragszahnärzte Ziele, eingesetzte Elemente und Instrumente der Qualitätssicherung regelmäßig zu dokumentieren haben. Um die neuen qualitätssichernden Maßnahmen umzusetzen, wurde den betroffenen Ärzten und Zahnärzten eine Übergangsfrist von vier Jahren gesetzt.

Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen werden durch die Richtlinie ermächtigt, nach Ablauf dieser vier Jahre, mithin mit Wirkung ab 1. Januar 2011, jährlich mindestens 2,0 Prozent zufällig ausgewählte Vertragszahnärzte zur Vorlage einer entsprechenden schriftlichen Dokumentation aufzufordern.

Ärzte und Zahnärzte können dieser gesetzlich vorgeschriebenen Dokumentationspflicht letztlich nur entgehen, wenn sie darauf spekulieren, nicht unter den durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung zufällig ausgewählten Kreis zu fallen, oder sie vollständig auf



Diese verpflichtenden Maßnahmen der Qualitätssicherung werden im Bereich der vertragszahnärztlichen Versorgung vom Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) durch Richtlinien festgesetzt. Unter Qualitätsmanagement versteht der Gemeinsame Bundesausschuss die kontinuierliche und systematische

## Richtlinien der Qualitätssicherung

Der Gemeinsame Bundesausschuss hat daneben auch spezielle Qualitätskriterien für den zahnärztlichen Bereich zu beschließen. Hinsichtlich der Versorgung mit Füllungen und Zahnersatz übernimmt ein Zahnarzt nach § 137 Abs. 4 Satz 3 SGB V eine zweijährige

die Behandlung gesetzlich krankenversicherter Patienten verzichten. Beide Wege können keine wirkliche Alternative zur Durchführung von Qualitätssicherungsmaßnahmen sein.

In diesem Zusammenhang sollte die Verpflichtung zum Qualitätsmanagement seitens der Zahnärzteschaft nicht einzig als einengendes Regulativ verstanden werden, die zur Qualitätssicherung weitgehende Umstrukturierungs- und Dokumentationspflichten aufbürdet. Denn letztlich profitieren die Zahnärzte selbst davon, wenn sie Arbeitsabläufe in ihrer Praxis effizienter gestalten und organisieren. Im Übrigen trägt die Verpflichtung zur Qualitätssicherung dazu bei, dass auch die Patientenversorgung stetig weiter verbessert wird und einem gewissen Qualitätsstandard entspricht.

Nicht zuletzt muss vor den Konsequenzen gewarnt werden, die entstehen, wenn ein Vertragszahnarzt seinen Dokumentationspflichten nicht nachkommt: Reicht ein Zahnarzt seine Dokumentationen nicht innerhalb eines Zeitraums von vier Wochen nach Zugang der Aufforderung durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung ein, wird er zunächst an die Abgabe erinnert. Wird die Dokumentation aus Gründen, die der Zahnarzt zu vertreten hat, innerhalb einer weiteren Frist von vier Wochen nach Zugang der Erinnerung nicht eingereicht, wird vermutet, dass alle im betreffenden Quartal abgerechneten Leistungen nicht den Qualitätsanforderungen entsprechen. In diesem Fall kann die Kassenzahnärztliche Vereinigung entscheiden, ob sie diese Leistungen schlichtweg nicht vergütet oder bereits geleistete Vergütungen zurückfordert.

#### Fazit

Ein Verstoß gegen die Verpflichtung zur Qualitätssicherung und deren Dokumentation hat also weitreichende Folgen und kann letztlich dazu führen, dass die gesamten in einem Quartal erbrachten vertragszahnärztlichen Leistungen nicht vergütet werden. Auch vor diesem Hintergrund sollten Vertragszahnärzte darum bemüht sein, ein effektives QM in ihrer Praxis umzusetzen und dies vor allem eben auch zu dokumentieren.

#### 1. § 135a Verpflichtung zur Qualitätssicherung

(1) Die Leistungserbringer sind zur Sicherung und Weiterentwicklung der Qualität der von ihnen erbrachten Leistungen verpflichtet. Die Leistungen müssen dem jeweiligen Stand der wissenschaftlichen Erkenntnisse entsprechen und in der fachlich gebotenen Qualität erbracht werden.

(2) Vertragsärzte, medizinische Versorgungszentren, zugelassene Krankenhäuser, Erbringer von Vorsorgeleistungen oder Rehabilitationsmaßnahmen und Einrichtungen, mit denen ein Versorgungsvertrag nach § 111a besteht, sind nach Maßgabe der §§ 137 und 137d verpflichtet, 1. sich an einrichtungsübergreifenden Maßnahmen der Qualitätssicherung zu beteiligen, die insbesondere zum Ziel haben, die Ergebnisqualität zu verbessern, und 2. einrichtungsintern ein Qualitätsmanagement einzuführen und weiterzuentwickeln.

Vertragsärzte, medizinische Versorgungszentren und zugelassene Krankenhäuser haben der Institution nach § 137a Abs. 1 die für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben nach § 137a Abs. 2 Nr. 2 und 3 erforderlichen Daten zur Verfügung zu stellen.



## kontakt.

### Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht Katri Helena Lyck

Lyck & Pätzold Medizinanwälte  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
E-Mail: [kanzlei@medizinanwaelte.de](mailto:kanzlei@medizinanwaelte.de)  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

ANZEIGE

# DAISYO

AKADEMIE + VERLAG GMBH

## DER Wissensschatz zur Neuen GOZ und noch viel mehr...



Bestellen Sie jetzt  
die DAISY-CD unter  
[www.daisy.de](http://www.daisy.de)

PREMIUM PARTNER  
DEUTSCHER ZAHNARZTTAG  
Honorierungssysteme

Teil 2

# Auftanken statt Ausbrennen: Vorsorge gegen Burn-out

| Dr. med. Gisela Hruzek

Im ersten Teil meines Artikels (ZWP 11/2011) habe ich aufgezeigt, warum das Thema Burn-out so wichtig ist, was es so gefährlich macht, sowie Ursachen, Entwicklung und Charakteristika dargestellt. In diesem Beitrag wird die Burn-out-Prävention thematisiert.

**E**in Teufelskreis aus Überforderung und Erschöpfung, der durch eine Kombination von Persönlichkeitsmerkmalen und externen Faktoren gefördert wird. Typische Zeichen sind das Übergehen der eigenen Bedürfnisse, Verleugnung der Begrenztheit der eigenen Kräfte und unzureichende Regeneration. Burn-out ist ein schleicher Prozess und verläuft in den drei Phasen Hyperaktivität, Rückzug und Zusammenbruch. In meinem Beitrag geht es darum, wirksame Strategien für Burn-out-Gefährdete für ein ausgeglichenes, zufriedenes und gesundes Leben aufzuzeigen.

## Gesundheit und Regeneration

Ziel einer erfolgreichen Prävention ist aus meiner Sicht die nachhaltige Stärkung bzw. Wiederherstellung einer Balance in unseren jeweiligen vier Lebensbereichen: Gesundheit und Regeneration, Arbeit und Leistung, Familie und soziales Umfeld sowie Werte und Lebenssinn. Vertiefen möchte ich hier vor allem den Bereich Gesundheit und Regeneration, der in der Regel bei Burn-out-Gefährdeten diagnostizierbare Defizite und somit einen Handlungsbedarf signalisiert. Wirksame Strategien in diesem Lebensbereich stellen die wechselseitige Beeinflussung von Körper, Geist und Seele in den Mittelpunkt. Das von mir entwickelte und in der Praxis bewährte Body-Mind-Soul-Prinzip® zielt beispielsweise da-

rauf ab, individuell so auf diese drei Ebenen einzuwirken, dass das feine dynamische Gleichgewicht als Grundlage für Gesundheit und Leistungsfähigkeit wiederhergestellt wird.

Burn-out-Ratgeber am Markt beziehen sich oft nur auf eine oder zwei dieser Ebenen. Allerdings macht es wenig Sinn, bei einem brennenden Haus nur die Zimmer mit offensichtlich hell züngelnden Flammen zu löschen, während es nebenan weiterschwelt und das Feuer jederzeit wieder ausbrechen kann. Gründliches, umfassendes und nachhaltiges Vorgehen ist daher indiziert und dringend erforderlich. Ein kurzer, kompakter Überblick über einige erfolgreiche Strategien aus meiner Praxis.

## Move it: in Bewegung bleiben

Einseitige Körperhaltung, insbesondere ständiges Sitzen, ermüdet und führt zu Verspannungen, Schmerzen und Leistungsminderung. Schütteln, Strecken und Dehnen zwischendurch verhelfen dazu, den Körper aufzulockern und gut zu durchbluten. Dies hält nicht nur die Sehnen und Gelenke, sondern auch den Geist frisch und flexibel. Darüber hinaus empfehle ich regelmäßige Bewegung in freier Natur. Ein Spaziergang oder moderates Ausdauertraining wie etwa Joggen, Walking oder Radfahren an der frischen Luft beleben alle Sinne und senken den Stresshormonspiegel – kleine Ursache, große Wirkung und gut

investierte Zeit. Wichtig ist dabei, eine Bewegungsart zu finden, die Spaß macht, und sich dafür feste Zeiten zu reservieren. Aufgestautes wird abgebaut, der Geist gelüftet, Endorphine werden freigesetzt, die Batterien aufgeladen und Freiraum für Neues geschaffen.

## Aufatmen: Energie tanken

Die Atmung passt sich der Stimmung an und umgekehrt. Fühlt man sich wohl, atmet man ruhig und tief. Unter Druck dagegen wird die Atmung kurz und flach. Die Sauerstoffaufnahme sinkt, es kann weniger Sauerstoff zu den Organen und dem Hirn transportiert werden. Dadurch verschlechtert sich die Konzentration, Stimmung und Leistungsfähigkeit sinken. Aufatmen befreit, versorgt die Körperzellen mit frischem Sauerstoff wie Energie und hat einen entspannenden Effekt auf Gedanken und den Körper. Besonders hilfreich in kritischen Stresssituationen ist die bewusste Bauchatmung mit einer Frequenz von fünf bis sechs Atemzügen pro Minute. Sie stimuliert den Entspannungsnerv und senkt den Puls. Dies signalisiert dem Gehirn: „Ich bin ruhiger“ und führt so effektiv zu mehr Ruhe und Gelassenheit.

## Aktiv Entspannen: Regenerieren

Regelmäßig und vor allem rechtzeitig Pausen für die Erholung einzulegen ist ein weiterer Schlüsselfaktor in nach-

haltiger Burn-out-Prävention. Die progressive Muskelrelaxation (PMR) nach dem amerikanischen Arzt und Physiologen Edmund Jacobson gehört, wie in wissenschaftlichen Untersuchungen belegt wurde, zu den wirksamsten und erfolgreichsten Methoden für die tägliche Stressbewältigung, Gelassenheit und Entspannung. In meiner Praxis hat sich eine etwa zehnmündige Kurzform sehr bewährt, die im Sitzen oder Liegen praktisch überall durchgeführt werden kann. In einer genau festgelegten Abfolge und gleichem Rhythmus werden dabei alle größeren Muskelgruppen – Arme, Kopf, Rumpf und Beine – über eine bewusste, gezielte Anspannung aktiv in eine tiefe Entspannung gebracht.

#### Worauf wir fokussieren, gewinnt an Bedeutung

Grundlage für ein häufiges Überforderungsrisiko in unseren Köpfen bilden die sogenannten „inneren Antreiber“. Dies sind unbewusste Einstellungen, die wir in unserer Kindheit übernommen und als strikte Leitlinien über ein gesundes Maß hinaus verinnerlicht haben. Es handelt sich dabei um innere Zwänge, die einem vernünftigen und flexiblen Umgang mit den eigenen Ressourcen im Wege stehen und Betroffene permanent unter sehr hohen Druck setzen. In meinen Seminaren sind häufig genannte innere Antreiber: „Sei perfekt! Gib bei allem 1.000 Prozent, egal wie wichtig es ist“, „Beeil Dich! Mach alles so schnell wie möglich, die Uhr tickt“ oder auch „Streng Dich an! Erst wenn Du alles gegeben hast, ist es gut“. Diese stressverschärfenden Gedanken bewirken, dass viel mehr Energie in Tätigkeiten investiert wird als nötig und sinnvoll ist. In einem ersten Schritt geht es daher darum, eigene Antreiber zu erkennen. Darauf aufbauend werden gegengewichtige positive und motivierende Aussagen identifiziert, die als neue ressourcenvolle Leitlinie dienen. Von einem: „Beeil Dich!“ hin zu: „In der Ruhe liegt die Kraft. Ich nehme mir für wichtige Aufgaben die Zeit, die ich brauche und meine Patienten schätzen das“. Wie Daten aus der Hirnforschung eindrucksvoll belegen, lohnt es sich, sorgfältig auszuwählen, worauf wir fokussieren. Nach dem

Prinzip „What wires together, fires together“ hinterlassen häufige Gedanken Denk- und Verhaltensmuster im Gehirn (Neuroplastizität des Gehirns).

#### Let it flow: Freude als Antidot

Freude erzeugt Flow, eine ganzheitliche Stärkung, ein psychisches Immunsystem und emotionales Schutzschild gegen Stress. Flow basiert auf einem Konzept von Prof. Dr. Mihály Csíkszentmihályi und beschreibt das völlige Aufgehen in erfüllenden Aktivitäten, die unseren persönlichen Stärken, Fähigkeiten und Neigungen entsprechen und die uns Raum und Zeit vergessen lassen. Diese können ganz unterschiedlich sein, wie Hobbys und Freizeitaktivitäten: Sport, Kultur, Geselligkeit, Kochen, Musizieren etc.; genauso wie die tägliche Arbeit, bei der aktiv Herausforderungen gesucht und gemeistert werden. Oftmals in der gesundheitsfördernden Wirksamkeit unterschätzt, gilt es, eigene Flow-Auslöser zur Stärkung der eigenen Ressourcen zu identifizieren und zu kultivieren und ihnen entsprechende Priorität im Alltag einzuräumen.

#### Individuelles Vorgehen ist notwendig

In meiner Praxis haben sich hierfür neben den hier genannten Strategien ganzheitliche Aspekte der Ayurveda, meditative Entspannungsverfahren, lösungsorientierte Mentaltechniken, ausgewählte Yogaübungen und ausgewogene Ernährung sehr bewährt. Wirkungsvolle Burn-out-Prävention ist so individuell wie der Mensch dahinter. So spezifisch die Ursachen und Erscheinungsformen im Einzelfall sind, so individuell muss daher auch das Auftanken neuer Kraft und Lebensfreude erfolgen.

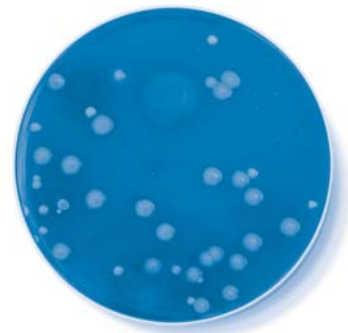
## kontakt.

#### 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



# 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 

Fragen und Antworten

# Überzeugungskraft bei Selbstzahlerleistungen

| 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 redaktionell aufbereitet hier wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die Frage, wie der Patient von Selbstzahlerleistungen überzeugt werden kann.

**A**nfrage: Wenn ich eine Beratung durchführe, in der ich dem Patienten Vorschläge mache, die er finanziell mittragen muss, habe ich das Gefühl, dass ich nicht genug Überzeugungskraft besitze. Wenn ich beispielsweise denke, dass Implantate die beste Lösung sein könnten, kann ich das dem Patienten häufig nicht so vermitteln. Am schlimmsten finde ich es, wenn ein Patient anfängt zu verhandeln und letztendlich eine Luxusbehandlung für wenig Geld möchte. Welche Methoden kann ich anwenden, um den Patienten von den Vorteilen zu überzeugen, auch wenn es sich um Selbstzahlerleistungen handelt?

Die verkäuferische Seite der Zahnheilkunde scheint immer wichtiger zu werden, da die Kassen immer weniger zahlen. Gleichzeitig haben viele Zahnärzte genau mit dieser Seite ihre Probleme. Ich werde einige meiner Beobachtungen anführen, die ich in den letzten Jahren in Beratungsgesprächen gesammelt habe. Bestimmt finden Sie sich an der einen oder anderen Stelle wieder.

## Persönliche Überzeugung

Eine Frage sollten Sie zu Anfang beantworten können: Bin ich selbst von der geplanten Behandlung überzeugt? Ihre Formulierung, dass Sie „denken“, dass Implantate die beste Lösung „sein könn-

ten“, wirkt an dieser Stelle noch nicht sehr zuversichtlich. Der Erfolg einer Beratung hängt zum Großteil von der zielgerichteten und genauen Wortwahl ab. Fangen Sie bei der Sprache am besten bei sich selbst an und formulieren Sie, dass „Sie wissen, dass Implantate die beste Lösung sind“. Diese Aussage hat eine viel stärkere Energie, die sich im folgenden Gespräch bemerkbar machen wird.

Als Nächstes schlage ich vor, dass Sie zwei Themen gedanklich und in der Beratung voneinander trennen. Der erste und wichtigste Bereich betrifft die gesundheitlichen, funktionellen oder ästhetischen Vorteile der Behandlung. Im zweiten Schritt geht es um die finanzielle Frage. Diese Aspekte sollten getrennt voneinander besprochen werden.

## Wünsche und Vorteile

Der Patient, dem Sie Implantate vorschlagen, kommt sicherlich in die Zahnarztpraxis, weil er einen Wunsch hat. Er möchte vielleicht schmerzfrei sein, besser kauen können, schönere Zähne oder überhaupt Zähne haben. Den genauen Wunsch sollten Sie möglichst schnell herausfinden, meist wird er in den ersten drei Sätzen genannt.

Um den jeweiligen Wunsch zu erfüllen, wählen Sie die vorteilhafteste Behandlung, von der Sie – wie oben erwähnt – selbst überzeugt sein müssen. Und dann gibt es kein Zurück. Alle Formu-

lierungen wie „würde“, „könnte“, „es wäre eventuell möglich“ fallen weg. Implantate „werden gesetzt“, „die beste Lösung ist ...“ und „schöne Zähne erreichen Sie mit ...“. Achten Sie auf die Worte, die Sie nutzen.

Überprüfen Sie die Botschaft, die Sie vermitteln. Häufig höre ich, dass das „Was“ und das „Wie“ gut vermittelt werden. Was sind Implantate? Was ist ein Knochenaufbau? Wie ist der Behandlungsablauf? „Was“ und „Wie“ sind der Stoff, aus dem Zahnarztträume bestehen.

Patiententräume bestehen aus dem „Warum“. Warum sollte er sich für Implantate entscheiden? Welche Gefühle, welche Möglichkeiten ergeben sich daraus? Das ist es, was Sie ihm hauptsächlich vermitteln sollten, damit er ihn selbst von ganzem Herzen haben möchte.

Denken Sie im nächsten Beratungsgespräch daran: Zahnärzte sind häufig begeistert von der Prozedur, der Patient ist begeistert vom Ergebnis. Wen möchten Sie überzeugen?

(Empfehlenswertes Video zu „Was, Wie, Warum“ auf YouTube: Simon Sinek: How great leaders inspire action.)

## Finanzen

Sie haben nun Ihren Patienten von den Vorteilen eines Implantats überzeugt. „Was“ und „Wie“ haben Sie erläutert, damit der Patient erkennt, welche Ar-



# 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.“*



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

BLUE SAFETY Anwender

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



beit und Fachkompetenz hinter dieser Lösung steht. Mit dem „Warum“ haben Sie erreicht, dass er es selbst möchte. An dieser Stelle ist das Geld meist nicht mehr der ausschlaggebende Faktor – wiederum vorausgesetzt, dass Sie selbst von dem Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt sind. Jeder Mensch auf dieser Welt weiß, dass gute Produkte oder gute Dienstleistungen Geld kosten. Sollte der Patient diskutieren, dass er die beste Option zum kleinsten Preis möchte, so ist das aus seiner Sicht zumindest einen Versuch wert. Häufig erlebe ich, dass Zahnärzte darauf eingehen und anfangen, im Detail nachzugeben. Sie nennen einen Anfangspreis und gehen dann bei gleicher Leistung mit dem Preis runter. Bei diesen Zahnärzten wird diskutiert und gefeilscht. Dann wiederum gibt es Zahnärzte, die einen Preis nennen und bei dem bleiben. Möchte der Patient weniger zahlen, bekommt er bei geringerem Preis eine entsprechende Behandlungsalternative, die im „Was“, „Wie“ und vor allem im „Warum“ abweicht. Diese Gesundheitsleistung ist laut Gesetz noch „ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich“, aber sie befriedigt das „Warum“ nicht. Lassen Sie an dieser Stelle den Patienten entscheiden.

## Psychologische Hinweise

Als körpersprachlichen Tipp gebe ich Ihnen mit, dass Sie die Behandlungsalternativen wie zwei Waagschalen in Ihren Händen gegeneinander abwägen. Auf der einen Seite das Implantat, mit all seinen Vorzügen. Diese Hand halten Sie oben – die schönen Bilder sind grundsätzlich oben. In der anderen Hand halten Sie die weniger attraktive Alternative mit all ihren durchschnittlichen und zweckmäßigen Anteilen. Diese Hand ist weiter unten. Fragen Sie den Patienten, welche Alternative er wählen möchte und lassen Sie nur Ihre Hände wirken. Ein kommunikativer Tipp ist, einen kritischen Patienten in seiner Argumentation zuerst sagen zu lassen, dass es zu teuer ist. Lassen Sie diesen Aspekt nicht als letzte Aussage im Raum stehen. Vergleichen Sie zur Verdeutlichung diese beiden Sätze:

- „Ich möchte Implantate, aber Sie sind zu teuer.“
- „Implantate sind zu teuer, aber ich möchte sie.“

Bei der Schlussvariante, dass sie zu teuer sind, ist eigentlich das Ende der Diskussion erreicht. Bei der zweiten Variante, dass der Patient sie möchte, stehen Ihnen alle Möglichkeiten offen.

**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)

Weitere Erfahrungsberichte auf [www.bluesafety.de](http://www.bluesafety.de)

## GOZ-2012 – Honorarverbesserung?

Gabi Schäfer

Am 4. November 2011 hat der Bundesrat die Novellierung der GOZ zum 1. Januar 2012 beschlossen. Nach der Veröffentlichung der Verordnung im Bundesanzeiger reglementiert diese neue GOZ dann ab nächstem Jahr die Praxiseinnahmen der deutschen Zahnärzte.

Da im Festzuschuss-System bei gleich- und andersartigen Arbeiten die GOZ Abrechnungsgrundlage ist, ist diese Änderung auch für Kassenpatienten relevant. Hinzu kommt, dass bei dentinadhäsiven Mehrschichtrekonstruktionen oder Aufbaufüllungen die Mehrkosten nach der GOZ berechnet werden, und auch Wurzelbehandlungen sind aufgrund der Kons-Richtlinie 9 häufig privat zu berechnen. Grund genug, sich also frühzeitig über die finanziellen Auswirkungen auf die eigene Praxis Klarheit zu verschaffen. Während in den Medien lautstark über eine 6%ige Erhöhung der Honorare lamentiert wird, sieht die Realität etwas anders aus. Zwar sind die Grundbewertungen für Kronen erhöht worden, allerdings sind nun alle zahntechnischen Kronenvarianten in die Leistungsbeschreibung einbezogen worden, sodass zum Beispiel eine dentinadhäsiv befestigte Keramikkrone keine Faktorsteigerung rechtfertigt, was für die GOZ-88 über Jahre in Gerichtsprozessen erstritten wurde.

Auch dentinadhäsive Aufbaufüllungen sind gegenüber der gerichtlich bestätigten Analogberechnung nach den Inlaypositionen 215–217 der GOZ-88 in der GOZ-2012 niedriger bewertet. Dazu kommen Einschränkungen in den Abrechnungsbestimmungen der bMF (GOZ 203). Zusammenfassend kann man sagen, dass die Änderungen so subtil sind, dass ein Vergleich von Einzelpositionen keine Aussage über die Auswirkungen auf die Praxiseinnahmen gestattet. Ein Beispiel soll dies erläutern.

gleichartig				Vollverblendung			
		KM	BM	TP	KM		
		KV	BV	R	KV		
		WW	f	B			
14	13	12	11		21		22

Wir betrachten eine vollverblendete Keramikbrücke in der Front zum Ersatz des Zahnes 11. Ein Brückenanker hat den Befund „ww“, es werden zwei dentinadhäsive Aufbaufüllungen an den Brückenpfeilern geplant. Die gesamte Planung wurde mit der Synadoc-CD einmal nach der GOZ-88 und per einfache Umschaltung nach der GOZ-2012 berechnet. Das Ergebnis entspricht leider nicht den Erwartungen, die in den Medien propagiert werden: statt einer Erhöhung von sechs Prozent ergibt die Planung nach der GOZ-2012 ein Minus von circa 16 Euro! Schauen wir uns die Unterschiede im Detail an.

Während für die Positionen 501 und 507 in der GOZ-88 der 3-fache Satz angesetzt werden konnte, stellt die vollverblendete Keramikkrone keinen Anlass für eine Faktorsteigerung dar, da Kronen jeglicher technischer Ausführung dem Leistungsinhalt der Position 5010 entsprechen. Demzufolge kann auch nur der mittlere Steigerungssatz von 2,3 angesetzt werden. Das macht dann 436 Euro Honorar in der neuen GOZ statt 439 Euro in der GOZ-88. Auch bei der dentinadhäsiven Aufbau-

füllung gibt es weniger Honorar, wobei bei Brückenankern schon die besser bewertete Position GOZ 2080 zum Ansatz kommen kann, was bei Einzelkronen per Abrechnungsbestimmung ausgeschlossen ist. Hier muss man sich dann mit der GOZ 2180 für die Aufbaufüllung und der GOZ 2197 für die adhäsive Befestigung abfinden.

Zahnarzt Honorar (BEMA & GOZ 2,3-fach): KZV-Abrechnung	Euro
3x19, 7b, 89, 98a, 95d	105,92
2x5010, 5070	436,00
2030, 2040, 2080, 2330, 2x4070	128,81
2080, -1xf2	40,72
4xAlg., 1xAlg. Prov., 1xFeinabf., 3xKst. Prov., 1xLöf. indiv., 1xQuetschbiss, 1xSilik.	45,10
0724, 3x2614, 3x2960, 2x001 0,032 0	88,18
Honorar, Zahntechnik & Praxismaterialien	804,01
<b>Geschätzte Gesamtkosten</b>	<b>1.794,06</b>
Geschätzter Eigenanteil	Euro <b>1.371,92</b>

Zahnarzt Honorar (BEMA & GOZ 2,3-fach): KZV-Abrechnung	Euro
3x19, 7b, 89, 98a, 95d	105,92
2x501* 3.0, 507* 3.0	439,00
203, 204, 233, 2x407, 2x216\$6* 1.8	142,50
216\$6* 1.8, -1xf2	51,79
4xAlg., 1xAlg. Prov., 1xFeinabf., 3xKst. Prov., 1xLöf. indiv., 1xQuetschbiss, 1xSilik.	45,10
0724, 3x2614, 3x2960, 2x001 0,032 0	88,18
Honorar, Zahntechnik & Praxismaterialien	820,70
<b>Geschätzte Gesamtkosten</b>	<b>1.821,82</b>
Geschätzter Eigenanteil	Euro <b>1.399,68</b>

Man sieht, dass es wirklich nicht so einfach ist, beide Gebührenordnungen zu vergleichen und dass in jedem Einzelfall ALLE Positionen für einen solchen Vergleich herangezogen werden müssen. Mit der Synadoc-CD bekommt man ein Planungsprogramm in die Hand, das blitzschnell für jeden konkreten Patientenfall den Vergleich zwischen alter und neuer GOZ bietet und durch intelligente Faktorsteigerung dem Zahnarzt ermöglicht, einen kalkulationssicheren Kostenplan mit allen erforderlichen Anlagen sofort auszudrucken.

Eine kostenlose Probeversion kann im Internet unter [www.synadoc.de](http://www.synadoc.de) bestellt werden.



**Gabi Schäfer**

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 18 Jahre in mehr als 2.000 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 760 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.

# Hygieneschwäche – Abdruckdesinfektion

Ilka Denzer, Janine Schubert

Hygiene ist in Zahnarztpraxen selbstverständlich und doch findet man beim genaueren Hinsehen immer wieder Schwachstellen. Bedingt durch die immer höher werdenden rechtlichen Anforderungen an die Hygiene reicht es nicht aus, nur einen Gang durch die Praxis zu unternehmen und den Blick auf überflüssiges „Gerümpel“ zu werfen. Pathogene Erreger stellen ein hohes gesundheitliches Risiko dar und sind auf den ersten Blick nicht zu erkennen. Neben gesundheitlichen Risiken für Patienten, Praxisteam und Zahntechniker können sich auch finanzielle Nachteile durch Ausfallzeiten ergeben.

In regelmäßigen Abständen stellen die Zahnärztekammern Hygienepläne zur Verfügung, unter anderem daher sind die Hygienevorschriften bezüglich der Desinfektion grundsätzlich bekannt. In der Praxis denken wir bei dem Wort „Desinfektion“ an die Oberflächendesinfektion, die Wunddesinfektion, die Haut- oder Wischdesinfektion. Die Abdruckdesinfektion rückt hierbei, trotz nachgewiesener Notwendigkeit, meist ungeachtet in den Hintergrund, obwohl die Desinfektion von Abformungen bereits seit Ende des zwanzigsten Jahrhunderts durchgeführt wird. Im Sinne des Arbeitsschutzes sollten Abformungen zuerst unter fließendem Wasser gereinigt und nach anschließender Desinfektion in das Dentallabor weitergegeben werden (vgl. Stellungnahme der DGZMK §3/93 V 1.0, Stand 3/93).

## Notwendigkeit

Die Desinfektion und eine Vielzahl von Hygienemaßnahmen sind nach der RKI-Richtlinie „Anforderung an die Hygiene in der Zahnarztpraxis“ wichtige und unverzichtbare Elemente der modernen Zahnheilkunde (vgl. Punkt 6 der RKI-Empfehlungen 2006).

Die aus dem Mund entnommenen Abformungen sind zwangsläufig mikrobiell kontaminiert. Die „Desinfektion“ wird insoweit generell aus Hygienegründen und zur Infektionsprävention bei allen genommenen Abdrücken durchgeführt. Durch schnellstmögliche Desinfektion der Abformung innerhalb der Praxis wird die Möglichkeit der Keimstreuung schon vor Ort reduziert; im keimarmen/sterilen Umfeld einer Praxis bzw. Dentallabors ist diese Leistung unumgänglich.

## Verantwortung

Aufgrund der engen Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor ist eine Abstimmung bezüglich der Desinfektion von Abformungen unerlässlich. Labore befinden sich in einer Position, in der sie sich voll und ganz auf die Praxis verlassen müssen, da ein zahntechnisches Dentallabor (sowohl Fremd- wie auch Eigenlabor) durch den Arbeitsschutz verpflichtet ist, alle Abdrücke, Bisse, Löffel, Einproben, Gesichtsbögen etc. zu desinfizieren. Insofern muss im Vorfeld klar definiert werden, dass die Abformungen in der Praxis gereinigt und desinfiziert werden.

Denn Folgendes ist zu beachten: Abformungen, die nicht in der Praxis desinfiziert werden und länger als acht Stunden unterwegs sind, lassen sich nicht mehr desinfizieren.

## Berechnung

Trotz der nachgewiesenen Notwendigkeit wird die Kostenerstattung von Eingangs- bzw. Ausgangsdesinfektionen von einer Vielzahl privater Versicherungsträger abgelehnt. Begründet wird die Nichterstattung mit der Aussage, dass die erforderliche Hygiene bei Abformungen eine selbstverständliche Voraussetzung bei der Herstellung der zahntechnischen Arbeit ist.



Ungeachtet vom Erstattungsanspruch ist eine Berechnung der Desinfektion selbstverständlich möglich, da unbestritten ist, dass grundsätzlich Keimverschleppungen vermieden werden müssen und daher Abdrücke desinfiziert werden sollten. Eine sorgfältige Desinfektion der Abformungen (Registrate, Bissabnahme) stellt keine Behandlungstätigkeit mehr dar. Hier, an der Nahtstelle zwischen Praxis und Labor, beginnt bereits die zahntechnische Tätigkeit – sei es für das Praxislabor oder für ein Fremdlabor. Die erfolgte zahntechnische Tätigkeit ist somit nach §9 GOZ angemessen, beispielsweise nach BEB 0732, berechnungsfähig.

## Fazit

Durch genau eingehaltene Hygienemaßnahmen und das Einhalten der Desinfektionskette können böse Überraschungen nachhaltig vermieden werden. Auch wenn Hygienevorschriften nachahmenswert eingehalten werden, ist für das Labor nicht immer sofort zu erkennen, ob eine Arbeit bereits desinfiziert wurde. Im Rahmen des Qualitätsmanagements ist es ratsam eine eigene Hygienekette einzuführen, um Risiken auszuschließen.

Arbeiten zur Desinfektion sind berechnungsfähig, auch wenn dies häufig zur Nichterstattung bei privaten Kostenträgern führt.

## BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Ilka Denzer, Janine Schubert  
Schleefstr. 1, 44287 Dortmund  
Tel.: 02 31/94 53 62-8 00  
[www.bfs-health-finance.de](http://www.bfs-health-finance.de)



## Neuberechnung der professionellen Zahnreinigung

Anne Schuster

Mit Einführung der neuen GOZ zum 1. Januar 2012 bleiben viele Leistungsbeschreibungen erhalten. Einige Gebührensätze erfahren eine Neubeschreibung, andere sind ganz neu in die Leistungsbeschreibung aufgenommen worden. Moderne Therapien konnten bis jetzt nur über Hilfsziffern (analog) berechnet werden. Hierzu zählt auch die professionelle Zahnreinigung.



Die professionelle Zahnreinigung (PZR) ist eine häufig mit präventiver Zielsetzung oder im Vorfeld einer Parodontalbehandlung durchgeführte Maßnahme, die auch an qualifizierte zahnärztliche Fachangestellte delegiert werden kann. Wurde die PZR bisher über die GOZ-Ziffern 405 und 407 oder analog nach § 6 Abs. 2 GOZ berechnet, ist künftig die neu geschaffene Gebührennummer 1040 je Zahn, Implantat oder Brückenglied berechnungsfähig.

Die Leistung umfasst das Entfernen der supragingivalen/gingivalen Beläge auf Zahn- und Wurzeloberflächen einschließlich der Reinigung der Zahnzwischenräume, das Entfernen des Biofilms, die Oberflächenpolitur und geeignete Fluoridierungsmaßnahmen je Zahn, Implantat oder Brückenglied.

Im Gegensatz zu den neuen Ziffern 4050 und 4055 für die Entfernung harter und weicher Zahnbeläge, die nur einmal innerhalb von 30 Tagen berechenbar sind, gibt es keine zeitliche Einschränkung für die GOZ-Ziffer 1040.

Die Nachkontrolle in einer separaten Sitzung kann je Zahn, Implantat oder Brückenglied nach der GOZ 4060 berechnet werden. Auch bei gesetzlich versicherten Patienten ist der Zahnarzt verpflichtet, auf die neue GOZ zurückzugreifen.

Neben der GOZ 1040 besteht die Möglichkeit, zusätzlich die GOZ 2130 für die Kontrolle sowie das Finieren/Polieren einer Restauration je Zahn zu berechnen, wenn die Füllung nicht in der gleichen Sitzung gelegt wurde.

Wird eine individuelle Schiene zur Anwendung von Medikamenten zur Kariesvorbeugung oder initialen Kariesbehandlung als Medikamententräger nach Ziffer 1030 hergestellt, kann sie neben der GOZ 1040 berechnet werden. Mit der Gebühr der Ziffer 1030 sind die Kosten für das verwendete Medikament abgegolten, die zahntechnische Leistung (§ 9 GOZ) ist auf einem separaten Beleg auszuweisen. Bei mehr als viermaliger Berechnung innerhalb eines Jahres ist dies in der Rechnung zu begründen.

Folgende Leistungen sind mit der Ziffer 1040 abgegolten und können nicht zusätzlich berechnet werden:

- 1020 Lokale Fluoridierung
- 4050 Entfernung der Zahnbeläge, bei einwurzeligem Zahn
- 4055 Entfernung der Zahnbeläge, bei mehrwurzeligem Zahn
- 4060 Kontrolle nach Entfernung der Zahnbeläge
- 4070 PAR-Therapie, geschlossen, bei einwurzeligem Zahn
- 4075 PAR-Therapie, geschlossen, bei mehrwurzeligem Zahn
- 4090 PAR-Therapie, offen, bei einwurzeligem Zahn
- 4100 PAR-Therapie, offen, bei mehrwurzeligem Zahn

### Fazit

Die Kosten für die professionelle Zahnreinigung sollte jede Praxis neu kalkulieren. Bei einer Faktorerhöhung über den 3,5-fachen Satz besteht die Möglichkeit einer abweichenden Vereinbarung (Honorarvereinbarung) nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ.

Die kosmetische PZR ist eine Leistung auf Verlangen des Patienten und sollte ebenfalls nach § 2 Abs. 3 schriftlich getroffen werden.

### büdingen dent

ein Dienstleistungsbereich der  
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH  
Gymnasiumstraße 18-20, 63654 Büdingen  
Tel.: 0800/8 82 30 02, E-Mail: info@buedingen-dent.de  
www.buedingen-dent.de



**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.

## Vermögend, aber illiquide

Wolfgang Spang

Diese Woche erhielt ich eine E-Mail von Dr. B.: „*Sehr geehrter Herr Spang, mit großer Begeisterung verfolge ich nun seit Langem Ihre Finanztipps in der ZWP. Ich bin mittlerweile ein Fan von Ihnen geworden – vor allem wegen Ihrer klaren Aussagen. Was ich allerdings vermisse, wäre eine klare Aussage zu den offenen Immo-Fonds. Ich bin selbst seit gestern ein Opfer des einst als Basisinvestment hochgelobten AXA Immoselect. Mein Geld scheint unwiderruflich verloren. Des Weiteren habe ich noch größere Summen in den Immo-Fonds [...] investiert. Was einst als sicher galt, ist jetzt anscheinend das genaue Gegenteil und sogar noch weit unsicherer als ein reiner Aktienfonds, weil hier wohl in der Tat Totalverlust möglich ist. [...] Über eine Antwort von Ihnen und eventuell Aufgreifen des Themas für Ihre Kolumne (wahrscheinlich bin ich nicht der einzige Kollege, der auf Sicherheit in Form von Immobilienfonds gesetzt hat) würde ich mich sehr freuen.*“

### Aus Platzgründen halte ich meine Antwort kurz und knapp:

1. Offene Immobilienfonds (OIF) galten als und waren jahrzehntlang eine sichere Anlage mit einem sparbuchähnlichen Kursverlauf. Deshalb war es sinnvoll und „lege artis“, sie als „defensive“ Bausteine in ein Depot beizumischen.
2. Die allermeisten, wenn nicht alle, der jetzt geschlossenen oder in Liquidation befindlichen, waren und sind nicht per se schlechte Investments, sondern sie wurden durch den übermäßigen Geldabzug von (Groß-)Investoren zu schlechten Investments. Dies gilt m.E. auch für den AXA Immoselect. Die gesundeste und größte Bank kommt in allergrößte Schwierigkeiten, wenn die meisten ihrer Anleger in kurzer Zeit das Geld abziehen. Deshalb war es z.B. richtig, dass die Regierung auf dem Höhepunkt der Finanzkrise eine Staatsgarantie für Spar- und Festgelder etc. abgab, um einen Bank-Run zu verhindern.
3. Jeder, der schon mehr als einmal ein Haus oder eine Wohnung verkauft hat, weiß, dass neben der Objektqualität vor allem zwei Faktoren die Höhe des Verkaufspreises beeinflussen: a) das Marktumfeld und b) der Zeitrahmen, der für den Kauf zur Verfügung steht. Wer im Krisenumfeld unter Zeitdruck verkauft, bekommt für das tollste Haus in bester Lage weniger als der, der in Boomzeiten mit viel Zeit verkauft. Deshalb können auch die besten OIF-Manager zurzeit keine optimalen Verkaufspreise erzielen. Das wirtschaftliche Umfeld ist schlecht, der Zeitdruck ist da und weil viele OIF's Geld brauchen ist auch das Angebot groß; all das dürfte auf die Preise drücken.
4. Der einfache Hausbesitzer glaubt gerne, dass Immobilien einen objektiven Wert hätten und der nur steigen könne. Das ist im wirklichen Leben aber anders. Immobilien sind wie Teppiche, Antiquitäten oder Oldtimer immer nur so viel wert, wie ein anderer zum Zeitpunkt des Verkaufs dafür bezahlen will – egal was ein Sachverständiger vorher als Preis geschätzt hat. Dumm ist es nur, wenn der Verkäufer bei zu niedrigen Angeboten nicht mehr „Nein“ sagen kann, weil er das Geld braucht. Der Anteilseigner von OIF, der mit dem Investment unzufrieden ist, sollte seine sonstigen Investments in Wohnungen und Häuser einmal kritisch beleuchten und mit den gleichen Augen betrachten wie seine OIF's. Ein Freund von mir hat gerade scheidungsbedingt sein Haus nach zehn Jahren mit safti-

gem Verlust verkauft. Beim Kauf ging er nicht unbedingt von einer Wertsteigerung aus, aber davon, dass er mindestens den Kaufpreis jederzeit erzielen könne. Irrtum.

5. Der AXA Immoselect wird an der Börse gerade mit einem Abschlag von rd. 40 Prozent gehandelt. Ich rate meinen Anlegern von einem Verkauf über die Börse ab, weil ich erwarte, dass der Liquidationserlös höher liegen wird als der aktuelle Börsenkurs. Diese Erwartung hat übrigens auch der Käufer der Anteile, der sie über die Börse erwerben will. Der will nämlich einen Gewinn machen und den erzielt er nur dann, wenn der Liquidationserlös über seinem gebotenen Preis von 60 Prozent liegt. Ob die Annahme richtig ist, wissen wir alle erst, wenn alle Objekte verkauft und der Fonds komplett liquidiert ist. Eines weiß ich – während der Liquidation fließen dem Fonds (und damit auch den Anteilseignern) auf jeden Fall noch Mieterträge zu, die vielleicht den einen oder anderen Preisnachlass abfedern können.
6. Am meisten Sorgen bereiten mir die Fremdfinanzierungen der OIF's, die während der ersten Schließungsphase heraufgefahren wurden. Beim aktuellen Zinsniveau hätten die sich bei Weiterführung des Fonds renditesteigernd ausgewirkt, bei „Zwangverkäufen“ aber unter Umständen stark ertragsmindernd. Stichwort „Hebel“.
7. Die meisten der OIF's mit einer starken „Hausbank“ im Rücken dürften einigermaßen gut durch die Branchenkrise kommen, weil sie stetigen Mittelzufluss erhalten oder zumindest von größerem Mittelabfluss verschont bleiben. Sie können zurzeit vielleicht sogar das eine oder andere Schnäppchen von in Auflösung befindlichen Fonds abstauben, was sich in ein paar Jahren positiv auf die Wertentwicklung auswirken könnte.

„Sehr geehrter Herr Dr. B., gerne beantworte ich alle Ihre jetzt noch offenen Fragen ausführlich und mit konkreten Empfehlungen in einem persönlichen Beratungsgespräch. Meine Kontaktdaten finden Sie unten.“

Themenwechsel: In der ZWP 12/2010 schrieb ich: „Zu der Kategorie der noch unbekannteren Fonds, mit denen Sie mit etwas Glück auch in schwierigen Zeiten Geld verdienen können, dürfte der [...] AMANDEA MK Hybrid gehören.“ Wenn Sie damals der Empfehlung folgten, werden Sie sich dieses Jahr gefreut haben, denn der Fonds liegt ordentlich im Plus, während die Szenestars von Carmignac und ETHNA noch leicht im Minus liegen.

## 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)



# Fördermittel für die Einführung eines QM- und/oder Hygienemanagements

Christoph Jäger

Zahnarztpraxen können noch bis zum 31.12.2011 nennenswerte Fördermittel für die Einführung eines QM- und/oder Hygienemanagements in ihrer Praxisorganisation erhalten. Das Verfahren zur Beantragung dieser Fördermittel, die vom Bund und vom Europäischen Sozialfond zur Verfügung gestellt werden, ist ein einfaches. Hatten Sie noch keine ausreichende Zeit zur Einführung der gesetzlich geforderten Systeme oder haben Sie noch nicht das richtige System gefunden, dann sollten Sie unbedingt weiterlesen.

Es wird sicherlich für Ihre Praxis keine Hürde sein zu bescheinigen, dass Sie nicht mehr als 50 Mio. Umsatz pro Jahr oder eine Jahresbilanzsumme von nicht mehr als 43 Mio. Euro erzielen und nicht mehr als 250 Mitarbeiterinnen beschäftigen. Eine Hürde kann aber sein, wenn Ihr Berater nicht bescheinigen kann, dass er mehr als 50 Prozent aus der entgeltlichen Unternehmensberatung bzw. Schulung jährlich erzielt. Denn das ist die Voraussetzung für die Beantragung der lukrativen Fördermittel. Die Erstellung des notwendigen Beratungsberichtes und das Zusammentragen der wichtigsten Managementunterlagen erledigt Ihr Berater für Sie. Ihre Aufgabe ist es, die Fördermittel per Internet zu beantragen – ganz einfach und in weniger als fünf Minuten erledigt – und einen Beleg des beglichenen Beratungshonorars an Ihren Berater zu senden. Jetzt noch etwas Geduld und Sie erhalten zwischen 50 und 75 Prozent der bezahlten Honorarrechnung erstattet.

## Wie hoch sind die Fördermittel für meine Praxis?

Entscheidend ist, an welchem örtlichen Standort sich Ihre Praxis befindet. Es ergeben sich für Ihre Praxis die nachfolgenden Möglichkeiten:

- 50 Prozent der Beratungskosten (Zuschusshöhe maximal 1.500 Euro) für Unternehmen in den alten Bundesländern einschließlich Berlin
- 75 Prozent der Beratungskosten (Zuschusshöhe maximal 1.500 Euro) für Unternehmen in den neuen Bundesländern einschließlich des Regierungsbezirks Lüneburg

Je Praxis können bis zum 31.12.2011 mehrere thematisch voneinander getrennte Beratungen, wie z.B. die Einführung eines Qualitäts- und eines Hygienemanagements, bezuschusst werden.

## Was ist das Ziel der Förderung?

Unternehmen und Angehörigen der Freien Berufe soll durch einen Zuschuss zu den Kosten einer Unternehmensberatung, zum Beispiel zur Einführung eines Qualitäts- oder Hygienemanagements, ein Anreiz gegeben werden, externes Know-how in Anspruch zu nehmen. Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) nach den Richtlinien des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Beratungsförderung. Die Zuschüsse werden vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bewilligt und ausbezahlt.



## Qualitäts-Management-Beratung

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

ANZEIGE



**KKD** *mf* **EASY CLEAN PA-Instrumente**  
für den gehobenen Anspruch

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



**KKD®**

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 graziilen Arbeitsspitzen zeichnen sich Easy Clean PA-Instrumente besonders als extrem langzeitscharfes PA-Instrumentarium aus und können manuell oder maschinell aufgeschliffen werden








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](mailto:info@kkd-topdent.de) · [www.kkd-topdent.de](http://www.kkd-topdent.de)



Broschüre:

## Die Chance für den ersten Eindruck



Kommunikation findet nicht erst zwischen den Patienten und Ihnen statt. Bis der Patient auf Sie, den behan-

delnden Arzt, stößt, hat er sich oftmals bereits auf mehreren Ebenen (Praxis-schild, Website, Printmedien, Mitarbeiter) eine Meinung über Ihre Praxis gebildet. An all diesen Punkten hat bereits Kommunikation stattgefunden. Oder eben auch nicht oder unzureichend: das Praxisschild, das sich nicht von anderen abhebt, oder die nicht existente Website sind bereits Ausschlusskriterien; derjenige Arzt kommt gar nicht in die Lage, sich persönlich mit dem Patienten zu beschäftigen und ihn von seinen Fähigkeiten überzeugen zu können. Kommunikation findet an vielen Orten statt, für den Ersteindruck vor allem außerhalb Ihrer Praxis.

Die gute Nachricht: Sie können die meisten dieser Kommunikationspunkte steuern und beeinflussen. Im Idealfall sind Sie der Sender und der Patient Empfänger. Die Investition in einige Marketingmaßnahmen gehört genauso zum Auf- und Ausbau einer Praxis wie die neue Behandlungseinheit.

BAUSTEIN FÜR IHREN ERFOLG ist eine Broschüre, die Sie in allen Phasen Ihrer Praxistätigkeit in Sachen Patientenkommunikation begleiten soll. Hier finden Sie verschiedene Maßnahmen, deren Aufwand und Reichweite.

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



11. Unnaer Implantologietage:

## Themenvielfalt und erstklassige Referenten

Am 3. und 4. Februar 2012 finden im Hotel Park Inn die 11. Unnaer Implantologietage statt. Der Initiator der Veranstaltung, Dr. Klaus Schumacher, hatte von Beginn an besonders die wissenschaftliche Ausrichtung der Implantologie im Fokus und so gehört es noch heute zum Konzept der Implantologietage, dass vornehmlich Professoren von Universitäten und aus der Praxis referieren. Es gibt in der Tat attraktivere Standorte für implantologische Fortbildungen als das Kamener Kreuz, aber kaum welche in Nordrhein-Westfalen, die so verkehrsgünstig liegen und auf ausreichend Parkplätze in unmittelbarer Nähe verweisen können. Und so gehört der Standort auch irgendwie zum Erfolgskonzept dieser Veranstaltung. Die Unnaer Implantologietage erfreuen sich deshalb, aber vor allem aufgrund ihrer Themenvielfalt sowie durch eine erstklassige Referentenbesetzung, seit Jah-



ren besonderer Beliebtheit. Auch für 2012 waren die Veranstalter im Rahmen der wissenschaftlichen Vorträge bestrebt, möglichst das gesamte Spektrum der oralen Implantologie auf höchstem fachlichen Niveau abzubilden. Die Themenpalette reicht daher von augmentativen Konzepten, über klinisch physiologische Aspekte der Implantologie bis hin zu Fragen der Funktion und Ästhetik sowie Marketingstrategien für die zahnärztliche Praxis. Experten von Universitäten und aus Praxis werden ihre Ergebnisse vorstellen und mit den Teilnehmern diskutieren, wie moderne Behandlungskonzepte erfolgreich in den Praxisalltag überführt werden können.

Die spannenden Vorträge und Diskussionen im Hauptpodium werden durch ein Pre-Congress-Programm am Freitag sowie ein begleitendes Programm für die zahnärztliche Assistenz mit

Themen wie GOZ, Hygiene und Qualitätsmanagement abgerundet.

Als Referenten wirken u.a. mit: Prof. Dr. Klaus-Ulrich Benner/Germering, Prof. Dr. Jochen Jackowski/Witten, Prof. Dr. Fouad Khoury/Olsberg, Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover und Prof. Dr. Thomas Weischer/Essen sowie Priv.-Doz. Dr. Dr. Daniel Rothamel/Köln.

Damit versprechen die Unnaer Implantologietage erneut hochkarätige Fachinformationen für das gesamte Praxisteam. Die Kongressleitung haben in bewährter Weise Dr. Klaus Schumacher und Dr. Christof Becker, beide Unna.



OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
www.unnaer-implantologietage.de





Hochglanzposter:

## Comic-Motive für die Praxis

Ab sofort ist unter dem Motto „Schöne Zähne mit Biss – Ihr Zahnarzt“ eine neue Hochglanzposter-Reihe mit witzigen Comic-Motiven erhältlich.

Comics als Praxisdekoration?! Nach dem großen Erfolg der ersten Hoch-

glanzposter-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ mit Cover-Motiven der Fachzeitschrift cosmetic dentistry, die sich außerordentlich großer Beliebtheit erfreut und die auch weiterhin erhältlich ist, bietet die OEMUS MEDIA AG ab sofort eine komplett neue Poster-Reihe zur kreativen Praxisgestaltung an. Diesmal sind es vier lustige Comic-Poster mit den Motiven Hund, Katze, Haifisch und Vampir, die in der gewohnt hochwertigen Qualität als Hochglanzposter im A1-Format (594 x 840 mm) erhältlich sind.

Das Einzelposter ist zum Preis von 29 Euro und das Poster-Quartett für 89 Euro jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich.

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00  
E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Beschichtungstechniken:

## Neue Oberfläche lässt Implantate fester einwachsen

Durch eine spezielle Anwendung der plasmachemischen Oxidation ist es Thüringer Forschern gelungen, eine poröse, bioaktive Oberfläche auf Titanimplantaten zu erzeugen. In einer vor-klinischen Studie konnten die Chirurgen, Materialwissenschaftler und Implantathersteller nachweisen, dass die neuartige Oberfläche im Vergleich zu herkömmlichen Implantatoberflächen ein mehrfach festeres Einwachsen in das Knochengewebe ermöglicht. Die Ergebnisse wurden im Fachjournal Biomaterials veröffentlicht.

„Aktuell sehen wir uns in der Orthopädie und Unfallchirurgie mit zwei zunehmenden Problemen konfrontiert: Erstens die frühzeitige Auslockerung von künstlichen Gelenken, und zweitens die fehlende Stabilität von Titanimplantaten im durch Osteoporose geschwächten Knochen“, sagt Dr. Michael Diefenbeck der Klinik für Unfall-, Hand- und Wiederherstellungschirurgie am Universitätsklinikum Jena. Beide Fragestellungen geht der Unfallchirurg mit Titanimplantaten an, die über eine neu-

artige Oberfläche verfügen. Entwickelt und getestet wurde die neue Implantatoberfläche im interdisziplinären Verbund mit Wissenschaftlern des INNOVENT e.V. in Jena, des Instituts für Materialwissenschaft und Werkstofftechnologie (Friedrich-Schiller-Universität Jena) und des Implantatherstellers Königsee Implantate GmbH. In einer vor-klinischen Studie konnten die Wissenschaftler an einem Tiermodell zeigen, dass die Implantate mit der neuen Oberfläche sich um ein Mehrfaches stabiler im Knochen verankern als herkömmliche Titanimplantate mit verschiedenen Oberflächen. Das zweijährige Verbundprojekt wurde vom Freistaat Thüringen mit EU-Mitteln in Höhe von 700.000 Euro gefördert. Mit ihren bisherigen Erfahrungen wollen die Wissenschaftler die neuen Implantate anschließend auch klinisch testen. Die verantwortungsvollen klinischen Studien werden noch etwa fünf Jahre in Anspruch nehmen, bevor die neuen Implantate den Patienten zugutekommen.

(Quelle: Uniklinikum Jena)

**ALPRO**<sup>®</sup>  
ALPRO MEDICAL

## InstruClean 100

Gebrauchsfertiger Reinigungsschaum, besonders materialverträglich, zur intensiven nicht proteinfixierenden Vorreinigung von Instrumenten. Löst Proteinrückstände und andere Körperflüssigkeiten von Oberflächen von Medizinprodukten.

- Nicht proteinfixierende Vorreinigung von
- dem allgemeinen zahnärztlichen und ärztlichen Instrumentarium (diagnostische und konservierende Instrumente wie z. B. Zahnzangen, Wurzelheber, Mundspiegel, starre und flexible Endoskope usw.)
  - rotierenden zahnärztlichen Instrumenten wie z. B. Stahl-, Hart-, Diamantenbohrer und -fräser, Kronenaufschneider, Wurzelkanalinstrumente, Gummipolierer usw.



- ◆ einfachste Anwendung (nur einschäumen)
- ◆ verhindert Proteinfixierung
- ◆ wirkt emulgierend (ohne Enzyme)
- ◆ löst Gewebe und Bohrrückstände
- ◆ wirkt keimreduzierend
- ◆ unterstützt den Reinigungsprozess
- ◆ biologisch abbaubar

## AlproZyme

Hochwirksames alkalisch-enzymatisches Reinigungsgranulat zur intensiven Vorreinigung im Tauchbad, in Ultraschallgeräten und RDGs zur Entfernung von Proteinen, Geweberückständen, Biofilm etc. bei:

- dem allgemeinen zahnärztlichen und ärztlichen Instrumentarium (diagnostische, konservierende und chirurgische Instrumente wie z. B. Zahnzangen, Wurzelheber, Mundspiegel, starre und flexible Endoskope usw.)
- rotierenden zahnärztlichen Instrumenten wie z. B. Stahl-, Hart-, Diamanten-, Chirurgiebohrer und -fräser, Kronenaufschneider, Wurzelkanalinstrumente, Gummipolierer usw.

- ▶ einfache und sichere Anwendung (1 Beutel für 2 Ltr. Lösung)
- ▶ maximale Enzymaktivität (Granulat ist erst nach dem Anmischen mit Wasser aktiv)
- ▶ hohe Proteinkapazität
- ▶ sehr gute Materialverträglichkeit



**ALPRO**<sup>®</sup>  
ALPRO MEDICAL

**Sicher.Sauber.ALPRO.**

ALPRO MEDICAL GMBH  
Mooswiesenstr. 9 • D-78112 St. Georgen  
☎ +49 7725 9392-0 📠 +49 7725 9392-91  
🌐 [www.alpro-medical.com](http://www.alpro-medical.com)  
✉ [info@alpro-medical.de](mailto:info@alpro-medical.de)

# Qualitätsmanagement einfach umsetzbar

| Dr. Hendrik Schlegel

Wer sich die Frage stellt, ob und für welche Bereiche sich das Einführen eines Qualitätsmanagementsystems/Teilsystems lohnt, kommt schnell zu den bürokratischen Verpflichtungen, die durch die zuständigen Behörden überprüft werden können.

**F**ünf Bereiche, die für jede Praxis wichtig sind:

- das Management der Aufbereitung von steril oder keimarm zur Anwendung kommenden Medizinprodukten (MP) nach dem Medizinproduktegesetz (MPG) und der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV)
- das Management der Anforderungen der allgemeinen Hygiene nach dem Infektionsschutzgesetz (IfSG) und der RKI-Empfehlung 4/2006 „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde“
- das Management der Anforderungen nach der Röntgenverordnung (RöV) und den hierzu einschlägigen Richtlinien, z.B.:
  - *Richtlinie Fachkunde und Kenntnisse im Strahlenschutz (FK-RL) und die Richtlinie zur Durchführung der Qualitätssicherung (QS-RL)*
- das Management der Arbeitssicherheit (Betriebsärztliche und Sicherheitstechnische Betreuung [BuS-Dienst]) nach dem Arbeitssicherheitsgesetz (AsiG), dem Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) und den Vorschriften der Berufsgenossen-
- schaft Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW) sowie
- die Einführung eines vertragszahnärztlichen QM nach dem Sozialgesetzbuch V (SGB V) und der Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) über grundsätzliche Anforderungen an ein einrichtungsinernes Qualitätsmanagement in der vertragszahnärztlichen Versorgung (vom 17. November 2006)

Da Sie hier fünf Bereiche haben, die einerseits bürokratisch, andererseits aber auch wichtig für die Praxis sind, sollten Sie sich rational entscheiden, welche Sie mit Vorrang umsetzen wollen. Wenn Sie hier unsicher sind, können Sie das nachfolgende, einfache Instrument einsetzen.

**Teilen Sie ein nach**

- Wichtigkeit für die Praxis
- Wichtigkeit für den Patienten und
- Umsetzbarkeit (siehe Tabelle links)

Im vorliegenden Fall ist die Erfüllung der Anforderungen nach dem MPG für die Praxis sehr wichtig, da die Nichteinhaltung zu Haftungsproblematiken und einer konkreten Gefährdung für die Praxis führen kann (z.B. Praxis-schließung) (Sie setzen 10 Punkte ein). Für den Patienten ist die Einhaltung der Anforderungen sehr wichtig, weil es um seine Gesundheit geht und er sich nicht in der Praxis infizieren möchte (Sie setzen 10 Punkte ein).

Managementbereiche	Wichtig für Praxis	Wichtig für Patienten	Umsetzbarkeit
1. Anforderungen nach dem MPG			
2. Anforderungen der allgemeinen Hygiene			
3. Vertragszahnärztliches QM			
4. Anforderungen nach RöV			
5. Anforderung nach BuS-Dienst			
<b>Skalierung von 1 bis 10</b>	Unwichtig = 1 Sehr wichtig = 10	Unwichtig = 1 Sehr wichtig = 10	Schwierig = 1 Leicht = 10

**BEISPIEL**

Managementbereiche	Wichtig für Praxis	Wichtig für Patienten	Umsetzbarkeit
1. Anforderungen nach dem MPG	10	10	5

# 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!*

Die Umsetzbarkeit der Anforderungen ist von der Schwierigkeit her im mittleren Bereich anzusiedeln, da unter Umständen große Investitionen nötig sind (Sie setzen 5 Punkte ein).

(Das Gleiche gilt in etwa für die Erfüllung der Anforderungen nach der allgemeinen Hygiene.)

Wenn Sie die ermittelten Punkte miteinander multiplizieren, kommen Sie bei unserem Beispiel auf die Zahl 500 (10 x 10 x 5). Bewerten Sie nun auch die übrigen vier Managementbereiche und vergeben Sie entsprechende Punkte. So können Sie einfach und sicher Ihre Prioritäten ermitteln. Sie arbeiten dann die Managementbereiche in der Reihenfolge der Bewertungen ab (z.B. 500 vor 400 vor 300 usw.).

**Wie gehen Sie jetzt konkret vor?**

**I. Erfüllen der Anforderungen nach dem MPG**

*1. Planen (plan)*

Sie planen (siehe oben), innerhalb eines Jahres die (I) Anforderungen nach dem MPG vollständig zu erfüllen.

Zusätzlich wollen Sie (II) die Anforderungen der allgemeinen Hygiene – innerhalb des gleichen Zeitraumes – vollständig erfüllen.

*Formulieren von QM-Zielen*

Damit haben Sie zwei große Ziele. Formulieren Sie diese im Sinne des Qualitätsmanagements als SMART-Ziele. SMART-Ziele sind spezifisch, messbar, akzeptiert, realistisch und terminiert.

- Spezifisch (für die Praxis)
- Messbar (mit entsprechenden Kennzahlen/Messgrößen)
- Akzeptiert (von Ihnen und Ihren Mitarbeiterinnen)
- Realistisch (= erreichbar)
- Terminiert (mit einem fixierten Erledigungsdatum versehen)

*Tipp*

Nehmen Sie sich nicht mehr als zwei „große“ Ziele pro Jahr vor. Mehr wäre ggf. „unrealistisch“. Die Zielerreichung muss messbar sein (Kennzahlen/Messgrößen). Gemessen wird zum Beispiel in Prozent, Umsatzzahlen, Eurobeträgen usw. Freundlichkeit lässt sich nicht messen, wohl aber zum Beispiel die Anzahl der Patienten im Recall usw.

Anwendungsbereich	Wer?	Bis wann?	Erledigt
1. Einteilung der zu sterilisierenden MP in die Gefahrenklassen	Team	15.02.20XX	
2. Beschaffung eines geeigneten Sterilisators	Rezeptionshelferin/ZA	28.02.20XX	
3. Validierung des Aufbereitungsprozesses mit Sterilisator	Vom Zahnarzt bestimmte Hygienebeauftragte.	15.03.20XX	
4. Erstellen von Arbeits- und Verfahrensanweisungen	ZFA, die mit dem jeweiligen Prozess konkret arbeitet	15.03.20XX	
5. Freigabe und Dokumentation der Freigabe	Vom Zahnarzt bestimmte Hygienebeauftragte.	Ab 15.03.20XX	

*Wie können Sie Ihre SMART-Ziele erreichen?*

Verwenden Sie hierfür einen Maßnahmenplan, der das Ziel in einzelne Aufgaben, die verschiedenen Personen zugeordnet und mit Erledigungsdatum versehen sind, aufteilt.

Einmal im Jahr sollten Sie überprüfen, ob Sie Ihre gefassten SMART-Ziele ganz oder nur teilweise erreicht haben. Geeigneter Zeitpunkt sind z.B. die Weihnachtsferien am Ende des Jahres (Managementreview). Wenn Sie dabei (anhand der Messzahlen) feststellen, dass einzelne Aufgaben nicht erreicht wurden, ermitteln Sie die Ursachen und fassen Sie ein korrigiertes SMART-Ziel für das neue Jahr.

*2. Handeln (do)*

Das Handeln folgt dem gesunden Menschenverstand:

- a) Ermitteln des Soll-Zustandes (Anforderungen)
- b) Feststellen des Ist-Zustandes (Umsetzungsgrad in der Praxis)
- c) Erkennen der Defizite (= Verbesserungspotenziale aus Vergleich Soll- mit Ist-Zustand)
- d) Beseitigen der Defizite

*Tipp für die Praxis*

Was die Ermittlung des Soll-Zustandes angeht, haben viele Zahnärztekammern Checklisten entwickelt, die Ihnen die Arbeit wesentlich erleichtern. Die

Kammern bieten auch entsprechende Kurse an, um Sie und Ihre Mitarbeiterinnen zu unterstützen.

a) und b) Ermitteln des Soll- und Ist-Zustandes\*

c) Ermitteln von Defiziten (Verbesserungspotenziale)

Wenn Sie aus dem Abgleich von Soll- und Ist-Zustand Defizite ermittelt haben, folgt als nächstes das Beseitigen der erkannten Defizite. Dabei können Sie als einfaches „Werkzeug“ einen Maßnahmenplan verwenden.

d) Beseitigen der Defizite

Erstellen Sie einen Maßnahmenplan.

*Beispiel: Maßnahmenplan*

Beseitigen der Defizite im Bereich der Aufbereitung von MP bis zum 31. Dezember 20XX (siehe Tabelle oben).

*3. Überprüfen (check)*

Am Ende des Kalenderjahres überprüfen Sie (SMART-Ziele und Kennzahlen), ob Sie alle Defizite beseitigt haben und das Ziel erreicht werden konnte (vollständige oder nur teilweise Zielerreichung).

*4. Handeln (act)*

Wenn Sie Ihr Ziel nicht oder nicht vollständig erreicht haben, suchen Sie nach den Ursachen und fassen Sie für das neue Jahr ein korrigiertes Ziel.

**Qualitätskreislauf**

Diese Vorgehensweise folgt dem bekannten Qualitätskreislauf:  
*PLAN > DO > CHECK > ACT*

**II. Erfüllen der Anforderungen der allgemeinen Hygiene**

Genauso können Sie bei den Anforderungen nach der allgemeinen Hygiene vorgehen. Den Soll-/Ist-Vergleich können Sie nach der beiliegenden Checkliste durchführen.

**Checkliste Hygiene für Zahnarztpraxen (zum internen Gebrauch)****I. Räumliche Bedingungen**

Aufbereitungsraum für das Instrumentarium?

ja  nein

Räumliche oder organisatorische Trennung zwischen reinem und unreinem Bereich?

ja  nein

Be- und Entlüftung gewährleistet?

ja  nein

Röntgenraum mit Händedesinfektionsmittelspender?

ja  nein

Raum für Abfallentsorgung und Putzmittel mit einer Kalt-Warm-Wasserentnahmestelle und Wasserausgussbecken sowie Spender für Flüssigseife und einmal zu benutzende Handtücher?

ja  nein

Personalraum/Sozialraum?

ja  nein

Toiletten für Personal und Patienten getrennt?

ja  nein

**II. Allgemeine Angaben**

Erfolgt eine regelmäßige Anamneseerhebung zu Infektionskrankheiten?

ja  nein

Liegt ein Hygieneplan vor?

ja  nein

Gibt es einen Verantwortlichen für die Hygiene?

ja  nein

Erfolgt die regelmäßige Überprüfung der wasserführenden Systeme?

ja  nein

Erfolgt die zweiminütige Durchspülung sämtlicher wasserführender Systeme zu Beginn des Behandlungstages?

ja  nein

Erfolgt eine 20-sekündige Durchspülung der benutzten Wasserentnahmestellen nach jedem Patienten?

ja  nein

Erfolgt eine Desinfektion von Abformungen, Bissnahmen und zahntechnischen Werkstücken etc.?

ja  nein

Erfolgt die Desinfektion der patientennahen Oberflächen nach jedem Patienten?

ja  nein

Erfolgt die Desinfektion der Schläuche, Kupplungen, Köcher nach jedem Patienten?

ja  nein

Erfolgt die Desinfektion sämtlicher Arbeitsflächen am Ende des Behandlungstages?

ja  nein

Erfolgt die Desinfektion grundsätzlich als Scheuer-/Wischdesinfektion?

ja  nein

Sind alle Flächen unbeschädigt, leicht zu reinigen und desinfektionsmittelbeständig?

ja  nein

**III. Hygienische Anforderungen**

a) *Händehygiene und weitere persönliche Schutzausrüstung:*

**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.

Sind hygienische Händewaschplätze in jedem Behandlungsraum vorhanden?

ja  nein

Sind Wandspender für Flüssigseife, Desinfektionsmittel, Hautschutzmittel und einmal zu benutzende Handtücher angebracht?

ja  nein

Liegt ein Hautschutzplan vor?

ja  nein

Werden bei den Behandlungen Einmalhandschuhe getragen?

ja  nein

Erfolgt eine Händedesinfektion vor und nach jeder Behandlung?

ja  nein

Werden bei den Behandlungen Mund-Nasenschutz getragen?

ja  nein

Werden bei den Behandlungen Schutzbrillen getragen?

ja  nein

Wird die persönliche Schutzausrüstung vom Zahnarzt/von der Zahnärztin und dem Mitarbeiter/der Mitarbeiterin getragen?

ja  nein

Wird die Arbeitskleidung von der Privatkleidung getrennt aufbewahrt?

ja  nein



Wird die Arbeitskleidung bei Verlassen der Praxis abgelegt?

ja  nein

*b) Instrumentenaufbereitung:*

Beschäftigen Sie für die Instrumentenaufbereitung fach- und sachkundige Mitarbeiter?

ja  nein

Aufbereitung im Autoklaven?

ja  nein

Fraktioniertes Dampf-Vakuum-Verfahren?

ja  nein

Validiertes Aufbereitungsverfahren?

ja  nein

Überprüfung des Sterilisationsvorgangs mittels Prozessindikatoren?

ja  nein

Führung des Kontrollbuches über den Betrieb des Steris?

ja  nein

Bei manueller Aufbereitung: Vorheriges Einlegen der Instrumente in Desinfektionsmittellösung (Zeitkontrolle)?

ja  nein

Benutzen Sie geschlossene Desinfektionswannen?

ja  nein

Täglicher Wechsel der Desinfektionsmittellösung?

ja  nein

Aufbereitung der Instrumente in Reinigungs-/Desinfektionsautomaten?

ja  nein

Vorreinigung der Instrumente mittels Ultraschall?

ja  nein

**IV. Staubgeschützte/kontaminations-sichere Lagerung von Medizinprodukten, z.B. Instrumenten**

Sterile Medizinprodukte (z.B. Instrumente)?

ja  nein

Desinfizierte Medizinprodukte (z.B. Instrumente)?

ja  nein

Praxiswäsche?

ja  nein

**Praxiswäsche**

Wie erfolgt die Aufbereitung der Schmutzwäsche?

- Fremdreinigung?

ja  nein

- Waschmaschine in der Praxis?

ja  nein

- Separate Waschmaschine zu Hause?

ja  nein

- Wird eine desinfizierende Reinigung vorgenommen?

ja  nein

ANZEIGE

**Effektives Kariesmanagement!**

**CARIESCAN**  
EXCEED EXPECTATIONS

**Neu!**

>> Spitzentechnologie für die genaue und zuverlässige Erkennung von Karies.

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

Anwendungsbereich	VAH-zertifiziert	Name
Hände	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Flächen	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Instrumente/Geräte	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Desinfektionstücher	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Sprühdesinfektion	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Wäsche	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Sonstiges	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	

#### VI. Desinfektionsmittel/-verfahren (siehe Tabelle oben)

#### VII. Aufbereitung der Reinigungs- materialien (z.B. Mopps etc.)

Hygienische Aufbereitung in separater  
Waschmaschine?

ja  nein

Lagerung separat und trocken?

ja  nein

#### VIII. Entsorgung der Praxisabfälle

Werden scharfe oder zerbrechliche  
Gegenstände wie Spritzen/Kanülen in  
stichfeste Behälter entsorgt? (ggf. Ent-  
sorgung über den Hausmüll – Fragen  
Sie bei dem kommunalen Entsorgungs-  
unternehmen nach)\*

ja  nein

Wird mit Blut, Sekreten etc. behafteter  
Müll gesondert gesammelt?

ja  nein

Wird in der Praxis Recapping vermie-  
den?

ja  nein

Die weiteren Schritte folgen der oben  
genannten Reihenfolge.

#### Fazit

QM ist machbar und einfacher als Sie  
denken. QM setzt sich aus verschiede-  
nen Teilbereichen zusammen, welche  
Sie zu einem Ganzen zusammenfügen

können (Integration vorhandener QM-  
Ansätze in ein QM-System). Fangen Sie  
mit den Teilbereichen an, die für die  
Praxis und die Patienten besonders  
wichtig sind und bei denen im Falle der  
Nichterfüllung Sanktionen drohen oder  
die Praxis konkret gefährdet ist.

Und zu guter Letzt: Gehen Sie mit Spaß  
an die Sache heran. Dann fällt es viel  
leichter!

\* Hierzu können Sie sich auf [www.zwp-online.info/node/4641](http://www.zwp-online.info/node/4641) eine Checkliste  
downloaden.



## kontakt.

### Dr. Hendrik Schlegel

Zahnärztekammer Westfalen-Lippe

Auf der Horst 29

48147 Münster

Tel.: 02 51/5 07-5 10

E-Mail: [Dr.H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de](mailto:Dr.H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de)

[www.zahnaerzte-wl.de](http://www.zahnaerzte-wl.de)



## 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.

# Ein Jahr QM – was nun?

| Dr. Thomas Reinhold

Mit Ablauf des Jahres 2010 endete die Frist für die vollständige Einführung eines QM-Systems in Zahnarztpraxen. Der Gemeinsame Bundesausschuss legte hierbei sowohl den Zeitplan als auch die Anforderungen für das einzuführende QM-System fest. Somit arbeitet ein Großteil der Kolleginnen und Kollegen spätestens seit Jahresbeginn mit einem umfassenden Qualitätsmanagementsystem. Doch was hat sich seitdem verbessert?

Die „Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses über grundsätzliche Anforderungen an ein einrichtungsinternes Qualitätsmanagement in der vertragszahnärztlichen Versorgung“ (§ 1) beschreibt folgende Ziele: „... Qualitätsmanagement muss für Praxisleitung und Praxismitarbeiter sowie für die Patienten nützlich, hilfreich und unbürokratisch sein. Zusätzlich soll Qualitätsmanagement dazu beitragen, die Zufriedenheit der am Prozess Beteiligten, insbesondere der Patienten zu erhöhen.“ Die Bayerische Landeszahnärztekammer führte hierzu durch das Referat Qualitätsmanagement eine Befragung durch, an der sich knapp 2.000 Zahnarztpraxen beteiligten. Auf die Frage

nach Verbesserungen seit der Einführung von QM gaben gut zwei Drittel an, dass sie Erfolge und Verbesserungen sehen oder bereits von diesen profitieren. Dennoch sehen gut 30 Prozent keine Verbesserungen durch die Einführung eines QM-Systems (Grafik 1).

## Vorteile durch Arbeiten mit einem QM-System

In verschiedenen Studien zu den Stärken eines QM-Systems wird sehr häufig eine verbesserte Organisation im Bereich der Regelung von Zuständigkeiten genannt.

Nachteile sehen viele immer wieder in einem gewissen Bürokratismus. Über die unterschiedlichen Studien und Befragungen wurde regelmäßig berichtet,

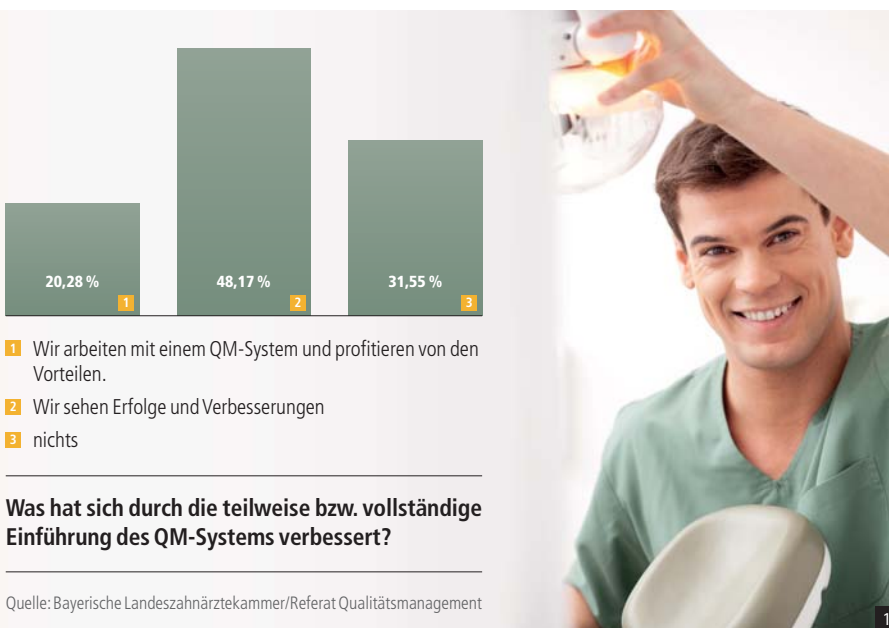
zum Beispiel unter <http://www.zwp-online.info/de/zwpnews/wirtschaft-und-recht/qualitaetsmanagement/studie-zertifizierte-praxen-sind-von-qm-ueberzeugt> (z.B. ZWP 12/2009 „Studie zeigt Vorteile von Qualitätsmanagement auf“) (Grafik 2).

## QM steht auf zwei Säulen

Erfolgreich umgesetzte QM-Systeme stehen auf zwei Hauptsäulen. Eine davon regelt administrative Bereiche wie Ablauforganisation, Zuständigkeitsregelungen und Prozessmanagement. Diese „technische“ Säule bedient sich typischer QM-Elemente wie Checklisten, Anforderungskatalogen oder Arbeitsanweisungen. In vielen Praxen wird dieser Teil von QM verbreitet eingesetzt, ist gut bekannt und wird oft als nützlich bewertet.

Die zweite „philosophische“ Säule dagegen führt ein „Stiefmütterchen-Dasein“. Gemeint ist hier der Teil von QM, der die Qualitätspolitik, das Mitarbeitermanagement, -engagement und die strategische Ausrichtung der Praxis regelt. Elemente wie Leitbild, Praxisphilosophie, Visionen und Zielsetzungen sind dieser Säule zuzuordnen. Oft wird dieser Themenbereich als abstrakt und nicht realitätsbezogen eingeordnet.

Grund für die nach wie vor durchaus vorhandene ablehnende Haltung zu QM liegt sicher nicht zuletzt in einem einseitigen Verständnis der Idee eines QM-Systems bzw. in der Unterrepräsentanz der „philosophischen“ Säule. Die Ausrichtung organisatorischer Regelungen auf strategische Ziele ergibt in vielen





## Qualitätsmanagement steigert Zufriedenheit von ...

2



MITARBEITERN



KUNDEN



UNTERNEHMERN

## Zwei Säulen von Qualitätsmanagement

3

TECHNISCH	PHILOSOPHISCH
<p><b>Checklisten</b> Arbeitsanweisungen</p>	<p><b>Ziele</b> Visionen</p>

Situationen Sinn. Ohne den Bezug auf das zu erzielende Ergebnis werden Checklisten, Prozessbeschreibungen etc. teilweise als einschränkend, behindernd oder sinnlos empfunden (Grafik 3).

Viele Praxen nahmen die gesetzliche Regelung zur Einführung eines QM-Systems zum Anlass, hauptsächlich mit dem technischen Anteil zu arbeiten. Dadurch wurden teils deutliche Fortschritte in der Organisationsstruktur realisiert.

Die „philosophische“ Säule des QM-Systems bietet nun die Chance, zusammen mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die strategische Ausrich-

tung der Praxis zu determinieren. Die gemeinsame Festlegung eines Leitbildes durch die gesamte Belegschaft schafft häufig ein besseres Betriebsklima. Viele berichten von einer Eigen-dynamik, die solch ein Projekt auslösen kann. Gemeinsame Ziele werden vereinbart und das eigene Engagement von jedem Teammitglied teils auch kritisch selbstreflektiert. Dies kann der Schlüssel für die Lösung festgefahrener Situationen und Störungen im Alltag sein. Einstellungen werden überdacht und gemeinsame Nenner gesucht.

Untersuchungen zum Engagement von Mitarbeitern, wie sie zum Beispiel jährlich von Gallup durchgeführt werden,



## 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)

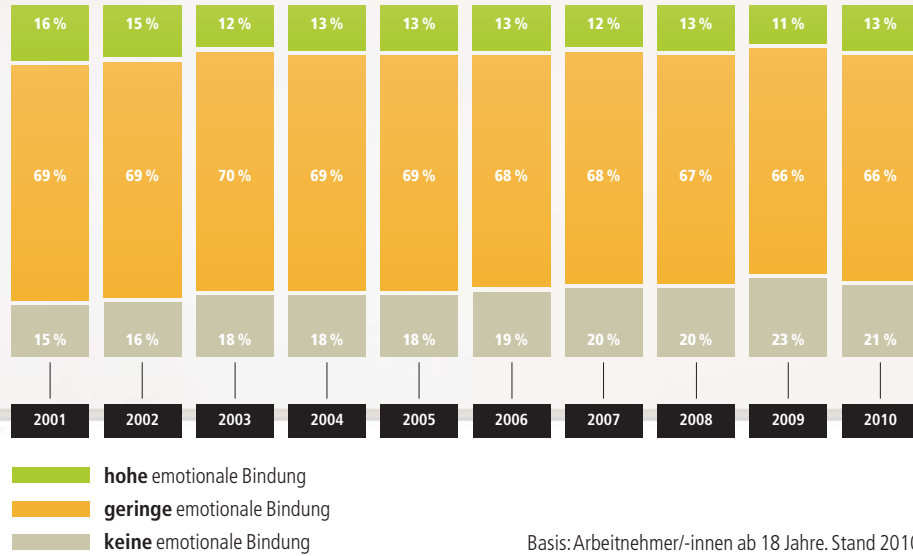
Nutzen Sie die vielen Vorteile der  
kostenlosen Mitgliedschaft und  
melden Sie sich noch heute an!

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

Wir können alles.  
Außer bohren.

Quelle: Gallup, Inc. 2011

### ENGAGEMENT-INDEX in Deutschland im Zeitverlauf



Basis: Arbeitnehmer/-innen ab 18 Jahre. Stand 2010

4

zeigen die praktische Relevanz dieser Fragen (Grafik 4).

Als Ursache für mangelndes Mitarbeiterengagement wird mangelnde Anerkennung für gute Leistung und zu wenig Beteiligung an Entscheidungen genannt.

Durch das gemeinsame Festlegen von Praxiszielen auf unterschiedlichen Ebenen und für alle Abteilungen und Arbeitsprozesse kann diesem Problemfeld idealtypisch entgegengetreten werden.

Praxen, die dies bereits umsetzen, berichten in überwältigender Mehrheit von einer Verbesserung der Zufriedenheit, nicht nur der Mitarbeiter, sondern auch der Praxisleitung. Ziele können in Form eines Praxisleitbildes festgelegt werden, ebenso als Jahresziele – auch für die einzelnen Funktionsbereiche und Abteilungen (Grafik 5).

#### Fazit

Nach nunmehr einem knappen Jahr verpflichtendem Arbeiten mit einem QM-System sollte das praxisinterne QM-System einer Eigenüberprüfung unterzogen werden:

- Profitieren wir von dem Potenzial der organisatorischen Verbesserung durch sinnvolle Regelungen und Verantwortungsverteilung?
- Sind alle Mitarbeiter an der Ausgestaltung und Überarbeitung der QM-Regelungen beteiligt?
- Wird der philosophische Anteil von QM konsequent implementiert, weiterentwickelt oder umgesetzt?

Dies ist ein Auszug von Fragenstellungen, die den Status quo des praxis-eigenen QM-Systems im Sinne einer Bestandsaufnahme erfassen sollen. Defizite in diesem Bereich stellen ein großes

Potenzial für die Praxis dar und sollten nicht zu Frustrationen führen, stattdessen kann noch deutlicher vom Betreiben eines QM-Systems profitiert werden. Nebenbei wird so eine weitere Anforderung des Gemeinsamen Bundesausschusses erfüllt: die konsequente Weiterentwicklung des praxis-internen QM-Systems.

## Festlegung von Zielen

5

Leitbild für die gesamte Praxis

Qualitätspolitik: Was ist das Ziel für Qualitätsmanagement?

Jahresziele für verschiedene Abteilungen

- Prophylaxeauslastung
- Rückkehrquote von Neupatienten
- Umsatzziele
- Beratungsqualität und -quantität

Prozessziele: Was soll mit dem Prozess erreicht werden?

Forderung der individuellen Entwicklung aller Mitarbeiter

- Aufstiegsfortbildung, Zusatzqualifikation ...



## kontakt.



### Dr. Thomas Reinhold

Allersberger Straße 185  
 90461 Nürnberg  
 Tel.: 09 11/4 74 47 57  
 E-Mail: info@dr-reinhold.de  
 www.dr-reinhold.de

Weltweit anerkannt für bessere Zahngesundheit

# waterpik®



Waterpik®  
hydrodynamische Schallzahnbürste  
SENSONIC Professional SR-1000E



Waterpik®  
Munddusche  
Ultra Professional WP-100E4

## Waterpik® Mundhygienegeräte.

Nachweislich\* **ein richtiges 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)

# Hygiene bei oralchirurgischen Eingriffen

| Marina Nörr-Müller

Ein gezieltes Hygienemanagement bei chirurgischen Behandlungen bildet die Grundlage zur Verminderung der Infektionsgefahr und dient somit zum Schutz des Patienten sowie des zahnärztlichen Personals. Das Auftreten von postoperativen Wundinfektionen ist zwar in der Regel auf verschiedene Faktoren zurückzuführen, dennoch spielt bei der Vermeidung dieser die konsequente Einhaltung der hygienischen Maßnahmen eine zentrale Rolle.



Abb. 1: Hygienisch einwandfreie Verhältnisse im Behandlungszimmer. – Abb. 2: Desinfektion der Oberflächen im OP vor dem Eingriff.

Die meisten oralchirurgischen Eingriffe finden nach wie vor im Behandlungszimmer statt, da die Ausstattung in der Regel den Ansprüchen zahnärztlicher Eingriffe entspricht. Bei vorwiegend chirurgischem Behandlungsspektrum ist die Einrichtung eines gesonderten Eingriffsraumes unter logistischen und hygienischen Gesichtspunkten nicht vorgeschrieben, aber dennoch empfehlenswert.

Generell unterscheidet das Robert Koch-Institut zwischen Eingriffsraum und OP. Das Behandlungszimmer ist der Kategorie Eingriffsraum zugeordnet und sollte folgende Kriterien erfüllen:

- Ausreichende Größe und genügend Arbeitsflächen

- Leicht zu reinigende und zu desinfizierende Oberflächen, Boden- und Wandbeläge
- Schränke zur Lagerung von Sterilgütern
- Handwaschplatz.

Die Gestaltung des Handwaschplatzes obliegt besonderen Kriterien. Wasserhähne müssen ohne Handbedienung funktionieren, Seife und Desinfektionsmittel in Direktspendern vorhanden sein. Händedesinfektionsmittel dürfen für chirurgische Belange nicht umgefüllt werden, sondern müssen in Originalgebinden zur Verfügung stehen. Einweghandtücher sollten in geeigneten Spendern zusammen mit einer Abwurfmöglichkeit verfügbar sein.

Stoffhandtücher können als Einweghandtücher angesehen werden, wenn sie nach jedem Gebrauch desinfizierend gewaschen werden.

Die hygienische Vorbereitung des Behandlungs- oder Eingriffsraumes besteht darin, nicht benötigte Gegenstände zu verräumen beziehungsweise zu entfernen, um zum einen möglichst wenig Kontamination zu verursachen und zum anderen, um mehr Bewegungsfreiheit zu schaffen. Anschließend werden sämtliche Arbeitsflächen gezielt desinfiziert (Abb. 1 und 2).

## Personalbezogene Hygienemaßnahmen

Gerade im chirurgischen Bereich spielt ein gepflegtes Auftreten eine besonders große Rolle, denn Hygiene und Sauberkeit einer chirurgischen Praxis werden dem Patienten unter anderem auch über das Äußere der Mitarbeiter vermittelt. Frisur und Make-up sollten daher dem Rahmen angepasst sein. Langes Haar muss zusammengebunden werden. Herabhängende Ketten oder lange Ohrringe sind nicht gestattet. Piercings im Gesichtsbereich dürfen nicht entzündlich verändert sein. Die Praxiskleidung sollte stets frisch aussehen und muss sofort gewechselt werden, wenn sie verunreinigt oder kontaminiert worden ist.

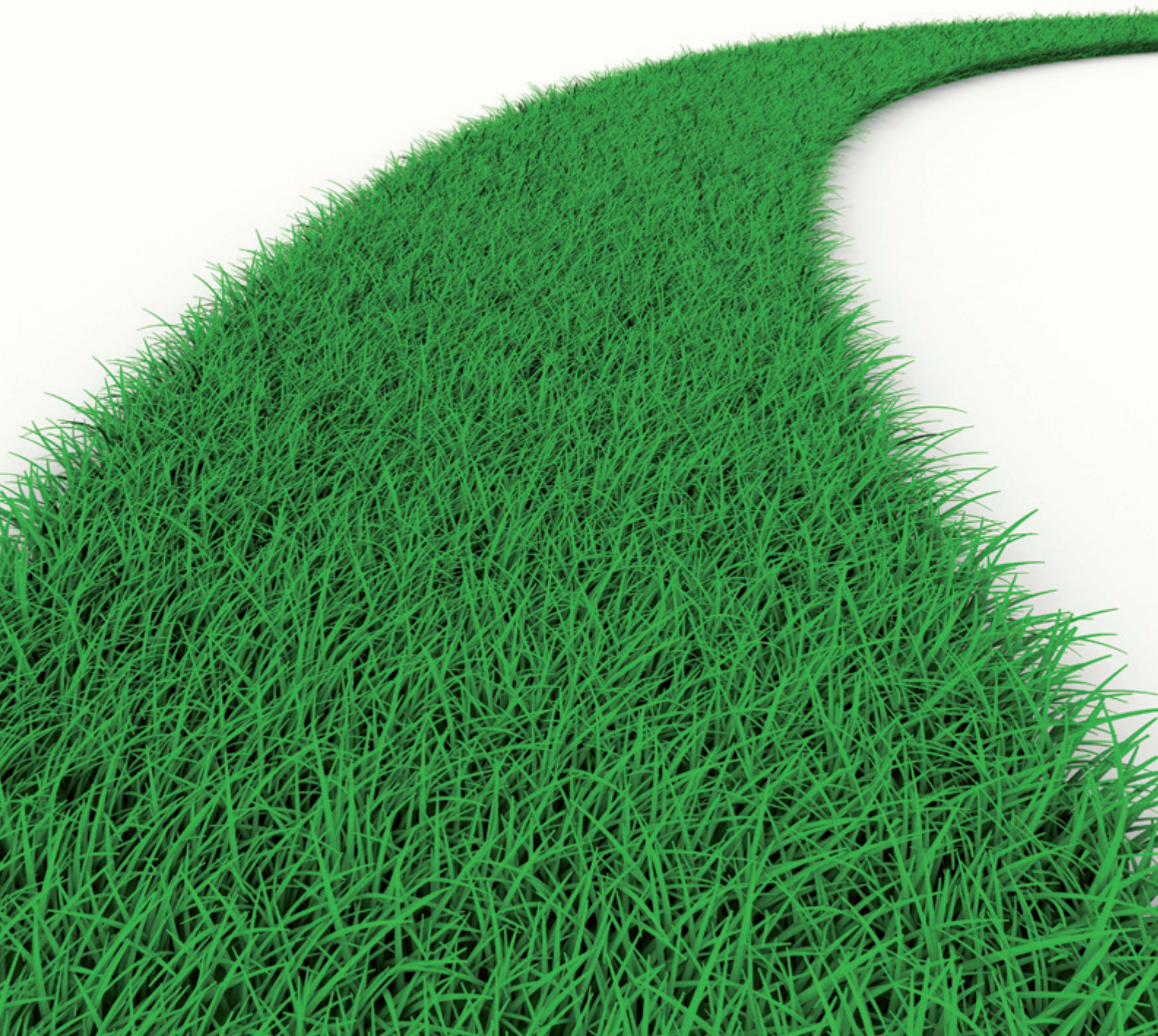
## Persönliche Schutzausrüstung

Zur persönlichen Schutzausrüstung ei-

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**



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Chirurgische Händedesinfektion. – Abb. 4: Schließen des OP-Mantels mithilfe der unsterilen Assistenz.

ner chirurgisch tätigen Zahnarztpraxis gehören:

- Praxiskleidung
- Mundschutz
- Schutzbrille
- OP-Haube
- Schutzhandschuhe
- Gegebenenfalls steriler Schutzmantel.

### Händehygiene

Bei der Vermeidung von Infektionsübertragung spielt Händehygiene eine zentrale Rolle. Das Ziel der Händehygiene bei oralchirurgischen Eingriffen ist, Verunreinigungen der Hände zu beseitigen und darüber hinaus die transienten und soweit möglich auch die pathogenen Hautkeime zu reduzieren, auch wenn Schutzhandschuhe getragen werden. Diese könnten im Umgang mit spitzen und schneidenden Instrumenten perforiert werden. Schmuck an Händen und Unterarmen sowie Nagellack oder künstliche Nägel sind nicht gestattet.

### Händedesinfektion

Präoperativ ist für alle Eingriffe mit speicheldichtem Wundverschluss eine chirurgische Händedesinfektion durchzuführen. Diese beginnt mit dem Waschen der Hände, Handgelenke und Unterarme. Hautschonende Seifen eignen sich besonders dafür. Während des Händewaschens werden die Hände über Ellenbogenniveau gehalten, um ein Zurückfließen des Seifenwassers zu vermeiden. Ein Bürsten der Haut ist obsolet, bestenfalls können verschmutzte Nägel mit einer weichen Handwaschbürste gereinigt werden. Nach dem Waschen sind die Hände mit

einem Einmalhandtuch gründlich abzutrocknen.

Anschließend werden die Hände, Handgelenke sowie Unterarme mit Desinfektionsmittel eingerieben und gut feucht gehalten, wobei auch darauf zu achten ist, dass Fingerkuppen und Fingerzwischenräume gut benetzt sind. Herstellerangaben hinsichtlich der Einwirkzeit sind unbedingt zu beachten (Abb. 3).

### OP-Maske

Das Tragen der OP-Maske soll Keimübertragung durch kontaminierten Aerosolnebel oder Spritzern von Blut und/oder nasopharyngealem Sekret verhindern. Ebenso kann der Mundschutz in gewissem Maße Keime filtern, die beim Sprechen aus dem Nasen- bzw. Rachenraum freigesetzt werden, wodurch die Keimbelastung der Raumluft reduziert wird. Das Tragen der OP-Maske ist jedoch nur dann sinnvoll, wenn sie korrekt getragen wird, d.h. Mund und Nase auch wirklich bedeckt sind.

### Steriler OP-Mantel

Sterile OP-Mäntel werden hauptsächlich bei Implantationen oder anderen ausgedehnten Eingriffen am Knochen verwendet, da bei diesen Eingriffen die Asepsis eine große Rolle spielt. Sterile OP-Mäntel vermeiden Keimübertragung über die Praxiskleidung und verhindern Infektionswege von der Wunde zum OP-Personal. Verwendet werden können Mehrwegtextilien aus Mikrofilamentgeweben oder Einwegprodukte, die flüssigkeitsabweisend sind und der EN 13795 entsprechen.

Beim Ankleiden der sterilen Mäntel sollte folgendermaßen vorgegangen werden:

- Mantel am Halsausschnitt aufheben, sodass der Mantel sich öffnet
- In den Mantel hineinschlüpfen – dabei nur die Rück- bzw. Innenseite berühren
- Unsterile Assistenz hilft beim Schließen (Abb. 4).

### Sterile OP-Handschuhe

Die RKI-Richtlinie gibt vor, dass Eingriffe mit speicheldichtem Nahtverschluss mit sterilen OP-Handschuhen durchzuführen sind. Sie werden nach der chirurgischen Händedesinfektion und nach dem Anlegen des sterilen Mantels angezogen und müssen bei den kleinsten Perforationen gewechselt werden.

### Sterile Arbeitsflächen und steriles Zubehör

Zur Ablage der Sterilgüter werden Arbeitsflächen (z.B. Schwebetisch, Instrumententisch oder weitere Ablageflächen) steril abgedeckt. Auch hierfür sind sterile und genormte OP-Tücher (Mehr- oder Einwegprodukte) zu verwenden. Lampengriffe sind, wenn möglich, vorher zu sterilisieren. Ist dies nicht möglich, kann das Abkleben mit sterilen Klebefolien eine Alternative sein. Die Abdeckung der sterilen Arbeitsflächen ist Aufgabe der bereits steril eingekleideten Assistenz. Bei Verwendung der Absauganlage der zahnärztlichen Behandlungseinheit sind bei implantologischen oder anderen ausgedehnten Eingriffen auch die Absaugschläuche mit sterilen Bezügen zu ver-



Abb. 5

Abb. 5: Anreichen der Sterilgüter mit dem entsprechenden Sicherheitsabstand.

sehen. Es muss zudem sterile Kühlflüssigkeit mit einer sterilen Spülvorrichtung eingesetzt werden. Vor dem Öffnen sämtlicher Sterilgüter sind das Sterildatum sowie die Unversehrtheit der Verpackung zu prüfen. Beim sterilen Anreichen der Sterilgüter durch die unsterile Assistenz ist ein Sicherheitsabstand einzuhalten (Abb. 5).

### Haut- und Schleimhautdesinfektion

#### Schleimhautdesinfektion

Die vor dem Eingriff durchgeführte Schleimhautantiseptik führt zu einer Reduktion der Keimflora im Speichel sowie Mundraum.

Sie ist bei allen invasiven Behandlungen und Patienten mit Infektions-

gefahr durchzuführen. Als geeignete Wirkstoffe haben sich Chlorhexidine, Octenidine oder Phenole erwiesen.

Durchführung: Mit Desinfektionslösung kurz den Mund ausspülen, anschließend die Lösung circa eine Minute im Mund verweilen lassen.

#### Hautdesinfektion

Die Desinfektion der Haut um Mund, Nase und Kinn wird durchgeführt, bevor der Patient steril abgedeckt wird. Dabei soll verhindert werden, dass beim Operieren pathogene Keime der Haut in das Operationsgebiet verlagert werden.

Geeignete Hautdesinfektionsmittel sind in der VAH-Liste aufgeführt. Die Lösung wird von der Mitte nach außen mit einem sterilen Tupfer aufgebracht. Der Vorgang wird dreimal wiederholt. Make-up ist vorher zu entfernen. Bartträgern sollte eine Rasur nahegelegt werden (Abb. 6).

ANZEIGE



**Membrane Technology GmbH**



Jetzt mit 6 Monaten Standzeit!

## Ihr Spezialist für Wasserhygiene

Endständige- und Inline-Membranfilter zum Schutz vor Infektionen durch wasserassoziierte Keime in Dental-Behandlungseinheiten





Aqua free Membrane Technology GmbH - Wittenmoor 36 - DE-22525 Hamburg - [www.aqua-free.com](http://www.aqua-free.com) - [info@aqua-free.com](mailto:info@aqua-free.com)

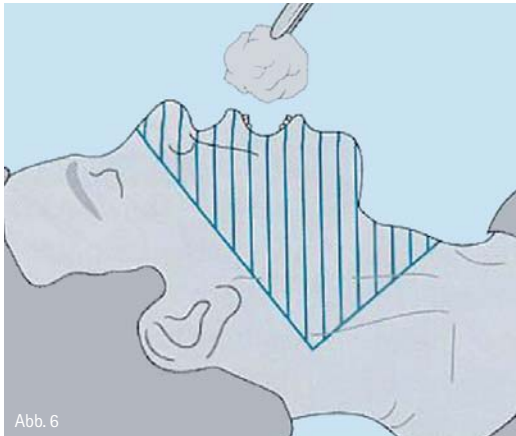


Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Areal der zu desinfizierenden Hautregion. – Abb. 7: Patientenabdeckung mit Mehrwegmaterial.

### Sterile Abdeckung

Die sterile Patientenabdeckung wird nach Ablauf der Einwirkzeit des Hautdesinfektionsmittels von der sterilen Assistenz oder dem Operateur vorgenommen. Das Ziel dabei ist es, ein steriles OP-Feld zu schaffen, um ein aseptisches Vorgehen zu gewährleisten. Es eignen sich Mehrweg- oder Einwegabdeckungen aus feuchtigkeitsabweisendem Material. Mehrwegtücher können in der Praxis nach genauen Angaben oder in zertifizierten Wäschereien aufbereitet werden. Einweg-Dentalsets erweisen sich als zeit- und raumsparend. Trockenübungen helfen sich mit der Anwendungstechnik im Vorfeld vertraut zu machen und damit Zeitverluste und unsteriles Handling zu vermeiden (Abb. 7).

### Raumhygiene nach dem Eingriff

Im Behandlungszimmer müssen alle kontaminierten arbeits- bzw. patientennahen Flächen gründlich gereinigt und desinfiziert werden. Eine Desinfektion von Wänden und Decken ist nur bei sichtbarer Kontamination erforderlich. Die Absaugschläuche sind nach jedem Eingriff gründlich zu spülen und nach Ende des OP-Programms zu desinfizieren.

### Aufbereitung der chirurgischen Instrumente

Chirurgische Instrumente sind der Risikogruppe kritisch A bzw. kritisch B zugeordnet und sollten gemäß RKI vorzugsweise maschinell aufbereitet werden.

Bei manueller Aufbereitung werden sie direkt im Anschluss an die Behandlung in eine gelistete Desinfektionslösung eingelegt.

Grobe Verunreinigungen wie eingetrocknetes Blut oder andere Verkrustungen müssen vorher entfernt werden. Ultraschall kann hierbei unterstützend wirken. Bei der Vorreinigung von Instrumenten ist unbedingt der Personenschutz einzuhalten, da die Instrumente noch nicht desinfiziert sind. Eine wasserdichte Schürze, durchstichfeste Schutzhandschuhe sowie eine Schutzbrille sind hierfür die Grundausstattung. Im Anschluss an die Desinfektion folgt die Prüfung auf Sauberkeit und die Funktionskontrolle. Instrumente, die noch mit Verunreinigungen behaftet sind, können nicht sicher sterilisiert werden und sind daher erneut dem Aufbereitungsverfahren zu unterziehen. Für die Sichtkontrolle muss eine Vergrößerungsoptik im Aufbereitungsbereich verfügbar sein. Bei der Funktionskontrolle wird ermittelt, ob Instrumente funktionell noch in einwandfreiem Zustand sind. Schadhafte bzw. korrodierte Instrumente sind auszusortieren. Instrumente mit Schneidekanten wie z.B. Scaler, Küretten etc. sind ggf. nachzuschleifen. Im Anschluss daran werden die Instrumente der Pflege unterzogen. Dabei werden Gelenkinstrumente mit einem sterilisiergeeigneten Pflegeöl eingesprüht. Übertragungsinstrumente können in Pflegeautomaten oder von Hand geölt werden. Ölreste sollten vor der Sterilisation ent-

fernt werden. Wie für die gesamte Aufbereitung sind auch bei der Instrumentenpflege die Herstellerangaben relevant. Im Gegensatz zu den semikritischen Medizinprodukten werden die chirurgischen Instrumente nun in normgerechten Sterilisationsverpackungen rekontaminationssicher verpackt. Hierfür eignen sich sowohl Instrumentencontainer als auch weiche Sterilgutverpackungen, wie z.B. Einwegsterilisationsverpackungen. Der Einsatz von Instrumentencontainern ist aus hygienischen, ökonomischen sowie ökologischen Gründen zu befürworten. Sie beschleunigen zudem die OP-Vorbereitungen, da nicht zahlreiche einzeln verpackte Instrumente zu öffnen sind. Inhalt, Sterildatum und Chargennummer sind auf der Verpackung zu vermerken. Im Anschluss an die Sterilisation und nach erfolgter Freigabe können die Instrumente geschützt, d.h. in geschlossenen und staubgeschützten Schränken oder Schubladen gelagert werden. Die Lagerungsfrist beträgt bei sachgerechter Lagerung sechs Monate.

### Fazit

Chirurgische Eingriffe verlangen ein hohes Maß an Disziplin und Verantwortung in der Umsetzung der Hygienemaßnahmen, um Patienten und OP-Team einen umfassenden Schutz vor Infektionsübertragung zu gewährleisten.



## kontakt.

### Marina Nörr-Müller

QM im medizinischen Bereich  
Training und Beratung  
in der Zahnarztpraxis  
Maria-Birnbaum-Straße 12  
80686 München  
Tel.: 0 89/80 91 63 83  
E-Mail: info@mnoerrmueller.de  
www.mnoerrmueller.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)

# Qualitätsmanagement in der Prophylaxe

| Susanne Prinzhorn

Bereits 2006 wurden vom Gemeinsamen Bundesausschuss die Qualitätsmanagement-Richtlinien für die vertragszahnärztliche Versorgung festgelegt. Die Autorin beschreibt typische Elemente des QM und konzentriert sich dann auf die Frage, was QM konkret für den Bereich Prophylaxe bedeutet.

Die bekanntesten QM-Modelle dürften EFQM sowie ISO 9001 sein. In der Umsetzung setzt sich zunehmend das „Customers Experience Management“ durch (Kunden/Patientenerlebnisse managen). Denn was könnte den Erfolgsschlüssel einer Zahnarztpraxis besser spiegeln als die Patientenzufriedenheit und die Patientenbindung? Im Grunde geht es um Qualitätsplanung – Qualitätslenkung – Qualitätssicherung und Qualitätsverbesserung (Abb. 1).

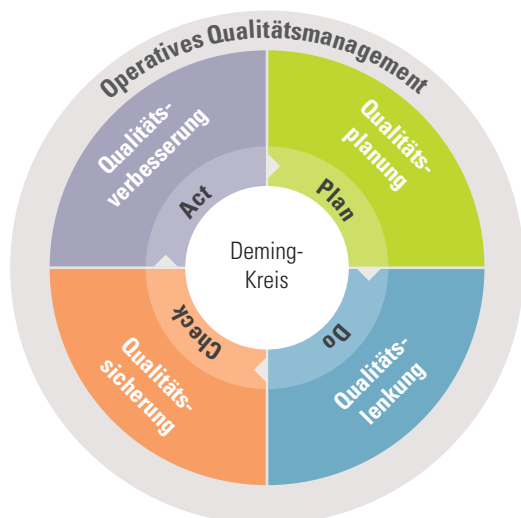


Abb. 1

Quelle: Claudia Gal

Fester Bestandteil eines QM-Systems sind Checklisten, z.B. über die Wartung von Geräten und die Aufbereitung von Instrumenten. Doch das ist nur ein kleines Puzzleteil vom großen

Ganzen. QM bietet viel Spielraum in der Gestaltung und stellt eine Chance für jede Praxis dar.

#### Erste Maßnahmen zur Umsetzung sind:

- objektive **Praxisanalyse**
  - *Ist-Situation*
  - *Zieldefinierung*
- klare **Strukturierung**
  - *Schwerpunkte*
  - *Behandlungsabläufe*
- Definition der **Zuständigkeiten**
  - *Wer – was – wann – wie – womit?*
- **Optimierungsmechanismen** implementieren
  - *Checklisten*
  - *Teambesprechungen*
  - *Umfragen*
  - *Mitarbeiterförderung*
  - *Mitarbeiterbefragung*
- **Marketingkonzept**
  - *Kommunikation intern und extern*
  - *Alleinstellungsmerkmale*
  - *CI – Corporate Identity*
- **Finanzmanagement**
  - *BWA-Analyse*
  - *Mitarbeiterauslastung*
  - *Investitionsplanung*

#### QM für den Prophylaxebereich

Wie sehr der Praxiserfolg von jedem einzelnen Mitarbeiter abhängt, wird

jedem klar, der sich die folgenden Punkte durchliest. Für den Praxisinhaber wird der Stellenwert von Teambildung – Teamführung – Teammotivation extrem verdeutlicht.

- Prophylaxe-Leistungsangebot – heute und in einem Jahr
- Prophylaxe-Auslastung – heute und in einem Jahr
- Patientenstrukturanalyse – heute und in einem Jahr
- Prophylaxe-Orientierung in Richtung Zahnersatz durch Prothetik
- Fixierung der Zielgruppen
- Fixierung von Indikation und Kontraindikation
- Fixierung der Behandlungsabläufe (welcher Patient, welche Behandlung in welcher Zeit, welche Materialien, was für Instrumente, was für Informationen, was wird wie dokumentiert, wann welche Recall-Intervalle, wann welche Vereinbarungen, welche Formulare, wann welche Abrechnungsmodalitäten, Behandlungsrichtlinien, Behandlungsleitlinien etc.)
- Delegierbaren Leistungsbereich festlegen
- Festlegung der Zuständigkeiten (z.B. Kinder- und Jugendprophylaxe, Betreuung der Kindergärten, Erwachsenenprophylaxe, Betreuung von Implantatpatienten, Mundhygieneberatung, Präventive Erhaltungstherapie, Prophylaxe-Shop, Prophylaxe-Materialverwaltung, Instrumentenaufbereitung, Recall etc.)



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)

## PAR-CHECKLISTE

Kasse oder Privat

- Trotz intensiver Aufklärung und Anleitung liegt immer wieder Zahnstein vor
- PSI-Code kleiner als 3 ist
- Sondentiefe geringer als 3,5 mm ist
- Knochenabbau von mehr als 75 Prozent liegt vor
- Furkationsbefall III
- Lockerungsgrad III
- Schlecht eingestellter Diabetes
- Erhöhter Nikotinkonsum
- Alkoholkonsum
- HIV im fortgeschrittenen Stadium
- Mangelnde Mitarbeit des Patienten
- Patient hält die Termine nicht ein
- Patient reduziert die Risikofaktoren nicht
- Kombination PA und Endo
- Osteoporosepatienten
- Leistungen, die nicht im BEMA enthalten sind
  - plastische Parodontalchirurgie
  - lokale antibiotische Therapie
  - Behandlung mit Laser
  - Membrantechnik
  - Transplantate
  - mikrobiologische Therapie

Trifft eine dieser Punkte zu, ist eine Privatvereinbarung zu treffen.

- Material- und Instrumentenmanagement (z.B. welches Instrument – wie – womit – wann Aufbereiten, Lagerung, Anzahl der Instrumente im Praxisumlauf oder im Lager, Kosten-Nutzen etc.)
- Festlegung der Teambesprechungen mit Schwerpunkt- und Tagesthemen
- Patienten- und Mitarbeiterumfragen
- Mitarbeiterfortbildungskonzept (externe und interne Schulungsmaßnahmen)
- Patienteninformationsbroschüren
- Patienteninformationsabende/-nachmittage
- Aktionen zum Tag der Zahngesundheit
- Tag der offenen Tür
- Informationsveranstaltung in Alters- und Pflegeheimen, Dialysestationen, Kindergärten, Schwangerschaftsvorbereitungskursen, Grundschulen etc.
- Fachbeiträge in der Tagespresse
- Praxisnewsletter
- Prophylaxe-Wellness Lounge (Licht, Farben, Musik, Duft, Pflege)
- zeitgemäße Servicedienstleistungen
- Prophylaxe-Umsatzzahlen – heute und in einem Jahr
- Prophylaxe-Stundensatz – heute und in einem Jahr
- Materialkonzept

### Beispiel: Vorbehandlung – Parodontitistherapie

Die Vorgaben sind in den allgemeinen Behandlungsrichtlinien des Bundes-



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Die grazile Schallspitze SF1 führt zu einer effektiven ermüdungsfreien Entfernung von supra- und subgingivalen Zahnstein und Belägen (bis 2 mm Tiefe). – Abb. 3 und 4: Die HM-Finierer H135Q.314.014 dienen der Formgebung, die Composite Polierer 9524UF.204.050 der Politur.

## Ablauf der 1. PAR-Vorbehandlung

## Behandlungsplanung

Befundaufnahme	ZA ZÄ	Aktueller Anamnesebogen Zahnärztliches Tray ggf. Spezialsonden
		01 – Schema (Kartei oder EDV)
Vitalitätsprüfung		Kältespray, Wattepellet
Röntgenaufnahme		Röntgengerät (digital oder autolog)
Diagnosegespräch		
PSI, API, PBI, SPI	ZMP ZMF DH	Anamnesebogen PÄT (Präventive Erhaltungstherapie) Indize (Kartei oder EDV) Intraorale Kamera Namja Wipe – Neuholl – Patiententücher
		WHO-Sonde, PAR-Sonde ggf. Druckkalibrierte Sonde ggf. Spezialsonde – Implantat – Patienten
		ggf. Mira Ton

## Behandlungslenkung

## Aufklärung

Rauchen, Diabetes, Parodontitis etc.?  
Ursachen einer Parodontitis?  
Warum braucht der Patient Prophylaxe?  
Was ist die Präventive Erhaltungstherapie?  
Risikoaufklärung  
Behandlungsziel und Strategieplanung  
Instruktion Mundhygiene und Motivation  
Wie kann die Mundhygiene optimiert werden?

ZMP PAR – Demonstrationsmodell  
ZMF iPads mit Demonstrationsbildern  
DH iPhone Apps – Zahn  
Oberflächenstrukturen zum Tasten  
(z.B. Glatflächenpolitur)

Pflegeprodukte zur häuslichen Anleitung  
im Vergleich – Warum, Wann, Was, Wie

Individuelle Patienten-Broschüren  
auf die Situation bezogen mit Infos zu  
allgemeinen Gesundheitsrisiken, Rauchen,  
Parodontitis etc.  
*Praxisindividuelles Marketingkonzept*  
[www.charismatika.de](http://www.charismatika.de)

## Behandlungsstrategie

Patientenvorbereitung –  
1. Minute Spülung

ZMP z.B. CHX 0,2 %  
ZMF Patientenschutzbrille  
DH CEM-WA  
*Customers Experience Management*  
*Wellness Angebote – Patientenspezifisch wie: Musik, Handkomresse,  
Lippenpflege, Gesichtskomresse*

Entfernung supragingivaler Zahnbeläge

z.B. Air-Scaler (SoniFlex)  
Schallspitzen z.B. SF1-3 und das Schallhandstück SF1LM aus der SonicLine (Komet)

Weiterführung der Behandlungslenkung  
auf der Folgeseite ...

Gracey Satz  
5/6, 7/8, 11/12, 13/14, 17/18

# www.zwzp-online.info

**ZWP** online

**FINDEN STATT SUCHEN.**


SCAN MICH

Video

Einscannen  
und ZWP online  
entdecken!


[www.zwzp-online.at](http://www.zwzp-online.at)


Auch in Österreich und der Schweiz!

[www.zwzp-online.ch](http://www.zwzp-online.ch)

... Behandlungslenkung	
Interdentalreinigung	Proxoshape Eva System Diamantierte Finierstreifen (Komet) TePe Interdentalbürstchen im Ständer
Zungenreinigung	z.B. Defogrip Zungenschaber z.B. Meriodol oder auch CHX 0,2% oder Tonic Clin Gel Hager & Werken
ggf. professionelle Reinigung heraus- nehmbarer Zahnersatz	z.B. Dentasnic Carrera DENTALY Noplak N Trioblanc Spezial-Prothesenbürste
Politur	z.B. CCS Politurpasten GC Mi Paste Plus  z.B. Cleanic PET Politur Set von Komet
Füllungspolituren	z.B. Finierdiamanten (Komet) Brownies, Greenies, Supergreenies Flexi Discs
Fluoridierung	z.B. Cervitec Gel/Plus Fluor Protector Gluma
Instruktion zur häuslichen Mitarbeit	Individuell – je Patient und Werte
Verabschiedung mit ggf. PAR-Pflegeaus- stattung sowie kleinem Kosmetik-Kit für eine kleine Auffrischung nach der Behandlung, ggf. Behandlungsbewer- tungsbogen Scala 1 bis 6	Ganz individuell  <i>Weitere Ideen gern</i>
Material- und Instrumentenaufbereitung <i>Auflistungen würde an dieser Stelle den Rahmen sprengen</i>	MA   z.B. DC1 Komet



Abb. 5: DC1 ist ein kombiniertes Reinigungs- und Desinfektionsmittel, das eine viruzide, bakterizide und fungizide Wirkung in 1%iger Konzentration nach 60 Minuten zeigt.

rapie sind circa sieben bis 14 Tage. Die sich mit folgenden Schlagworten zusammenfassen lässt: Kontrolle und Dokumentation API, SBI, Mundhygieneberatung und Motivation, Nachreinigung, Politur und Fluoridierung, ggf. entsprechend der Werte-Speicheldiagnostik z.B. [www.lcl-biokey.de](http://www.lcl-biokey.de), erneute Instruktion. Terminabstand sieben bis 14 Tage. Erst dann folgt der nächste Abgleich, je nach Mitarbeit und entsprechender Werte wird auch der PA-Plan erstellt, evtl. Modellerstellung, Besprechung weiterer Behandlungsablauf. Nach der Genehmigung beim GKV-Patienten erfolgt die Parodontitis-therapie.

Zur Therapiesicherstellung erfolgen vier bis sechs Reevaluationen. Im Anschluss daran erfolgt die Aufnahme im Recallsystem. STI 3 und weniger: alle drei Monate PZR.

Bei mehr als 3 STI und BOP erfolgt ein Keimtest, falls nicht schon vorher erfolgt.

Darauf dann die erneute PA unter Antibiose. Anschließend wieder Nachkontrollen und engmaschiges Recall.

*Die Abrechnungsmodalitäten der neuen GOZ haben sich geändert. Für die professionelle Zahnreinigung gibt es eine neue Position. Die Gebührennummer 104 0 je Zahn, Implantat und Brückenglied mit 28 Punkten (siehe Seite 63, Tabelle 1).*

*Die Position 104 0 ist nicht in Kombination mit: 102 0, 405 0, 405 5, 406 0, 407 0, 407 5, 409 0 und 410 0 abrechenbar (siehe Seite 63, Tabelle 2).*

ausschusses der Zahnärzte und Krankenkassen für Kassenpatienten klar definiert (siehe Seite 60 PAR-Checkliste).

ANZEIGE

Praxen und Jobs  
Die Praxis- und Jobbörse für Zahnärzte  
**ZAHNÄRZTESCOUT**  
gibt's bei  
[www.zahnaerzte-scout.de](http://www.zahnaerzte-scout.de)

Viele andere Leitlinien z.B. von der KZBV, BZÄK, DGZMK und DGZ legen die Behandlungsabläufe fest. Tatsächlich aber divergieren die Unterschiede der Leistungen von Praxis A im Vergleich zu Praxis B oder C auch heute noch sehr.

In der Gesundheitsbranche wird der Fokus immer mehr auf die Wirtschaftlichkeit gelenkt. Letztlich muss aber beides passen: Wirtschaftlichkeit und die Kernaufgabe, Gesundheit zu erhalten und zu fördern. Dass es den Praxen nicht immer einfach gemacht wird, zeigt sich aktuell an der GOZ Novellierung. Gott sei Dank zahlt sich Qualität und der Wille zur steten Verbesserung früher oder später immer wieder aus. Eine Arbeitsanweisung einer PAR-Vorbehandlung könnte wie auf Seite 61 beginnend sein.

Terminabstand zur 2. PAR-Vorbehandlung oder Präventiven Erhaltungsthe-

Leistung	Regio	Anzahl	GOZ Pos.	Punkte	Faktor	Euro
PZR	18-48	28 x	104 0	28	2,3	101,11 Euro

GOZ 88	GOZ 12	
100	100 0	Keine Änderungen
101	101 0	Keine Änderungen
102	102 0	Änderungen im Leistungstext
	103 0	Neue Leistungsbeschreibung
	104 0	Neue Leistungsbeschreibung
200	200 0	Änderungen im Leistungstext
201	201 0	Keine Änderungen
	213 0	Neue Leistungsbeschreibung
400	400 0	Änderungen im Leistungstext
	400 5	Neue Leistungsbeschreibung
402	402 0	Änderungen im Leistungstext
	402 5	Neue Leistungsbeschreibung
403	403 0	Keine Änderungen
404	404 0	Keine Änderungen
405	405 0	Änderungen im Leistungstext
	405 5	Neue Leistungsbeschreibung
406	406 0	Änderungen im Leistungstext
407	407 0	Änderungen im Leistungstext
	407 5	Neue Leistungsbeschreibung
408	408 0	Keine Änderungen
409	409 0	Keine Änderungen
410	410 0	Keine Änderungen
411	411 0	Änderungen im Leistungstext
412	412 0	Keine Änderungen
413	413 0	Völlig neuer Leistungstext
	413 3	Neue Leistungsbeschreibung
	413 6	Neue Leistungsbeschreibung
	413 8	Neue Leistungsbeschreibung
415	415 0	Änderungen im Leistungstext

### Auf dem aktuellen Stand bleiben

Zur Klärung delegierbarer Leistungen in einer Zahnarztpraxis kann der Delegationsrahmen für Zahnmedizinische Fachangestellte von der Bundeszahnärztekammer abgerufen werden. Von größter Wichtigkeit sind ständige Fort- und Weiterbildungen in allen Bereichen, um die Mitarbeiter zu motivieren und um den Anschluss an die aktuellen Entwicklungen sicherzustellen. Abgerechnet wird die Präventive Erhaltungstherapie als reine Privatleistung nach GOZ.

### Checklisten zu

- PA Kasse oder Privat oder
  - Terminierung - Ablauf einer PAR
  - Recall - Anschreiben
- finden Sie als Download im Internet unter [www.dent-sp.de](http://www.dent-sp.de)

## kontakt.

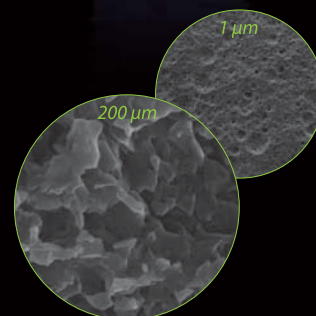
### Susanne Prinzhorn

Hinter dem Heiligen Geist 24  
32657 Lemgo  
Tel.: 0 52 61/66 78 68  
[www.dent-sp.de](http://www.dent-sp.de)



# bpsys.ceramic

die zweiteilige Zirkon Lösung



Giebel förmige Implantate

von bpsystems

The Biological Solution in  
Implant Dentistry.



**BPI Biologisch Physikalische  
Implantate GmbH & Co. KG**

Tilsiter Straße 8  
D-71065 Sindelfingen  
Tel.: +49 (0) 70 31 / 7 63 17-0  
Fax: +49 (0) 70 31 / 7 63 17-11  
[info@bpi-implants.com](mailto:info@bpi-implants.com)  
[www.bpi-implants.com](http://www.bpi-implants.com)

# Sicherheit dank digitaler Hygienedokumentation

| Manfred Korn

Seit Juli 2011 ist das Gesetz zur Änderung des Infektionsschutzgesetzes in Kraft getreten. Darin werden auch die Zahnärzte explizit in die Pflicht genommen, sich am Kampf gegen nosokomiale Infektionen zu beteiligen. Wichtig ist, dass die Einhaltung des Stands der medizinischen Wissenschaft auf diesem Gebiet nach § 23 Abs. 3 IfSG vermutet wird, wenn die veröffentlichten Empfehlungen von ART-Kommission und KRINKO vom Robert Koch-Institut beachtet worden sind. Anders ausgedrückt: Wer sich nicht an die Empfehlungen hält oder diese nicht nachweisen kann, bekommt bei Hygienekontrollen oder im Haftungsfall ernsthafte Probleme.

**D**er notwendige Nachweis kann durch den gezielten Einsatz einer Dokumentationssoftware erfolgen. SegoSoft nimmt ihrem Praxisteam die zeitaufwendige Arbeit für die Sicherung, Verwaltung und Archivierung der Hygienedokumentation ab. Beim Einrichten der Software werden einmalig RKI-konforme Checklisten speziell auf die Bedürfnisse Ihrer Praxis ausgearbeitet. Diese Checklisten werden bei der Freigabeentscheidung der Instrumentenaufbereitung in Sekunden von Ihrem autorisierten Personal über ein Dialogfeld bearbeitet.

## Rechtssichere Hygienedokumente

SegoSoft registriert selbsttätig den Beginn eines Aufbereitungsprogramms, sobald ein Aufbereitungsgerät gestartet wird. Die chargenbezogenen Prozess- und Gerätedaten werden so automatisch manipulationsgeschützt aufgezeichnet. Wird das Programmende erreicht, wird der Benutzer über ein aufpoppendes Dialogfenster aufgefordert, die Instrumentenfreigabe für die abgeschlossene Aufbereitung zu bearbeiten. Nach der Freigabeentscheidung werden die Hygienedokumente mit der fortgeschrittenen digitalen Signatur der bearbeitenden Person versehen, automatisch in das für die Langzeitarchivierung geeignete PDF-For-

mat umgewandelt und digital archiviert. Diese Signatur gilt im Sinne des deutschen Signaturgesetzes (§ 2 Nr. 2 SigG) als „elektronischer Echtheitsnachweis“. Somit ist diese Hygienedokumentation als Beweismittel für die Echtheit der Dokumente vor Gericht zulässig (ZPO), § 86 Strafprozessordnung (StPO), § 96 Abs. 1 Verwaltungsgerichtsordnung (VwGO). Mit Hilfe von SegoSoft ist es möglich, dass alle am Aufbereitungszyklus beteiligten Geräte (z.B. Thermodesinfektor, Sterilisator und Siegelgerät), die relevante Prozessdaten produzieren, über eine einheitliche Benutzeroberfläche bearbeitet werden.

## Schnelle Instrumentenkennzeichnung

Mit dem Zusatz SegoLabel können direkt nach der Instrumentenfreigabe aus dem SegoSoft Freigabedialog Barcode-Etiketten ausgedruckt werden. Sämtliche wichtige Daten, wie der Geräte-name, die Seriennummer, das Aufbereitungsdatum, das Haltbarkeitsdatum, die Chargennummer und die freigebende Person werden automatisch auf ein Aufklebeetikett übertragen. Der Benutzer ist so in der Lage, die geforderte Kennzeichnung der freigegebenen und verpackten Instrumente mit in beliebiger Anzahl gedruckter Etiketten durchzuführen.

## Chargenzuordnung zur digitalen Patientenakte

SegoSoft-Anwender haben die Möglichkeit mit der neuen Erweiterung SegoAssign die rechtssicheren Hygienedokumente einer Aufbereitungscharge direkt dem Patienten zuzuordnen. SegoAssign integriert sich über die standardisierte VDDS-Media-Schnittstelle ihres Praxismanagement- und Patientenverwaltungssystemes. Die Zuweisung zum Patienten erfolgt schnell und einfach von jedem beliebigen Arbeitsplatz aus. Allein über das Öffnen der SegoAssign-Eingabemaske in der Behandlungsakte werden die Patienten- und Behandlungsdaten automatisch übernommen. Mittels eines Scanners werden die Informationen der Charge von den Barcode-Etiketten erfasst und dem zu behandelnden Patienten zugewiesen. Durch die direkte Verfügbarkeit von SegoAssign innerhalb der digitalen Patienten- und Behandlungsakte ist der Benutzer jederzeit imstande, die am betreffenden Patienten eingesetzten Sterilisationschargen nachzuvollziehen.

## kontakt.

### Comcotec Messtechnik GmbH

Gutenbergstr. 3, 85716 Unterschleißheim  
Tel.: 0 89/32 70 88 90  
E-Mail: info@segosoft.info  
www.segosoft.info



# Wie Carglass, nur ohne nervige Werbung!



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

Als bester Dentalhandel im ganzen Land.

Danke für Ihr Vertrauen!

**NET**dental

*So einfach ist das.*

Maschinelle Aufbereitung

# Verlässlicher Helfer im hektischen Praxisalltag

| Dieter Rensch

Der DAC UNIVERSAL trägt Universalität nicht nur im Namen, sagt Dieter Rensch. Der Leiter Produktmarketing Instrumente und Hygienesysteme bei Sirona erklärt, warum das Hygienegerät ein Allrounder ist: Denn der vollautomatische Kombinationsautoklav reinigt schnell und ist dabei wirtschaftlich effizient. Das bedeutet: Zahnarztpraxen können Zeit und Kosten sparen. Zudem deckt der DAC UNIVERSAL alle gesetzlichen Vorgaben komplett ab.



Der Aufbereitungszyklus des DAC UNIVERSAL dauert lediglich zwölf Minuten. Dadurch wird das Praxispersonal zeitlich entlastet.

**D**er Praxisalltag ist häufig hektisch, arbeits- und zeitintensiv – sorgfältig definierte Prozesse sowie intelligente Konzepte und Geräte erleichtern den Workflow für den Zahnarzt und sein Team. Das gilt auch im Bereich Hygiene. Eine umfas-

sende Lösung zur kostengünstigen Aufbereitung von Instrumenten bietet der DAC UNIVERSAL von Sirona. Der Kombinationsautoklav reinigt, ölt und sterilisiert rotierende Übertragungsinstrumente in einem Arbeitsgang. Das kompakte und leistungsfähige Gerät vereint dabei die drei Faktoren Sicherheit, Schnelligkeit und Effizienz. Sicher: Die schnelle Verbreitung von Infektionen auch in der jüngeren Vergangenheit zeigt, wie ernst Richtlinien von Hygieneinstituten genommen werden müssen. Das gilt selbstverständlich auch für die Zahnmedizin. Der DAC UNIVERSAL unterstützt Anwender in der Umsetzung von Hygienerichtlinien in Zahnarztpraxen. Mithilfe maschineller Aufbereitung in Kombination mit einem standardisierten Prozess können Kreuzkontaminationen in der zahnärztlichen Praxis wirkungsvoll verhindert werden. Dabei profitieren Zahnärzte von der Systemkompatibilität des DAC UNIVERSAL, da das Gerät zum Beispiel mit der Wasseraufbereitungsanlage NitraDem Direct Connect verbunden werden kann. Diese stellt den konstanten Wasserfluss mit qualitativ hochwertigem demineralisiertem Wasser bei niedrigsten Mikrosiemens-Werten direkt zum Kombinationsautoklaven sicher.

Die Kombination beider Technologien vereinfacht die Wasserversorgung im

Sterilisationsprozess erheblich, denn NitraDem Direct Connect wird direkt zwischen der Wasserleitung und dem Hygienegerät installiert. Umständliches Umfüllen per Hand gehört damit der Vergangenheit an und Anwender können sich auf andere Aufgaben konzentrieren. Die Wasseraufbereitungsanlage speist den Autoklaven vollautomatisch nach Bedarf und bietet die Möglichkeit, bis zu drei Hygienegeräte gleichzeitig zu versorgen. Die freie Fallstrecke verhindert eine Rückkontamination in das Wasserversorgungsnetz.

## Hygienische und rechtliche Sicherheit

Zudem sind Anwender des DAC UNIVERSAL auch rechtlich auf der sicheren Seite. Der Grund: Das Gerät deckt die gesetzlichen Vorgaben vollkommen ab. Laut Gesetz müssen alle maschinellen Reinigungs- und Desinfektionsgeräte vor Inbetriebnahme in der Praxis validiert und in regelmäßigen Abständen revalidiert werden. Im vergangenen Jahr bewilligten die Bezirksregierungen in Nordrhein-Westfalen für den DAC UNIVERSAL ein alternatives Validierungsverfahren, die sogenannte Äquivalenzbeurteilung, als Ersatz für die aufwendige und kostenintensive Erstvalidierung vor Ort. Die Äquivalenzbeurteilung wird durch vom Hersteller geschultes Personal in

Form einer Vor-Ort-Qualifizierung vorgenommen. Die erneute Leistungskontrolle ist beim DAC UNIVERSAL zeitlich an das Wartungsintervall gekoppelt und nur alle 24 Monate beziehungsweise alle 3.000 Chargen fällig. Die behördliche Anerkennung der werksseitigen Erstvalidierung sowie die Synchronisation von Revalidierungs- und Wartungsintervallen bedeuten für den Zahnarzt eine erhebliche zeitliche und finanzielle Entlastung.

### Zeitliche Entlastung für das Praxispersonal

Schnell: Nicht nur bei der Validierung bedeutet der DAC UNIVERSAL eine Erleichterung für den Praxisalltag. Durch den Einsatz des Hygienegeräts reduzieren Anwender auch erheblich ihren Arbeitsaufwand; bis zu sechs Übertragungsinstrumente können zeitgleich aufbereitet werden. Der komplette Zyklus dauert lediglich zwölf Minuten. In zehn Stunden können somit bis zu 300 Instrumente aufbereitet werden. Das bedeutet nicht nur eine zeitliche Entlastung für das Praxispersonal, sondern auch einen wesentlich geringeren Investitionsaufwand für Übertragungsinstrumente, da weniger Instrumente bereitgehalten werden müssen. Zum Vergleich: Bei anderen Aufbereitungsarten sind zusätzliche Arbeitsschritte in den Prozess zwischengeschaltet, wie etwa die manuelle Ölpflege nach der Aufbereitung im Reinigungs- und Desinfektionsgerät oder die Desinfektion nach der Aufbereitung in teilautomatisierten Pflegegeräten.

### Wirtschaftliche Effizienz auf höchstem Niveau

Effizient: Die maschinelle Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten mit Kombinationsautoklaven gilt hinsichtlich Effizienz sowie Wirtschaftlichkeit gegenüber manuellen und teilautomatisierten Verfahren als überlegen. Die Gründe liegen auf der Hand: Das Fachpersonal muss weniger Arbeitsschritte vornehmen als bei der Handaufbereitung. Die Instrumente sind schnell wieder verfügbar und auch die Reparaturkosten reduzieren sich. Durch die schonende Behandlung und Pflege der Instrumente wird außerdem deren Lebensdauer verlängert.

Auch bei den Verbrauchskosten schneidet der DAC UNIVERSAL deutlich besser ab als die maschinelle oder manuelle Aufbereitung. Eine Dose Pflegekonzentrat etwa reicht für rund 9.000 Instrumente. Der Filter muss nur alle acht Wochen gewechselt werden. Mit einem Stromverbrauch von weniger als 0,2 Kilowattstunden und einem Reinwasserbedarf von bis zu 0,5 Liter pro Zyklus beweist der DAC UNIVERSAL seine Sparsamkeit. Somit sind die Verbrauchskosten pro Instrument um das Zwei- bis Dreifache geringer als bei vergleichbaren maschinellen Aufbereitungsverfahren und sogar um das Vier- bis Fünffache geringer als bei manuellen Aufbereitungsverfahren. Im Übrigen konnten wir in einer internen Studie nachweisen, dass sich die Investition in den DAC UNIVERSAL im Vergleich zu anderen Aufbereitungsverfahren schnell amortisiert. Dabei wurden sowohl die Anschaffungskosten als auch die weiteren variablen und fixen Kosten in Betracht gezogen. Das Ergebnis: Bereits ab einer jährlichen Menge von 2.650 Übertragungsinstrumenten ist der DAC UNIVERSAL die günstigste Alternative unter den maschinellen Aufbereitungsmethoden. Das heißt, eine Anschaffung lohnt sich bereits, wenn zehn Instrumente pro Tag aufbereitet werden, was dem normalen Alltag in einer Praxis entspricht. Gegenüber der manuellen Aufbereitung ist das sogar schon ab 1.450 Übertragungsinstrumenten pro Jahr der Fall, also wenn sechs bis sieben Instrumente am Tag per Hand gereinigt werden. Fazit: Der DAC UNIVERSAL bedeutet eine zeitliche Entlastung für das Praxispersonal, kann vor Kreuzkontaminationen schützen und ist wirtschaftlich effizient.

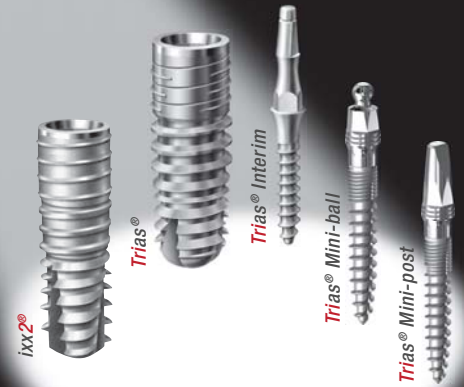
## kontakt.

### Sirona Dental Systems

Dieter Rensch  
Leiter Produktmarketing Instrumente und Hygienesysteme  
Fabrikstraße 31, 64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/16-0  
www.sirona.de



# 5 Freunde ...



## ...lösen jeden Fall.

**Beeindruckende Möglichkeiten eröffnen die fünf Implantate der m&k gmbh: Sie lassen keinen Fall ungelöst.**

Mit den neuen Mini-Implantaten *Trias® Mini-ball* und *Trias® Mini-post* neben *ixx2®*, *Trias®* und *Trias® Interim* wird das Implantat-Gesamtkonzept der m&k gmbh komplettiert. Abgerundet wird es durch die zahlreich zur Auswahl stehenden unterschiedlichen Implantataufbauteile und feinmechanischen Konstruktionselemente für die Prothetik.

### Praxisnahe Fortbildung in der m&k akademie

**Live-Operation am 27. Januar 2012:**  
Implantation bei geringem Knochenangebot – Implantation von durchmesserreduzierten *Trias®* Mini-Implantaten

**Hands-on-Kurs am 27. Januar 2012:**  
Implantation von *Trias®* Mini-, Interim- und zweiteiligen *Trias®*-Implantaten

**Jetzt anmelden unter [www.mk-dental.de/kurse](http://www.mk-dental.de/kurse)**

**m&k dental Jena**

Spezielle Dental-Produkte

Im Camisch 49  
07768 Kahla  
Fon: 03 64 24 | 811-0  
mail@mk-webseite.de

# Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis

| Kristin Jahn



Am 1. November dieses Jahres trat die neue Trinkwasserverordnung in Kraft. Sie fordert vom Inhaber einer Zahnarztpraxis explizit den Einsatz von geeigneten Sicherungseinrichtungen beim Anschluss von Apparaten an die Trinkwasserinstallation oder bei der Verbindung mit Nicht-Trinkwasser-Anlagen (z.B. Wasser-Nachspeisung von Heizungsanlagen). Der Hintergrund: Zahnarztpraxen sind aufgrund ihrer baulichen Besonderheiten für die Biofilmbesiedlung in Wasserleitungen besonders gefährdet.

In Zahnarztpraxen wird verhältnismäßig wenig Wasser verbraucht. Behandlungseinheiten benötigen bei guter Auslastung maximal sechs Liter Wasser pro Stunde. An Wochenenden oder im Urlaub kommt es gar zum Stillstand des Wasserflusses. Die Gefahr einer Biofilmbildung ist dadurch höher als in viel benutzten Leitungen. Befindet sich eine Zahnarztpraxis in einem Mietshaus mit leerstehenden Wohnungen oder Mieteinheiten, die wenig Wasser verbrauchen, wie Kanzleien oder Einzelhandelsgeschäften, kann die Brackwasserbildung die Entstehung eines Biofilms zusätzlich begünstigen. In Altbauten kommt hinzu, dass ein altes Leitungsnetz ebenfalls die Biofilmbildung befördern kann.

## Biofilme in Wasserleitungen können infektiös sein

In einem Biofilm, wie er in Wasserleitungen vorkommt, können sich potenziell gefährliche Krankheitserreger wie zum Beispiel Legionellen ansiedeln. Sie stellen besonders bei immungeschwächten Patienten eine Gefahr für die Gesundheit dar. Keime können aber nicht nur über den direkten Wasserfluss, sondern auch über die während einer Behandlung entstehenden Aerosole in den menschlichen Organismus gelangen. „Das Thema Wasser wird in Zukunft immer wichtiger. Dabei wird es nicht ausschließlich um die Quantität



Autarke Einheit zur effizienten Wasseraufbereitung.

des vorhandenen Trinkwassers gehen, sondern auch um dessen Qualität. Das spiegelt sich auch im Rahmen eines zahnärztlichen Qualitätsmanagementsystems wider, denn die Praxen sind nach den RKI-Richtlinien zu einer jährlichen Wasseranalyse angehalten“, erklärt Philip Rausch von doctorwater die Tragweite dieser Thematik.

## Gesetzgeber fordert keimfreies Praxiswasser

Neue Verordnungen, wie zum Beispiel die neue Trinkwasserverordnung, fordern Grenzwerte für verschiedene Keimarten. Bei 22 und 36 Grad sind es

100 KBE (Keimbildende Einheiten) pro ml/Wasser, die als ungefährlich angesehen werden. Ein Legionellenfund in einer Zahnarztpraxis kann allerdings eine Betriebsunterbrechung zur Folge haben, bis die geforderte Trinkwasserqualität wiederhergestellt ist.

Zur Wiederherstellung der Trinkwasserqualität sind betriebs- und/oder verfahrenstechnische Schritte notwendig, z.B. eine Desinfektion. Nach einer behördlich angeordneten Betriebsunterbrechung wird der betroffene Behandlungsstuhl erst wieder freigegeben, wenn die Wirksamkeit der Desinfektionsmaßnahmen von den Behörden überprüft wurde.

Zusätzlich kann ein Biofilm in den Leitungen darüber hinaus technische Defekte und hohe Reparaturkosten nach sich ziehen.

## Desinfektionssysteme für Praxiswasser bieten Sicherheit

Eine gleichbleibende Wasserqualität kann durch die von der Trinkwasserverordnung geforderten Sicherungseinrichtungen erreicht werden. Mit Systemen, die eine ständige Reinigung und Desinfektion des Wassers bieten, sind Zahnarztpraxen auf der sicheren Seite. In jedem Fall ist eine umfassende Beratung wichtig, um die Ist-Situation zu ermitteln und abhängig vom individuellen Bedarf entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

Der dentale Fachhandel bietet mit den Wasserhygiene-Produkten des Medizinprodukteherstellers doctorwater eine Lösung für diese Problematik. Philip Rausch von doctorwater beschreibt das Vorgehen des Unternehmens: „Wir beginnen mit der Wasseranalyse nach RKI-Empfehlungen und einer umfassenden Begehung der gesamten Praxis. Die Ergebnisse werden ausgewertet und auf dieser Basis wird aus verschiedenen Komponenten eine praxisindividuelle Lösung entwickelt.“

Eine jährliche Wasseranalyse, die Sicherheit für die qualitativen Vorschriften bietet, gehört ebenso zum Paket von doctorwater wie die Einbindung der Wasserhygienemaßnahmen ins Qualitätsmanagementsystem. Unangekündigte Prüfungen der Kammern oder Prüfungen von Gewerbe- und Gesundheitsämtern sind dann reine Formsache. Die Praxis kann sichergehen, weder Betriebsunterbrechungen noch Sanktionen durch die Aufsichtsbehörden auferlegt zu bekommen. Die Systeme werden regelmäßig an die gesetzlichen Vorschriften angepasst, was dem Praxisinhaber Rechtssicherheit bietet.

Zum Schutz von Patienten und Mitarbeitern und zur eigenen Sicherheit sollten Inhaber von Zahnarztpraxen in jedem Fall die Wasserhygiene in ihrer Praxis regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls optimieren lassen.

## info.

**doctorwater Aquadent Systeme** sind vollautomatische Anlagen zur Sanierung und Keimprävention von Wasserleitungssystemen. Die Basis der doctorwater-Technologie ist ein Elektrolyseverfahren, durch welches ein spezielles Natriumhypochlorit hergestellt wird.

Durch Zudosierung des Iodent nach der Wassereingangs- uhr in die Hauswasserversorgung in Kombination mit einem individuellen Filtersystem werden vorhandene Keime, wie Legionellen und Pseudomonas, eliminiert, vorhandene Biofilme abgebaut und die Neubildung von Biofilmen wirkungsvoll verhindert. Die wartungsarmen Anlagen stellen zum Teil den Wirkstoff vor Ort her, verursachen geringe Betriebskosten und wurden auf eine lange Nutzungsdauer ausgerichtet.

Wissenschaftliche und klinische Untersuchungen bestätigen die nachhaltige Wirksamkeit des Iodentwirkstoffes. Die Eigenschaften des Trinkwassers werden durch den Einsatz dieses Desinfektionsmediums nicht beeinträchtigt. Resistenzen der Krankheitserreger und allergische Reaktionen bei Anwendern sind nicht bekannt.

## kontakt.

### doctorwater GmbH

Rigistraße 8, 12277 Berlin

Tel.: 0800/20 00-2 60

E-Mail: office-de@doc-water.com

www.doc-water.com



## Bromelain-POS® wirkt spürbar schnell.

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



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

 **URSAPHARM**

Arzneimittel GmbH

Industriestraße, 66129 Saarbrücken, www.ursapharm.de

# Membranfilter als effektiver Schutz vor Keimen

Im Jahr 1999 gegründet, hat sich das Hamburger Unternehmen Aqua free Membrane Technology GmbH als Spezialist für Wasserhygiene europaweit einen Namen gemacht. Aqua free arbeitet im Bereich der Wasserfiltration als Hersteller von wiederverwendbaren und Einweg-Membranfiltern.

**W**asserführende Rohrleitungssysteme, stehendes Wasser in Behandlungseinheiten und Biofilmbildung stellen auch heute noch einen wesentlichen Kontaminationsherd für im medizinischen Bereich erworbene Infektionen dar.

Die Aqua free-Membranfilter dienen der zuverlässigen Vermeidung wasserbedingter Krankenhaus- und Praxisinfektionen und schützen den immungeschwächten oder immunsupprimierten Patienten. Ihren Einsatz finden die Medizinprodukte im Bereich der Krankenhaus-, Klinik- und Praxishygiene,

beispielsweise an Wasserhähnen und Duschen, in der Endoskopie, bei HNO- oder Dentalbehandlungen.

## Keimfreiheit hat oberste Priorität

Die Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention beim Robert Koch-Institut weist in ihrer Empfehlung „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde“ darauf hin, dass es auch in wasserführenden Systemen im Dentalbereich zu Biofilmbildung kommen kann. Diese Ansiedlung von Mikroorganismen kann zu einer nicht unerheblichen Gefährdung der Patienten führen. Im Rahmen von zahnärzt-

lichen Behandlungsmaßnahmen ist es daher dringend erforderlich, dass die Keimfreiheit des Kühl- und Betriebswassers der Dentaleinheiten gewährleistet ist. Die Erwärmung des Wassers in der Einheit sowie lange Standzeiten des Kühlwassers in der Nacht und an Wochenenden können in diesem Bereich zu einer starken Vermehrung von Keimen führen. Entsprechende Keime werden durch den speziell für Dentalbehandlungseinheiten entwi-

ANZEIGE



Steuerungseinheit mit Germlyser® ENT Filtern.

ckelten endständigen Einweg-Membranfilter „Germlyser® ENT“ zurückgehalten. Das Keimrückhaltevermögen des sterilen Aqua free-Membranfilters wird durch die Porengröße der verwendeten Membran von 0,2 µm erreicht. Ein von dem Unternehmen Medtronic gefertigter Versorgungsschlauch hat zusätzlich antibakterielle Eigenschaften. Im Dentalbereich hat der Membranfilter eine wissenschaftlich validierte Standzeit von sechs Monaten bei konstanten Durchflussraten. Dies garantiert, dass der Komfort der eigenen Behandlungsinstrumente auch

unter Einsatz des Membranfilters ohne Einschränkung weiter zu genießen ist. Ziel ist es, mit dem Germlyser® ENT den steigenden Ansprüchen der Praxis- und Krankenhaushygiene und einer hiermit einhergehenden Qualitätssicherung gerecht zu werden, ohne bei Praxis-, Klinik- und Krankenhauspersonal einen relevanten Mehraufwand an so wieso schon knapper Arbeitszeit abzufordern. Der neuartige Membranfilter des Unternehmens Aqua free erleichtert Mitarbeitern die hygienisch einwandfreie Nutzung von Wasser im medizinischen Bereich und gibt Patienten die Sicherheit einer unbedenklichen Dentalbehandlung.

### Spezifische Lösungen

Das bisher in Deutschland einzigartige Aqua free-Service-Konzept mit Logistik und Dokumentation der Medizinprodukte sowie, im Falle von wiederverwendbaren Produkten, einem Wechselservice durch das Unterneh-

Germlyser® ENT Filter am Versorgungsschlauch.

men garantiert einen reibungslosen Ablauf. Aqua free gewährleistet mit spezifischen Lösungen für unterschiedlichste medizinische Bereiche kundenspezifisches und zukunftsorientiertes Arbeiten unter Einhaltung strengster Sicherheits-

standards. Kooperationen mit Kliniken und Forschungseinrichtungen garantieren hierbei, dass eine zeitgemäße Anpassung der Produkte an Kundenansprüche sowie an den neuesten Stand der Technik nachhaltig gesichert ist. Innovative Neu- und Weiterentwicklungen ergänzen das Aqua free-Produktportfolio und vereinfachen den sicheren Umgang mit Wasser durch Mitarbeiter und Patienten.

## kontakt.

### Aqua free Membrane Technology GmbH

Wittenmoor 36  
22525 Hamburg  
Tel.: 0 40/46 89 99-90  
Fax: 0 40/46 89 99-99

ANZEIGE

# ÜBERSAUBER!

## Das neue STATMATIC PLUS.

Ab jetzt kümmert sich STATMATIC PLUS um Innenreinigung und Pflege Ihrer Turbinen sowie Hand- und Winkelstücke. Durch das validierte Reinigungsverfahren werden Spray- und Antriebskanäle sowie Instrumentenhohlräume von Bakterien, Keimen und Schmutz befreit. Für eine lange Lebensdauer bringen die rotierenden Instrumentenadapter das Pflegeöl gleichmäßig in Antrieb und Kugellager ein. Und das alles ganz einfach auf Knopfdruck - für drei Instrumente gleichzeitig!

Weitere Informationen zu STATMATIC PLUS finden Sie unter [www.scican.com](http://www.scican.com).

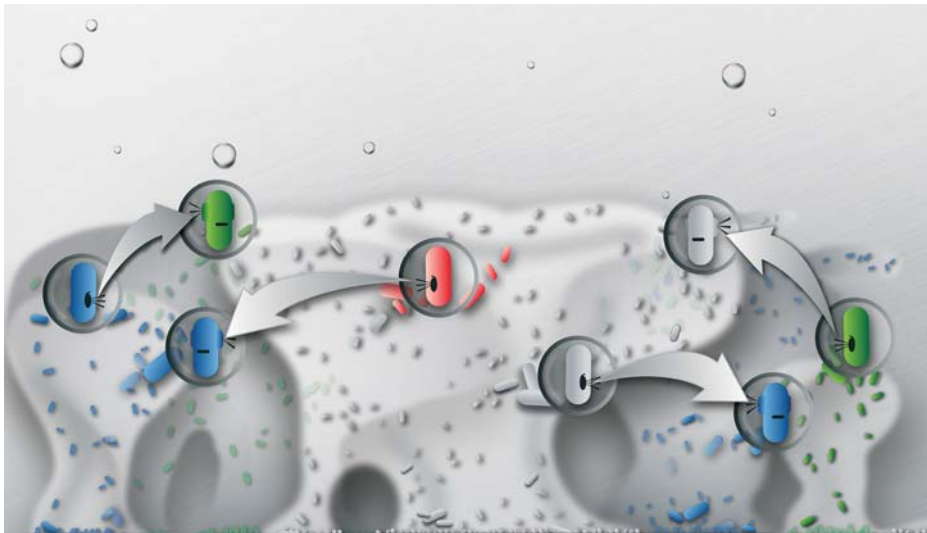


STATMATIC und Your Infection Control Specialist sind Warenzeichen der Firma SciCan Ltd.

# Wirksamer Schutz vor Wasserverkeimung

| Christian Kunze

Das Thema Wasserverkeimung durch Biofilme scheint derzeit in aller Munde und hat über entsprechende TÜV-Bestimmungen inzwischen auch die privaten Haushalte erreicht. Noch schwerer allerdings wiegt dieses Thema im Bereich der Gesundheitsversorgung und hier speziell auch im Bereich der wasserführenden Einheiten innerhalb einer Zahnarztpraxis.



Untersuchungsergebnis gibt Auskunft über die Gesamtkeimzahl, die bei 36°C nach DIN ES ISO 6222 den Wert von 100 KBE/ml nicht überschreiten darf, und den Nachweis von Legionellen, der negativ ausfallen muss. Sinnvoll ist die damit einhergehende Beprobung von *Pseudomonas aeruginosa* nach DIN EN ISO 12780. Auch diese Keime sollten nicht vorhanden sein.

Sind die Werte RKI- und somit rechtskonform, ist die Beprobung erst nach einem Jahr zu wiederholen. Sollten die Vorgaben nicht erfüllt werden, ist dringender Handlungsbedarf geboten. Zumeist hilft bereits die Entfernung des in Rohren und Leitungen befindlichen Biofilms, die Keimzahl zu reduzieren oder zu eliminieren. Damit dieser Zustand nicht zur Momentaufnahme wird, ist eine Maßnahme zu wählen, die einen positiven Istzustand konserviert. Hier hat sich die Technik von BLUE SAFETY bereits in vielen Fällen bewährt.

**D**urch das Inkrafttreten des überarbeiteten Infektionsschutzgesetzes zum 4. August 2011 wurden die Bestimmungen verschärft. Seither sind alle Anforderungen und Empfehlungen des Robert Koch-Institutes aus den Jahren 2001 und 2006 rechtsverbindlich geworden. Das Unternehmen BLUE SAFETY aus Münster bietet den entsprechenden rechtssicheren und verlässlichen Schutz vor allen Verunreinigungen durch Biofilme und die damit einhergehenden Pilze, Keime und Algen. Dieser dauerhafte Schutz vor solchen Verunreinigungen wird garantiert: Verschwinden die Biofilm-Verunreinigungen mithilfe von BLUE SAFETY nicht, erhält der Kunde sein Geld zurück.

Ein solcher Fall ist bei den zahlreichen aufgestellten Anlagen aber noch nicht eingetreten. Das Infektionsschutzgesetz bedeutet konkret für alle Zahnarztpraxen, dass die wasserführenden Systeme infektionstechnisch in regelmäßigen Abständen überprüft werden müssen. Der Betreiber zeichnet dafür verantwortlich, dass an allen Austrittsstellen einer Dentaleinheit Wasser in Trinkwasserqualität austritt. Diese verbindliche Anforderung wurde bis heute von vielen Praxisinhabern negiert oder ignoriert.

Die Vorgaben sind bisher nicht allzu eng gefasst. Gemäß §3 der Trinkwasserverordnung muss das Wasser für den menschlichen Gebrauch den Hygieneanforderungen entsprechen. Das

## Chlorhexidin erweist sich als problematisch

Zu den gefährlichen Keimen zählt *Pseudomonas aeruginosa*. Er gilt als einer der wichtigsten durch Trinkwasser übertragenen Erreger nosokomialer Infektionen. *Pseudomonas aeruginosa* ist einer der häufigsten und klinisch bedeutsamsten, gramnegativen, fakultativ-pathogenen, nosokomialen Krankheitserreger mit zum Teil hoher intrinsischer Antibiotikaresistenz, der





## || Frischer Wind für Praxis und Labor

OEMUS MEDIA AG – Die Informationsplattform der Dentalbranche.

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

### OEMUS MEDIA AG || Bestellformular

ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Andreas Grasse  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90 | Tel.: 03 41/4 84 74-2 00

**Ja,** ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis	10-mal	70,00 €*
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> dentalfresh	4-mal	20,00 €*
<input type="checkbox"/> DENTALZEITUNG	6-mal	34,00 €*
<input type="checkbox"/> cosmetic dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> face	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Implantologie Journal	8-mal	88,00 €*
<input type="checkbox"/> Dentalhygiene Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Oralchirurgie Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Laser Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Endodontie Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*
<input type="checkbox"/> KN Kieferorthopädie Nachrichten	10-mal	75,00 €*
<input type="checkbox"/> PN Parodontologie Nachrichten	6-mal	40,00 €*
<input type="checkbox"/> Dental Tribune German Edition	10-mal	35,00 €*
<input type="checkbox"/> laser (engl.)	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> roots (engl.)	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> cosmetic dentistry (engl.)	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> implants (engl.)	4-mal	44,00 €*

\* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

### Ihre Kontaktdaten

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Straße/PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax \_\_\_\_\_

Ich bezahle per Rechnung.

Ich bezahle per Bankeinzug.  
(bei Bankeinzug 2 % Skonto)

Bitte informieren Sie mich außerdem über Fortbildungsangebote zu folgenden Themen:

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Kieferorthopädie   | <input type="checkbox"/> Dentalhygiene/Prophylaxe | <input type="checkbox"/> Implantologie/Oralchirurgie |
| <input type="checkbox"/> Laserzahnheilkunde | <input type="checkbox"/> Zahnaufhellung/Bleaching | <input type="checkbox"/> Kommunikation               |
| <input type="checkbox"/> Endodontie         | <input type="checkbox"/> Praxismanagement         | <input type="checkbox"/> Kosmetische Zahnmedizin     |

Bitte senden Sie mir diese per E-Mail an folgende Adresse:

E-Mail \_\_\_\_\_

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.



circa 20 Prozent aller Wundinfektionen insgesamt verursacht. In einer vom BMBF durchgeführten Studie konnte nachgewiesen werden, dass 27 Prozent aller untersuchten Trinkwasserinstallationen mit *Pseudomonas aeruginosa* verkeimt waren. Die Wiederfindungsrate in zahnärztlichen Behandlungseinheiten ist dabei noch höher und liegt gemäß internationaler Literaturangaben zwischen 30 und 40 Prozent. Hier herrscht also latenter Handlungsbedarf sowohl im Sinne der Verordnungen als auch zum Wohl des Patienten und des Behandlungspersonals.

Bestimmte alternative Reinigungsvorgänge scheinen sich nicht zu bewähren. Das betrifft etwa Chlorhexidin. Im Jahr 2002 wurde in einer Studie von Brooks et al. eine bakterielle Kontamination der Oberflächen von Handseifenspendern mit zwei Prozent Chlorhexidingehalt durch pan-resistente *Acinetobacter* und *Klebsiella*, multiresistente *Pseudomonaden* und Methicillin-resistente *Staphylococcus aureus* (MRSA) gefunden. Auch aus Seifenrückständen am Austritt der Spender konnten Erreger isoliert werden, die ebenfalls teils intrinsische Resistenzen gegen das Desinfektionsmittel aufwiesen. Die dort gefundenen *Pseudomonas aeruginosa*, *Klebsiella pneumoniae* und *Acinetobacter baumannii* wiesen im anschließenden Versuch alle eine Vermehrung in Gegenwart von ein Prozent Chlorhexidin auf.

Eine Chlorhexidin-Resistenz in *Pseudomonas aeruginosa*, wie sie zum Beispiel durch niedrige Konzentrationen dieses Desinfektionsmittels induziert werden kann, bringt gleichzeitig eine Kreuzresistenz gegenüber dem Breitbandantibiotikum Norfloxacin aus der Gruppe der Fluorchinolone mit sich. Die BLUE SAFETY-Technologie verhindert solche Resistenzen.

*Pseudomonas*, als von Natur aus einer der stärksten Schleimbilder überhaupt, wird ständig von einer schützenden Biofilmmatrix umgeben, die Antibiotika und Desinfektionsmittel, wie zum Beispiel Chlorhexidin, kaum durchdringen können. Mit der Folge, dass im Falle des Einsatzes von Chlorhexidin in zahnärztlichen Behandlungseinheiten Biofilme nicht nur nicht entfernt werden können, sondern dieses in praxi ständig in sublethaler Konzentration an *Pseudomonas*-Biofilmen anliegt, wo es schnell die Struktur von Biofilmen verändern und Kreuzresistenzen induzieren kann. Die Verwendung herkömmlicher, in der Zahnarztpraxis üblicherweise eingesetzter Desinfektionsmittel, ist gerade im Hinblick auf die Resistenzbildung äußerst kritisch zu beurteilen. Beim unsachgemäßen Einsatz von Chlorhexidin kann es in diesem Zusammenhang sogar zu einer Gesundheitsgefährdung des Patienten kommen.

#### Zufriedene Kunden

Viele Praxen haben das Problem inzwischen erkannt, aber häufig scheint es schwierig, eine Lösung dafür zu finden. Zu den vielen zufriedenen Kunden von BLUE SAFETY zählt etwa Zahnarzt Prof. Dr. med. dent. Lothar Pröbster (Wiesbaden): „Nach kurzer Zeit kam die Biofilmmatrix trotz der Neuinstallation unseres Wasserkreislaufs wieder. Wir haben dann alles Mögliche probiert, um das zu bekämpfen. Wir haben Natriumhypochlorid zugesetzt, Wasserstoffperoxid, Biguanid, da wurde dann das Wasser blau. Aber das Problem war nicht vom Tisch zu bekommen. Durch die Beschäftigung mit der Problematik bin ich irgendwann auf BLUE SAFETY gestoßen. Wir haben uns dann intensiver damit auseinandergesetzt und nachdem dann in den Hand- und Winkelstücken die Leitungen wieder verstopft waren, haben wir uns entschlossen, die BLUE SAFETY Anlage zu installieren. Wir können jetzt feststellen, dass wir von den Keimzahlen in dem Wasser der Behandlungseinheiten keine Probleme mehr haben, also keine Verkeimungen mehr. Vorher hieß es immer ‚Maßnahmen erforderlich‘, wenn wir die Wasserproben zurückbekommen haben. Das ist jetzt – Gott sei

Dank! – erledigt. Wir sind uns sicher, dass wir jetzt an den Behandlungsstühlen einwandfreies Wasser haben.“

#### Günstiges Leasingangebot

Die Anlagen von BLUE SAFETY, die in der Praxis aufgestellt werden und dort die erforderliche Desinfektionslösung aus Wasser, Strom und Salz selbst herstellen und per Impfbiene vollautomatisch dem Wasserkreislauf zuführen, werden im Leasing angeboten. Neben der Finanzierung durch Eigenkapital oder Bankdarlehen hat Leasing in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Das folgende Beispiel verdeutlicht die steuerlichen Auswirkungen: Der Zahnarzt Dr. Z. least ein Gerät für 300 Euro im Monat. Die Jahressumme der Raten in Höhe von 3.600 Euro reduziert seinen Gewinn und damit sein zu versteuerndes Einkommen um 3.600 Euro. Bei einem Spitzensteuersatz (Einkommensteuer, Soli und Kirchensteuer) von circa 50 Prozent ergibt sich eine Steuerersparnis von 1.800 Euro p.a. In diesem Fall kostet das Gerät nach Steuern monatlich nur 150 Euro bzw. 1.800 Euro p.a.

Sofern der Zahnarzt den Gewinn seiner Praxis durch Einnahmeüberschussrechnung ermittelt, ergibt sich bei entsprechender Liquidität eine weitere interessante Gestaltungsmöglichkeit durch Vereinbarung einer Leasing-Sonderzahlung zu Beginn des Leasings. Üblich sind hier bis zu 30 Prozent der Anschaffungskosten, die in Form der Sonderzahlung geleistet werden und als sofort absetzbare Betriebsausgabe den Gewinn und damit die Steuerbelastung mindern.

Die Sonderzahlung reduziert außerdem die monatlichen Leasingraten. Weiterer Vorteil: Hohe Sonderzahlung und hohe Leasingraten können mit einem niedrigen Restwert verbunden werden, der anschließend abgeschrieben wird. Mitarbeiter von BLUE SAFETY beraten Interessenten auf Wunsch gern.

## kontakt.

#### BLUE SAFETY | K+P GmbH

An der Alten Ziegelei 30, 48157 Münster  
Tel.: 0800/25 83 72 33  
E-Mail: hello@bluesafety.de  
www.bluesafety.de

## Digitale Dentale Technologien

VIRTUELLE KONSTRUKTION UND  
FUNKTION WACHSEN ZUSAMMEN3./4. FEBRUAR 2012 | HAGEN |  
DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN

SCAN MICH



Programm

## → WORKSHOPS | FR. | 3. FEBRUAR 2012

1. Staffel:
2. Staffel:

## → REFERENTEN | SA. | 4. FEBRUAR 2012

ZTM Jürgen Sieger/Herdecke | Dr. Peter Gehrke/  
Ludwigshafen | ZTM Roland Binder/Sulzbach-  
Rosenberg | ZTM Jörg Bressen/Recklinghausen |  
Antonius Köster/Meschede | ZTM Benjamin Votteler/  
Pfullingen | Dr. Jürgen Reitz/Hamburg |  
Dr. Dr. Stephan Weihe/Dortmund | Prof. Dr. Daniel  
Edelhoff/München | Dipl.-Phys. Joachim Nebel/  
Kaiserslautern | Prof. Dr. Dr. Albert Mehl/Zürich (CH)  
German Bär/St. Augustin | Markus Schütz/Eselborn  
(LU) | Enrico Steger/Gais (IT)

## → THEMEN | SA. | 4. FEBRUAR 2012

Von der Implantatnavigation zur CAD/CAM-  
Prothetik | Digitaler Workflow – Interdisziplinärer  
CAD/CAM-Einsatz und computernavigierte Im-  
plantation im digitalen Dentallabor | Kaufflächen-  
gestaltung anhand von individuellen Patientendaten  
| Einklang von Ästhetik und Funktion bei  
der digital unterstützten Zahngestaltung | Wie viel  
Funktion braucht die Zahnarztpraxis? Der Weg zur  
sicheren Prothetik | Kiefergelenkdiagnostik und Be-  
rücksichtigung der dynamischen Okklusion durch  
Fusion von DVT-, Zahnscan- und Bewegungsdaten |  
Innovative Behandlungskonzepte unter Einsatz der  
digitalen Abformung und neuer Restaurationsma-  
terialien | Zukunftsvision in der Dentaltechnik? Ge-  
naues materialschonendes Abtragen aller Werk-  
stoffe mit Ultrakurzpulslasern | Das virtuelle FGP  
und seine Anwendungen | Rationelle hoch ästheti-  
sche Fertigung von Vollkeramikronen unter Zu-  
hilfenahme von Kronenrohlingen | Von der Navi-  
gation bis zur Produktion – Durchgängiger digitaler  
Workflow mit offenen Systemen | Der virtuelle  
Artikulator

## → ORGANISATORISCHES



## Veranstaltungsort

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH  
Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen  
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12  
Fax: 0 23 31/6 24 68 66

## Zimmerbuchungen

Mercure Hotel Hagen  
Wasserloses Tal 4  
58093 Hagen  
Tel.: 0 23 31/3 91-0  
Fax: 0 23 31/3 91-1 53

## Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien

## PRIMECON

Tel.: 02 11/4 97 67-20, Fax: 02 11/4 97 67-29  
info@prime-con.eu oder www.prim-con.eu

## Kongressgebühren

## Freitag, 3. Februar 2012

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

## Samstag, 4. Februar 2012

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 20.12.2011)

220,00 € zzgl. MwSt.

Kongressgebühr

245,00 € zzgl. MwSt.

Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

## Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der  
BZÄK und dem Beschluss der KZVB einschließlich der Punkte-  
bewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und  
DGZMK. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

## Veranstalter

## OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
event@oemus-media.de  
www.oemus.com

## Wissenschaftliche Leitung

## Dentales Fortbildungszentrum

## Hagen GmbH

Handwerkerstraße 11  
58135 Hagen  
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12  
Fax: 0 23 31/6 24 68 66  
www.d-f-h.com

Nähere Informationen zum Programm und den Allgemeinen  
Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com) oder  
[www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)

Anmeldeformular per Fax an  
**03 41/4 84 74-3 90**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstraße 29**  
**04229 Leipzig**

Für **Digitale Dentale Technologien** am 3./4. Februar 2012 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

	Workshop:	Teilnahme am:
	1.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Freitag
	2.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Samstag
_____ Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)
	Workshop:	Teilnahme am:
	1.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Freitag
	2.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Samstag
_____ Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für **Digitale Dentale  
Technologien** erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail

**Mundspülung:**

## Mundhygiene kinderleicht gemacht

Ab Januar 2012 wird Mundhygiene mit LISTERINE® SMART KIDZ™ zum Kinderspiel. Dentalexperthen und Eltern können Kindern ab sechs Jahren mit Listerine Smart Kidz die Wirksamkeit einer Mundspülung als Ergänzung zum Zähneputzen aufzeigen und zu einer dauerhaft besseren Mundhygiene anleiten. Der antibakterielle Wirkstoff Cetylpyridiniumchlorid (CPC) wirkt wie ein Magnet, indem er Speisereste koaguliert und Bakterien bindet, die die Zahnbürste nicht erreicht. Durch einen speziellen Farbstoff werden diese Partikel angefärbt und die Kinder sehen den Effekt beim Ausspülen im Waschbecken. Das macht kleinen Patienten nicht nur Spaß, sondern motiviert auch zu einer gründlichen, täglichen Mundhygiene. Zusätzliches



Fluorid stärkt die Zähne und schützt vor Karies. Listerine Smart Kidz ist in den Geschmacksrichtungen Minze und Beere erhältlich und enthält weder Alkohol noch Zucker. Eine kinderfreundliche Dosierhilfe macht die Verwendung besonders einfach.

**Johnson & Johnson GmbH**  
**Tel.: 0 21 37/9 36-0**  
**www.jnjgermany.de**

**Spiegelhilfen:**

## Verbesserte Sichtbarkeit des Behandlungsbereiches



Zahnärzte und Prophylaxekräfte erhalten mit IsoVue™ die Option einer sehr guten Sicht auf den Behandlungsbereich, auch wenn sie Patienten allein behandeln. IsoVue™ sind Spiegelhilfen in unterschiedlichen Größen und Formen, die die Sichtbarkeit der Behandlungs- und Restaurierungsfläche deutlich verbessern können. Sie bestehen aus Hartschaum und Spiegelfolie, sind biegsam und mit Faltnuten versehen. Sie lassen variable Positionierungen zu, um das Offenhalten des Mundes zu erleichtern, die Zunge und die Wangen zurückzuhalten und die Feuchtigkeitskontrolle durch das Fernhalten des Speichelflusses von der Präparation zu verbessern.

IsoVue™ wird in zwei unterschiedlichen Formen und in jeweils drei Größen angeboten, um den unterschiedlichen Mundformen gerecht zu werden. Die Anterior-Variante ermöglicht den Blick auf etwa drei Viertel des Mundinneren, die Quadranten-Variante gibt die Sicht auf etwa eine Hälfte des Mundes frei. Die verspiegelte, glasfreie Oberfläche reflektiert das Licht auf und in die oralen Kavitäten, erhellt den Behandlungsbereich. IsoVue™ ist einfach anzuwenden, zu platzieren und durch die abgerundeten, anpassungsfähigen Kanten sehr patientenfreundlich.

Bis zum 31.12.2011 macht Centrix den Lesern der ZWP ein besonderes Einführungsangebot; bei Bestellung beider Starterkits erhalten Praxen diese zum Gesamtpreis von 99 Euro inkl. MwSt. (anstatt 135,54 Euro), zzgl. Versandkosten.

**Centrix**  
**Tel.: 0800/2 36 87 49**  
 (gebührenfrei, Mobilfunk ggf. abweichend)  
**www.centrixdental.de**

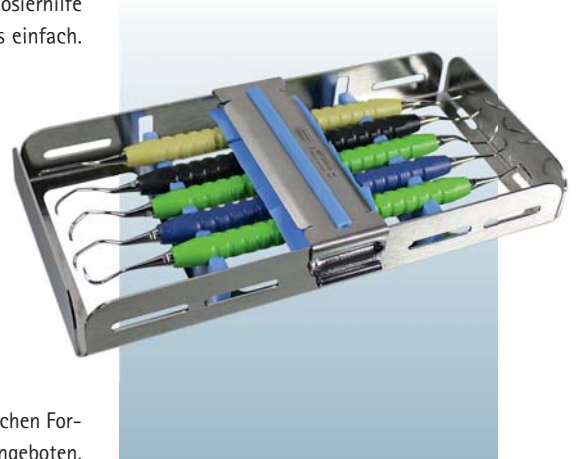


**Griff:**

## Optimale Bearbeitung aller Quadranten

Mit dem SCHWERT COLOR CODE-Griff wurde der Forderung nach einem anatomisch optimal angepassten Griff für die Prophylaxe Rechnung getragen.

In modernen, frischen Farben gehalten, ist die Typencodierung nicht nur ein technisches Detail, sondern lässt das Instrument auch freundlicher auf dem Schwebetisch und in der Hand des Behandlers erscheinen. Neben den unterschiedlichen gebräuchlichen Universal-, Spezialküretten und Scallern hat Schweickhardt drei kleine kos-



tengünstige Prophylaxe Sets kreiert. Diese gliedern sich in ein Propylaxe Set „Universal“, bestehend aus den Langer Küretten 1/2, 3/4, 5/6, M23 und Scaler 204S, sowie 1/3 Waschtray. Das Prophylaxe Set „Gracey“, bestehend aus Gracey Küretten 5/6, 7/8, 11/12, 13/14 und Scaler 204S sowie 1/3 Waschtray. Ein Prophylaxe Set für das DEEP SCALING, bestehend aus den Gracey Figures 1/2M5, 7/8M5, 11/12M5, 13/14M5 und einem Scaler 204S sowie 1/3 Waschtray.

SCHWERT M5 Küretten haben einen um etwa 3 mm längeren 1er-Schaft, die Faszialfläche des Instrumentes ist verkürzt, um eine Kürettage besonders subgingival für enge und tiefe Taschen sowie bei schmalen Wurzeloberflächen zu erlauben. Mit jedem der drei Sets ist es möglich, alle Quadranten optimal zu bearbeiten.

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

**Lachgas-Sedierung:**

## Erneuter Boom in 2011

Bereits seit einigen Jahren entwickelt sich die dentale Lachgas-Sedierung in Deutschland zum Trend. Die neueste Generation der Lachgas-Geräte, die den höchsten Sicherheitsansprüchen genügt, überzeugt immer mehr Zahnärzte.

Das Premium-Produkt auf dem Markt für Lachgas-Systeme sind die Geräte des US-amerikanischen Herstellers Accutron Inc. Der EU-Generalimporteur für die Accutron-Systeme ist BIEWER medical aus Koblenz. Frank Biewer, Geschäftsführer von BIEWER medical, blickt auf ein erfolgreiches und wegweisendes Jahr 2011 zurück: „Das Interesse der Zahnärzte an der Lachgas-Sedierung stieg in diesem Jahr nochmals stark an



und lässt die Prognose zu, dass dieses Verfahren für viele Zahnärzte zukünftig auch in Deutschland ein absoluter Standard sein wird.“

Neben den Vorteilen der Methode für Patient und Arzt sind die Qualität und Funktionalität der neuartigen Gerätesysteme für diesen Boom verantwortlich. So konnte BIEWER medical in diesem Herbst mit dem Gerätesystemwagen sedaflow™ in medical white eine optische und qualitative Weltneuheit präsentieren. Der Gerätesystemwagen bietet dem Zahnarzt als All-in-One-Einheit alle Vorteile der mobilen und modernen Lachgas-Sedierung: Wirtschaftlichkeit, Qualität, Funktionalität, Mobilität und Ästhetik.

**BIEWER medical Medizinprodukte**  
**Tel.: 02 61/98 82 90 60**  
**www.biewer-medical.com**

**MaxiFresh-PromoBox:**

## „Wie pflege ich meine Schiene?“



Auf diese wichtige Patientenfrage gibt es jetzt eine einfache Antwort: „... mit MaxiFresh!“

Noch nie waren die professionelle Reinigung und die hygienische Pflege von Schienen und Sportmundschutzen einfacher und schonender. Mit Millionen von Mikrobläschen säubert MaxiFresh alle Oberflächen hygienisch rein und bringt täglich angenehme Frische ohne Zusatzgeschmacksstoffe zurück. Die Akzeptanz des


Schientragens steigt dadurch spürbar an. So unterstützt MaxiFresh den erfolgreichen Behandlungsverlauf.

Für Zahnarztpraxen mit einem Prophylaxeshop hält die Dreve Dentamid GmbH die neue MaxiFresh-PromoBox inklusive Patientenflyern im Aufsteller bereit.

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



ANZEIGE



✓ Hotline  
089 - 319 761-0  
www.ihde-dental.de

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



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

Preis zzgl. MwSt.

Neue Sensospender:

## Hände- und Flächendesinfektion

Zur Erreichung optimaler Praxishygiene stehen die sichere Desinfektion und Reinigung nach neuesten Standards im Fokus. Das renommierte Robert Koch-Institut aus Berlin bestätigt: Durch berührungslose Spender kann der Kontakt mit Krankheitskeimen minimiert werden. Zur IDS 2011 präsentierte der Hygieneexperte Dürr Dental gleich zwei neue sensorgesteuerte Spender. Den innovativen Feuchttuchspender Hygowipe Plus für die Flächendesinfektion sowie den Handhygienespender Hygocare Plus. Das Spendersystem Hygocare Plus steuert per Aktivierung des Sensors die empfohlene Menge an Waschlotion oder Händedesinfektion. Intuitiv bedienbar ist das System durch die integrierte Stopp-Funktion. Wird weniger als die empfohlene Menge benötigt, stoppt der Spender zielgenau beim Entfernen der Hand aus dem Aktivierungsfenster des Sensors.



Durch die intelligente Steuerung wird ein Nachtropfen vermieden. Ähnlich funktioniert der neue Sensospender Hygowipe Plus für die Flächendesinfektion. Bei Aktivierung des Sensors werden trockene Tücher mit Desinfektionsmittel benetzt. Für die jeweils eingestellte Tuchlänge wird automatisch die richtige Menge dosiert. Bei gleichbleibender Dosierung verteilen feine Düsen das Desinfektionsmittel optimal über die gesamte Fläche der umweltfreundlichen Zellstofftücher.

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



Praxis-Unterbrechungs-Versicherung:

## Großer Schutz zum kleinen Preis

Als freiberuflich Tätige tragen Sie ein nicht unerhebliches Risiko. Was passiert, wenn Sie aufgrund einer Erkrankung oder eines Unfalls für einige Wochen Ihre Tätigkeit nicht ausüben können? Schwere existenzielle Probleme können mitunter die Folge sein.

Unsere seit Jahren bewährte Praxis-Unterbrechungs-Versicherung (P.U.V) bietet eine Ergänzung zur Krankentagegeldversicherung und ermöglicht die Absicherung der laufenden Praxiskosten, wenn die Praxis über längere Zeit geschlossen bleibt. Schließen Sie daher eine Deckungslücke zu günstigen Beiträgen und höchsten Leistungen für den Ernstfall – Hand drauf!

Rufen Sie uns an oder senden Sie uns die in der Beilage enthaltene Faxantwort (siehe Heftmitte)! Unsere Experten beraten Sie gerne ausführlich, abgestimmt auf Ihre individuelle Situation.



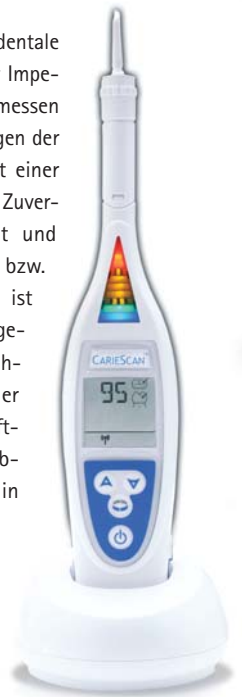
**Dr. Rinner & Partner GmbH**  
Tel.: 0 89/96 05 74-90  
Fax: 0 89/96 05 74-99  
www.dr-rinner.de

Aktion:

## Kariesfrüherkennung für Gewinner

Exakte Kariesfrüherkennung soll in der modernen Zahnarztpraxis nicht länger ein Rätsel bleiben. Deshalb verlost die Firma orangedental, Biberach, im Rahmen einer bundesweiten Aktion insgesamt drei nagelneue CarieScan PRO™-Geräte für die Diagnose von Karies zum frühestmöglichen Zeitpunkt. Die Teilnehmer des Gewinnspiels konnten innerhalb des Rätsels Ihr Wissen über die neueste Technologie der Kariesfrüherkennung prüfen, indem sie einige Fragen diesbezüglich beantworteten.

CarieScan PRO™ ist das erste dentale Diagnosegerät, das Karies per Impedanzmessung feststellt. Gemessen werden dabei die Veränderungen der Zahndichte festzustellen. Mit einer wissenschaftlich bestätigten Zuverlässigkeit von 92,5 Prozent und minimalen falsch-positiven bzw. falsch-negativen Messungen ist CarieScan PRO™ aktuell das genaueste Gerät zur Kariesfrüherkennung am Markt. Mit der zugehörigen RemoteView Software werden alle Messergebnisse und Patientendaten in vielfältiger Weise grafisch und übersichtlich aufbereitet. Die Darstellung individueller Behandlungsverläufe und das punktegenaue Monitoring werden damit zum Kinderspiel. Unter allen richtigen Einsendungen wurden nun die drei glücklichen Gewinner ermittelt. Über je ein CarieScan PRO™-Gerät freuten sich die Praxen: Dr. Deck in München, Dr. Stadler in Wermelskirchen und Dr. Bender in Kulmbach. Bei der persönlichen Übergabe der Gewinne wurde CarieScan PRO™ kurzerhand direkt an Patienten ausprobiert. Wir wünschen den glücklichen Gewinnern viel Freude mit CarieScan PRO™.



In Deutschland, Österreich und der Schweiz wird CarieScan PRO™ exklusiv über orangedental, Biberach, vertrieben.

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



**Prophylaxebehandlung:**

## Eins plus Eins macht Drei

Um dem Zahnarzt sub- und supragingivales Air-Polishing und Scaling in einer Prophylaxeinheit zu ermöglichen, hat man sich bei EMS wieder etwas Neues einfallen lassen. Mit dem neuen Air-Flow Master Piezon geht für jeden Prophylaxeprofi jetzt die Rechnung auf: von der Diagnose über die Initialbehandlung bis hin zum Recall. Getragen vom Erfolg des Piezon Master 700, der für den Patienten Schmerzen praktisch ausschließen und maximale Schonung des oralen Epitheliums erlauben soll, bedeutet diese Neuerung Patientenkomfort allererster Güte. Diese Bilanz und die glatten Zahnoberflächen sind nur mit den linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der Original Swiss Instru-



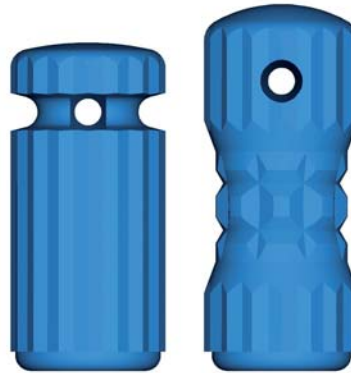
ments von EMS erzielbar. Dazu kommt als weiteres Plus die optimierte Sicht auf die Behandlungsfläche durch die neuen, mit der Piezon No Pain-Technologie gesteuerten, Handstücke mit LED-Licht. Auch lassen sich Parodontitis oder Periimplantitis mit dem Air-Flow Master Piezon effektiv behandeln. Die für den Einmalgebrauch konstruierte Perio-Flow Düse verwirbelt Wasser und das Pulver-Luft-Gemisch gleichzeitig, so dass man mit dieser Technik zusätzlich Emphyseme vermeidet. Gespeist aus maximal zwei Pulverkammern mit großen Volumen, agieren das Air-Flow Handstück und das Perio-Flow Handstück im supragingivalen als auch subgingivalen Bereichen. Seitlich, magnetisch befestigt, lassen sich die Handstücke leicht abnehmen und nach der Behandlung einfach ablegen.

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



**Handgriffe:**

## Effektivere Handhabung



Manche 03

Manche 09

MICRO-MEGA wird mit Beginn 2012 weltweit neue Handgriffe für die bewährten Produktlinien „Handinstrumente zur Wurzelkanalbehandlung“ (z.B. K-Feilen, K-Bohrer, Hedström-Feilen etc.) einführen. Dies kommt auch in Deutschland zum Tragen. Es wird geplant, einen „weichen Übergang“ herzustellen, das heißt alle Handinstru-

mente mit neuem Handgriff werden ab sofort produziert und gelangen in dem Moment in den Handel, wenn die jeweiligen Lagerbestände mit alten Handgriffen aufgebraucht sind.

Lieferverzögerungen wird es bei diesem Prozedere nicht geben.

MICRO-MEGA ist es hierbei gelungen, für die Wurzelkanalinstrumente einen wesentlich besser in der Hand liegenden Griff zu entwickeln, der eine sicherere und effektivere Handhabung der Instrumente ermöglicht.

„Man kann selbst Altbewährtes noch verbessern“, sagt Dr. Stephan Gruner, Vertriebsleiter MICRO-MEGA Deutschland, „es kommt mitunter gerade auf die Kleinigkeiten an, um noch Optimierungen zu ermöglichen.“

**SciCan GmbH**  
**Vertrieb MICRO-MEGA**  
**Tel.: 0 75 61/9 83 43-6 23**  
**www.micro-mega.com**



ANZEIGE



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

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



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

Preis zzgl. MwSt.



**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 8,6mm bei einer gleichzeitigen Kopfhöhe von nur 9,0mm 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. Einen entscheidenden Beitrag zu den optimalen Sichtverhältnissen leistet die bewährte NSK-Zellglasop-

titik, welche zuverlässig Licht an den Ort des Geschehens überträgt. Mit ihrem Edelstahlkörper und den Keramik-Kugellagern 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 96/7 76 06-0**  
**www.nsk-europe.de**



**Enzymtherapie:**

**Sinnvolle Kombination**

Nach Zahnextraktionen und implantologischen Eingriffen treten aufgrund der mechanischen Manipulation in den betroffenen Gewebe Schwellungen und Hämatome verschiedener Schweregrade auf. Das postoperative Ödem ist jedoch geeignet, den Heilungsverlauf zu verzögern bzw. die Geweberegeneration zu beeinträchtigen. Ein komplikationsloser und zügiger Heilungsverlauf setzt eine schnelle Schwellungsreduktion wie auch eine ausreichende Versorgung mit wundheilungsrelevanten Spurenelementen voraus. Das proteolytisch wirkende Enzym Bromelain (Bromelain-POS®) reduziert die mit der lokalen Entzündungs-



reaktion einhergehende Eiweißlast im Gewebe. Konsequenterweise vermindert sich die Schwellung des betroffenen Areals deutlich schneller, verbunden mit einer früheren Schmerzfreiheit der Patienten. Eine ideale Ergänzung findet die Enzymtherapie in einer Sicherstellung der Zinkversorgung der Patienten. Zink ist Bestandteil von mehr als 300 Enzymen im menschlichen Organismus. Eine erhöhte Stoffwechselaktivität, wie sie in verletzten Geweben vorliegt, ist demnach auf die Verfügbarkeit dieses Spurenelements (Zinkorotat-POS®) angewiesen.

Die abschwellende Wirkung von Bromelain sowie die wundheilungsfördernden Eigenschaften des Zinks tragen somit zur Ergebnissicherung bei dentalen Eingriffen bei.

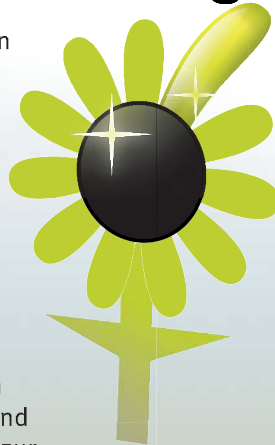
**URSAPHARM**  
**Arzneimittel GmbH**  
**Tel.: 0 68 05/92 92-0**  
**www.ursapharm.de**



ANZEIGE

**EFFIZIENZ STEIGERN**  
**Optimierungsberatung+**

Ihr Praxisalltag und Privatleben leiden unter dem zu hohen Stress des Praxisalltags? Wir helfen Ihnen, der Hektik mit Erfolg die Stirn zu bieten. Die Kock und Voeste GmbH steht für Ihre Existenzsicherung und ist bundesweit mit über 6.000 erfolgreichen Mandaten Marktführer der Existenzberater für Heilberufler. Wir sind für Sie da, wenn es heißt, Ihre Praxis auf Erfolgskurs zu bringen oder zu halten. Einfach, ertragreich und erschwinglich. Von der Gründung bis zur gegliückten Abgabe. Setzen Sie auf uns, zum Beispiel, wenn Sie Ihre Praxisabläufe verbessern wollen. Optimierungsberatung für Praxen ist unser Spezialgebiet. Wir freuen uns darauf, auch Ihnen helfen zu können.



Weitere Informationen auf:  
**www.kockundvoeste.de**

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



Weihnachtsangebot:

## 3, 2, 1: Der Countdown läuft

„Elektrozahnbürsten mit der bewährten 3-D-Technologie und einem zweiten Handstück gratis für den Ansprechpartner Nr. 1 des Patienten“ – so lautet die Formel für die limitierten Doppel-Weihnachtsangebote von Oral-B für das zahnärztliche Team. Zu Vorzugspreisen kommen sowohl das Premiumprodukt Triumph 5000 mit SmartGuide als auch die beliebte Professional Care 550 in die Praxis. Darüber hinaus gibt es nicht nur weitere attraktive Spezialangebote, sondern auch 15 Prozent Rabatt auf das gesamte Standardsortiment.



Die Mehrzahl der ZahnärztInnen und Prophylaxeassistenten/-innen in Deutschland bevorzugt und verwendet eine elektrische Zahnbürste von Oral-B\*. Die fortschrittlichen Modelle weisen eine visuelle Andruckkontrolle auf, wobei ein deutlich sichtbares Leuchten am Handstück dem Anwender signalisiert: „Putzdruck reduzieren“. Die Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide hat zudem ein digitales externes Feedbackelement für eine gesunde Zahnpflege.

Ebenfalls auf der 3-D-Technologie basiert die Professional Care 550. Auch sie weist im Handstück eine visuelle Andruckkontrolle auf.

Noch weitere attraktive Sonderartikel werden zum Vorteilspreis angeboten, zudem wird auf das gesamte Standardsortiment der Marken Oral-B und blend-a-med ein Rabatt von 15 Prozent gegeben. Alle Angebote gelten bis zum 17. Dezember 2011. Interessenten informieren sich unter der Telefonnummer 02 03/5 70-5 70.

Mit dieser Weihnachtsaktion wünscht Procter & Gamble Professional Oral Health schon jetzt ein frohes Weihnachtsfest, einen guten Start ins neue Jahr – sowie eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit!

\* Usage & Recommendation Studie AMC 2011.

**Procter & Gamble Service GmbH**  
Tel.: 0 61 96/89 01  
[www.dentalcare.com](http://www.dentalcare.com)



# SYMPRO

Kompaktes Hochleistungs-Reinigungsgerät



## Hygienisch saubere Prothesen auf Knopfdruck

- ▶ Effizient, schnell und wirtschaftlich
- ▶ Unschlagbare Reinigungsleistung
- ▶ Auch für KFO-Apparate und Schienen
- ▶ Maximale Mundhygiene und Wohlbefinden für Patienten

Weitere Informationen:  
[WWW.RENFERT.COM](http://WWW.RENFERT.COM)

**Renfert**  
Ideen für die Dentaltechnik

# KURSE

für das zahnärztliche Personal

## Hygienebeauftragte QM-Beauftragte



### SEMINAR

ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN | 2012

SEMINAR A

Seit einigen Jahren müssen sich auch Zahnarztpraxen mit neuen Verordnungen und zunehmenden Vorschriften auseinandersetzen. Der neue Hygieneplan der Bundeszahnärztekammer enthält klare Vorgaben für die Durchführung und Dokumentation der Hygienemaßnahmen und ist somit unentbehrlich für jede Praxis. Aufgrund der Aktualität der Problematik bietet die OEMUS MEDIA AG im Rahmen verschiedener Kongresse „Seminare zur Hygienebeauftragten“ mit Frau Iris Wälter-Bergob an – bekannt als renommierte Referentin auf diesem Gebiet. Die Teilnehmer werden ausführlich über die rechtlichen Rahmenbedingungen und Anforderungen an das Hygienemanagement und die Aufbereitung von Medizinprodukten informiert. Das Seminar wird nach den Anforderungen an die hygienische Aufbereitung von Medizinprodukten im Sinne der RKI-Empfehlungen durchgeführt.

Den Teilnehmern wird eine äußerst informative Veranstaltung geboten, die das Praxisteam sich nicht entgehen lassen sollte.

**Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test**

### KURSinHALTE

Seminar zur Hygienebeauftragten | Iris Wälter-Bergob/Meschede

#### Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygienemanagement

Informationen zu den einzelnen Gesetzen und Verordnungen | Aufbau einer notwendigen Infrastruktur

Pause/Besuch der Dentalausstellung

#### Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten

Anforderungen an die Ausstattungen der Aufbereitungsräume | Anforderungen an die Kleidung | Anforderungen an die maschinelle Reinigung und Desinfektion | Anforderungen an die manuelle Reinigung

Pause/Besuch der Dentalausstellung

#### Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygienemanagement in die Praxis um?

Risikobewertung | Hygienepläne | Arbeitsanweisungen | Instrumentenliste

Pause/Besuch der Dentalausstellung

#### Überprüfung des Erlernten

Multiple-Choice-Test | Praktischer Teil | Übergabe der Zertifikate

### AUSBILDUNG

ZUR QM-BEAUFTRAGTEN | 2012

SEMINAR B

Qualitätsmanagement kann so einfach sein! Viele Praxen haben ein internes System eingeführt, nur wie geht es jetzt weiter? Damit eine funktionierende Weiterentwicklung Erfolg bringen kann, wird eine fachlich ausgebildete Qualitätsmanagement-Beauftragte benötigt. Aufgrund der Notwendigkeit und Nachfrage bietet die OEMUS MEDIA AG im Rahmen verschiedener Kongresse eine „Ausbildung zur Qualitätsmanagement-Beauftragten“ mit Herrn Christoph Jäger an – bekannt als langjähriger renommierter QM-Trainer.

Die Teilnehmer erlernen, dass wenig Papier ausreichend ist, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen und werden in nur 15 Minuten in der Lage sein, ein komplettes QM-Handbuch selbstständig zusammenzustellen. Wie können die Chefin und der Chef die QMB bei ihrer großen Aufgabe unterstützen?

**Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test**

### KURSinHALTE

Ausbildung zur QM-Beauftragten | Christoph Jäger/Stadthagen

#### Gesetzliche Rahmenbedingungen, mögliche Ausbaustufen

„Was müssen wir und was können wir?“ - Grundlagen eines einfachen QM-Systems „Weniger ist mehr“ - Sind alle Kolleginnen und die Chefs im QM-Boot? „Die QMB als Einzelkämpferin?“ - Die richtige Projektplanung „Auf das Wesentliche kommt es an“

Pause/Besuch der Dentalausstellung

#### Die wichtigsten Unterlagen in unserem QM-System

„Alles andere ist nur Ballast“ - Wie gehe ich mit den vielen QM-Dokumenten und Aufzeichnungen um? „Warum wurde eigentlich der Papierkorb erfunden?“ - Wie bringen wir die Unterlagen in ein einfaches und geniales Ordnungssystem? „Wer Ordnung hält, ist nur zu faul zum Suchen. Oder?“

Pause/Besuch der Dentalausstellung

#### Was ist das Mittel der Wahl, Computer oder Handbuch?

„Auch die Chefs müssen sich im QM-System zurechtfinden“ - Das Organigramm für Ihre Praxis „Die gesamte Praxis auf einem Blick“ - Zertifizierung eines QM-Systems „Was ist das denn?“ - Belehrungen, Vorsorgeuntersuchungen und Schülerpraktikanten „Worauf müssen wir besonders achten?“

Pause/Besuch der Dentalausstellung

#### Wie können wir Fotos z.B. einer Behandlungsvorbereitung in einen Praxisablauf einbinden?

„Ein Foto sagt doch mehr als tausend Fotos“ - Woher bekomme ich die ganzen Unterlagen aus dem Seminar? „Download ist besser als selbst schreiben“ - Multiple-Choice-Test - Übergabe der Zertifikate „Zur Vorlage der Praxisleitung und als Ausbildungsnachweis für Behörden oder möglicher Zertifizierungsgesellschaften“

# TERMINE 2012

SEMINAR A | SEMINAR B

04. Februar 2012	Unna   Hotel Park Inn Kamen/Unna	06. Oktober 2012	Hamburg   Elysee Hotel
24. März 2012	Landsberg am Lech   Stadttheater Landsberg	13. Oktober 2012	München   Hilton City
27. April 2012	Essen   ATLANTIC Congress Hotel Essen	03. November 2012	Essen   ATLANTIC Hotel Essen
02. Juni 2012	Warnemünde   Hotel NEPTUN	17. November 2012	Berlin   Maritim Hotel Berlin
08. September 2012	Leipzig   The Westin Hotel	01. Dezember 2012	Baden-Baden   Kongresshaus
22. September 2012	Konstanz   Quartierszentrum		

## ORGANISATORISCHES KONGRESSGEBÜHREN | ANMELDUNG

Kursgebühr (pro Kurs) 85,00 € zzgl. MwSt.  
 Tagungspauschale (pro Kurs) 45,00 € zzgl. MwSt.  
 (beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung)

85,00 € zzgl. MwSt.  
 45,00 € zzgl. MwSt.

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
 Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
 event@oemus-media.de, www.oemus.com



### Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
- Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
- Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale versteht sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
- Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
- Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
- Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und

- Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
- Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
  - Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
  - Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
  - Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
  - Gerichtsstand ist Leipzig.

**ACHTUNG!** Sie erreichen uns unter der Telefonnummer **03 41/4 84 74-3 08** oder während der Veranstaltung unter der Telefonnummer **0173/3 91 02 40**.

Anmeldeformular per Fax an  
**03 41/4 84 74-3 90**  
 oder per Post an

Für das **Seminar zur Hygienebeauftragten (Seminar A)** oder die **Ausbildung zur QM-Beauftragten (Seminar B)** melde ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können:

- |          |   |          |  |          |   |
|----------|---|----------|--|----------|---|
| <b>A</b> | <input type="checkbox"/> 04.02.2012 Unna              | <b>A</b> | <input type="checkbox"/> 08.09.2012 Leipzig  | <b>A</b> | <input type="checkbox"/> 03.11.2012 Essen       |
| <b>B</b> | <input type="checkbox"/> 24.03.2012 Landsberg am Lech | <b>B</b> | <input type="checkbox"/> 22.09.2012 Konstanz | <b>B</b> | <input type="checkbox"/> 17.11.2012 Berlin      |
|          | <input type="checkbox"/> 27.04.2012 Essen             |          | <input type="checkbox"/> 06.10.2012 Hamburg  |          | <input type="checkbox"/> 01.12.2012 Baden-Baden |
|          | <input type="checkbox"/> 02.06.2012 Warnemünde        |          | <input type="checkbox"/> 13.10.2012 München  |          |   |

Name, Vorname \_\_\_\_\_ Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_ Name, Vorname \_\_\_\_\_

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

# Das volle Potenzial eines Dentalmikroskops nutzen

| Dr. Jürgen Benz, Dr. Karin Benz

Noch ist das Dentalmikroskop in der allgemein Zahnärztlichen Praxis eher selten anzutreffen. Die Gründungstagung der Deutschen Gesellschaft für Dentalmikroskopie DGmikro am 24. September 2011 in Köln hat eine Gruppe von Zahnärzten zusammengeführt, die sich ihres Exotenstatus durchaus bewusst sind. Vereint sind diese Kollegen aber vor allem durch die begeisternde Erfahrung, dass sich durch den Einsatz des Mikroskops im zahnärztlichen Alltag eine neue Dimension in den Möglichkeiten ihrer Therapie auftut.

**N**iedergelassene Zahnärzte nutzen das Mikroskop in aller Regel hauptsächlich für die Endodontie. Das Auffinden zusätzlicher Kanäle, die Darstellung einer komplexen Pulpenanatomie und die kontrollierte Wurzelfüllung machen die Ergebnisqualität der Wurzelkanalbehandlung vorhersagbarer und nachweislich besser. Vorteile bietet die vergrößerte Sicht auch bei der Wurzelspitzenresektion.

Ambitionierte parodontalchirurgisch tätige Zahnärzte setzen das Mikroskop unter anderem für den mikrochirurgischen Wundverschluss ein, um mit

einer 7.0 Naht oder feiner die Wundränder atraumatisch zu adaptieren und so ein ästhetisch überzeugendes Ergebnis zu ermöglichen. Die koaxialen Lichtverhältnisse machen den Einsatz des Mikroskops auch beim internen Sinuslift oder der Implantologie attraktiv.

In diesem Einsatzspektrum wird das Mikroskop eher statisch verwendet: Das Sichtfeld wird zu Beginn der Behandlung eingestellt, der Patient darf sich möglichst wenig bewegen. Spraynebel entsteht nicht, sodass Wasser auf dem Spiegel kein Problem darstellt.

Für den Patienten erzeugt diese Behandlungsmethode eine eher bedrohli-

chere und auch physisch belastendere Situation als die bekannte Behandlung.

## Großes Potenzial

Doch das Potenzial des Dentalmikroskops lässt sich auch in die dynamische Dimension erweitern und eröffnet damit nicht nur zusätzliche Einsatzfelder, sondern im Besonderen auch die Möglichkeit, den Patienten auf eine Reise durch seine individuelle Mundsituation mitzunehmen.

Wir setzen das Mikroskop regelmäßig für die Befundaufnahme während der Erstuntersuchung des Patienten ein. Dabei überträgt eine am Mikroskop



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Darstellung von drei mesio-bukkalen Kanäleingängen an einem oberen Molaren bei Vergrößerung 13x. – Abb. 2: Das Global G6 Mikroskop im Einsatz mit Videokamera und Deckenmonitor.

Alle Lernmittel/Bücher  
zum Kurs inklusive!

# Implantologie ist meine Zukunft ...

Schon mehr als 1.000 meiner Kollegen und Kolleginnen haben das erfolgreiche und von erfahrenen Referenten aus Wissenschaft und Praxis getragene DGZI-Curriculum erfolgreich abgeschlossen. Mit 100% Anerkennung durch die Konsensuskonferenz ist das Curriculum der DGZI eines der wenigen anerkannten Curricula und Aufbaustudium auf dem Weg zum Spezialisten Implantologie und zum Master of Science.

## STARTTERMIN

Kurs 151 ▶ **3. Februar 2012**

## DGZI-Curriculum – Ihre Chance zu mehr Erfolg!

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

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



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

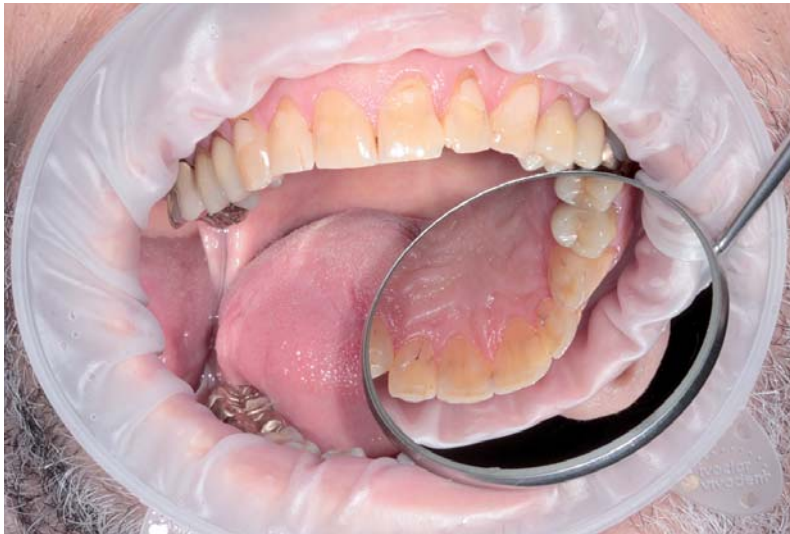


Abb. 3: Retraktion der Weichgewebe und Einsatz von Sonderspiegeln bei der Untersuchung.

installierte HD-Videokamera das Bild an einen Monitor, der an der Zimmerdecke montiert ist. Auf diese Weise kann der Patient die Diagnostik quasi mit den Augen des Behandlers mitverfolgen und wird währenddessen über das, was wir sehen, mit einem laienverständlichen Wortkonzept informiert.

**Dieses Vorgehen erfordert ein bestimmtes technisches Setup:**

- Für den Ablauf der Untersuchung gibt es ein festgelegtes Drehbuch, das Weichgewebe, Parodontium, Zahnhartsubstanz, vorhandene Rekonstruktionen und Funktion bei Okklusion und Artikulation mit einschließt. Dabei wird mit einer moderaten Vergrößerung eine Orientierung im Mund erleichtert. Nur für die

Darstellung von Details wird zu einer höheren Vergrößerung gewechselt.

- Der Nennfokus des Mikroskops ist so optimiert, dass ohne Nachfokussierung zwischen den Vergrößerungsstufen gewechselt werden kann.
- Das Mikroskop ist so ausbalanciert, dass es leicht geschwenkt und in seiner Neigung verändert werden kann, sodass alle Abschnitte der Mundhöhle ohne Umlagerung des Patienten eingesehen werden können.
- Damit die Darstellung der Mundhöhlensituation unkompliziert gewährleistet ist, setzen wir Hilfsmittel wie Optragate® mit reflektierender Folie beschichtete Parotispflaster und unterschiedlich große Spiegel ein.
- Der Patient wird so gelagert, dass er den an der Zimmerdecke montierten



Abb. 4: Auswahl der in unserer Praxis verwendeten Spiegel.

Monitor gut sehen kann; die HD-Videokamera ist auf „Landschaftsmodus“ eingestellt, was ausreichende Tiefenschärfe gewährleistet.

- Die Untersuchung kann gegebenenfalls komplett (auch mit Ton) aufgezeichnet werden, oder es werden nur besonders markante Details als Standbild/Foto gespeichert. Die Vor- und Nachteile beider Verfahren erläutern wir später.

**Welche Konsequenzen ergeben sich durch die mikroskopunterstützte Untersuchung?**

- Zunächst einmal erreichen wir eine weit über das Maß der Untersuchung mit bloßem Auge hinausgehende Detailwahrnehmung. Wir können so auch Befunde erfassen, die einer minimal-invasiven, maximal-protektiven Behandlung zugänglich sind. Andererseits können wir durch die Darstellung von Schmelzrissen (Cracks) und Infrakturen oder Abrasionsflächen den Umfang zu planender Restaurationen vorausschauender definieren. Wir entdecken undichte Restaurationen oder Plaqueretentionsstellen, die eine Neuversorgung erforderlich machen. Insgesamt erfassen wir vollständig den Behandlungsbedarf über das mit bloßem Auge Sichtbare hinaus. Daraus resultieren umfangreiche Sanierungspläne.
- Ein außerordentlicher Vorteil der mikroskopunterstützten Untersuchung aber ist das Verständnis, das wir bei dem Patienten für seinen Behandlungsbedarf erzeugen. Würden wir ihn nur aufgrund unserer klassischen O1-Untersuchung mitteilen, dass zahlreiche Defekte oder ein erkranktes Parodontium versorgt werden müssen, hätten wir ein Glaubwürdigkeitsproblem, hat der Patient doch subjektiv keine oder nur lokal begrenzte Beschwerden und von seinem Vorbehandler immer nur gehört „Alles in Ordnung“.
- Die Darstellung der individuellen Situation in der Mundhöhle und die damit verbundene ausführliche Beratung ermöglichen es dem Patienten, sich vom „Opfer auf dem Behandlungsstuhl“ hin zum Auftraggeber für die Wiederherstellung seiner

Mundgesundheit zu entwickeln. Die unmittelbare Betroffenheit des Patienten führt dazu, dass er die Initiative ergreift, um seine Zahngesundheit durch uns wiederherstellen zu lassen. Wir erzeugen so eine außergewöhnlich hohe Compliance – und darin liegt über alle fachlichen Vorteile hinaus der eigentliche Marketingeffekt des Mikroskops.

#### Was spricht gegen eine Videoaufzeichnung während der Untersuchung?

– Um einen technisch hervorragenden Videofilm zu drehen, bedarf es einer sehr starren Lagerung des Patienten. Dazu kann der Kopf in einem Vakuumkissen fixiert werden. Andernfalls stören Zittern, Wackeln oder Kopfbewegungen. Das bedeutet in aller Regel, dass der Patient die Untersuchung nicht direkt am Monitor verfolgen kann. Um die Länge des Videos überschaubar zu halten,



Abb. 5: Detailansicht im rechten Oberkiefer bei 8x Vergrößerung; hier versteht auch der Laie, dass die vorhandenen Restaurationen insuffizient sind. – Abb. 6: Palatinalansicht im linken Oberkiefer, Darstellung von Schliiffacetten, Zahnbelägen und parodontaler Blutung.

muss auf begleitende Erläuterungen verzichtet werden.

– Anschließend muss das Videomaterial geschnitten werden, damit unscharfe oder sehr unruhige Sequenzen herausgenommen werden. Das erfordert Zeit (in aller Regel nach Feierabend). Außerdem entsteht eine große Datenmenge, die in der Regel auf einer separaten Festplatte gespeichert werden muss, um den Server nicht zu überfrachten.

– Der Patient muss dann zu einer Befundbesprechung einbestellt werden. Das Video wird ihm vorgeführt und erläutert. Durch die zeitliche und räumliche Trennung von der unmittelbaren Untersuchungssituation ergibt sich eine gewisse Distanz, die die Betroffenheit des Patienten gegenüber seinen Befunden verringert. Die Situation hat eher etwas von einem Dokumentarfilm wie im Fernsehen.

ANZEIGE



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

EINFÜHRUNGS-ANGEBOT

Jetzt testen!

74,<sup>95</sup> €

statt 99,- €

Gültig bis 31.12.2011



### 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 lighthärtende 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

Weitere Angebote mit einem Preisvorteil von bis zu 35% unter +49-(0)69-305 35835 oder [www.kuraray-dental.eu](http://www.kuraray-dental.eu)

Kuraray – Meister der Moleküle.



Abb. 7a



Abb. 7b

Abb. 7a und 7b: Minimal-invasive Behandlung eines jugendlichen Molaren.

– Vorteilhaft ist, dass der auf DVD gebrannte Film mit nach Hause genommen werden kann, um sich und ggf. Angehörigen die Situation nochmals vor Augen zu führen. Wir haben allerdings die Erfahrung gemacht, dass davon eher selten Gebrauch gemacht wird.

### Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

In unserer Praxis hat es sich bewährt, auf das perfekte Video zu verzichten und den Patienten stattdessen live an unserer Untersuchung teilhaben zu lassen. Einzelne interessante Sequenzen zeichnen wir auf oder halten sie mit Standbildern ähnlich wie mit einer Digitalkamera als Einzelfotos fest. Diese Bilder können dann direkt in der digitalen Patientendatei hinterlegt werden und stehen so ohne weitere Bearbeitung bei Beratungsgesprächen oder Behandlungsplanungen zur Verfügung. Auch die Bearbeitung von Rückfragen der Kostenerstatter wird auf diese Weise erleichtert – ein Bild sagt eben mehr als tausend Worte. Die Datenmenge bleibt überschaubar.

Mit der mikroskopunterstützten Untersuchung ist das Potenzial des Dentalmikroskops aber noch lange nicht ausgeschöpft. Wenn wir das Mikroskop z.B. auch für die Kavitäten-, Kronen- oder Veneerpräparation einsetzen und es dem Patienten ermöglichen, die Behandlung auf dem Monitor direkt zu verfolgen, erreichen wir nicht nur eine verbesserte Präzision, sondern erzeugen beim Patienten auch eine überaus

große Wertschätzung für unser sorgfältiges Vorgehen. Bei der Behandlung sehr ängstlicher Patienten verringert die Möglichkeit zuzusehen, das Gefühl, dem Zahnarzt wehrlos ausgeliefert zu sein. Stattdessen wird das Prozedere überwiegend als technisch interessant wahrgenommen. Ähnlich positiv entwickelt sich das Verständnis von Eltern, die die Versorgung der Zähne ihrer Kinder am Monitor verfolgen, und es entsteht Einsicht in Behandlungsnotwendigkeit und Umfang.

### Arbeitsabläufe müssen angepasst werden

Setzt man das Mikroskop für Behandlungsschritte ein, bei denen Wasserkühlung obligat ist, stellt allerdings das Feuchtigkeitsmanagement eine Herausforderung für die Assistenz dar. Hier ist eine gut eingespielte Vierhandtechnik Voraussetzung. Der routinemäßige Einsatz des Mikroskops im zahnärztlichen Alltag macht es notwendig, einige gewohnte Handgriffe und Abläufe zu verändern. Idealerweise erarbeitet sich das Team aus Zahnarzt und Assistenz gemeinsam ein auf die Anforderungen der Dentalmikroskopie optimiertes Behandlungsprotokoll unter Anleitung erfahrener Kollegen. Die wesentlichen Prinzipien lassen sich aus unserer Erfahrung innerhalb eines Trainingstages erlernen.

Einen weiteren Aspekt möchten wir herausstellen: die Selbstkritik. Kontrollieren wir unsere Präparationen, Restaurationen, Kronen- und Füllungs-ränder unter dem Mikroskop, unterwer-

fen wir uns einer schonungslosen Demaskierung der eigenen Grenzen in der Präzision. Hier erfüllt auch die Videodokumentation der Behandlung eine ganz herausragende selbstschulende Funktion. Der Lerneffekt, der beim wiederholten Betrachten der eigenen Arbeitsweise auftritt, ist wahrscheinlich höher als durch jede externe Fortbildung. Seit wir mit dem Dentalmikroskop arbeiten, hinterfragen wir unsere Behandlungsabläufe hinsichtlich der Ergonomie, sind kritisch bei der Auswahl der verwendeten Verfahren, Instrumente und Materialien und optimieren so unsere Ergebnisse. Dies hat ganz wesentlich dazu beigetragen, dass wir täglich mehr Freude an unserer Arbeit haben.

### tipp.

Hinweise und Termine für das „Powertrainig für das volle Potenzial des Dentalmikroskops“ finden Sie auf unserer Website unter: <http://drbenz.de/de/infos-fuer-zahnaerzte/termine.html>

### kontakt.



**Dr. Jürgen Benz**

**Dr. Karin Benz**

Goethestr. 1, 33617 Bielefeld  
E-Mail: [praxis@drbenz.de](mailto:praxis@drbenz.de)  
[www.drbenz.de](http://www.drbenz.de)





## 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)

# Vollkeramische CAD/CAM-Materialien

| Russell A. Giordano, DMD, DMSc.

VITABLOCS® Mark II-Blöcke wurden speziell für das CEREC CAD/CAM-System entwickelt. VITABLOCS® Mark II sind auch nach über 20 Jahren mit mehr als 20 Millionen Restaurationen noch ein revolutionäres Material. Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen CAD/CAM-Materialien mehrere Bedingungen erfüllen. Im Allgemeinen sind das Ästhetik, Biokompatibilität und Belastbarkeit.

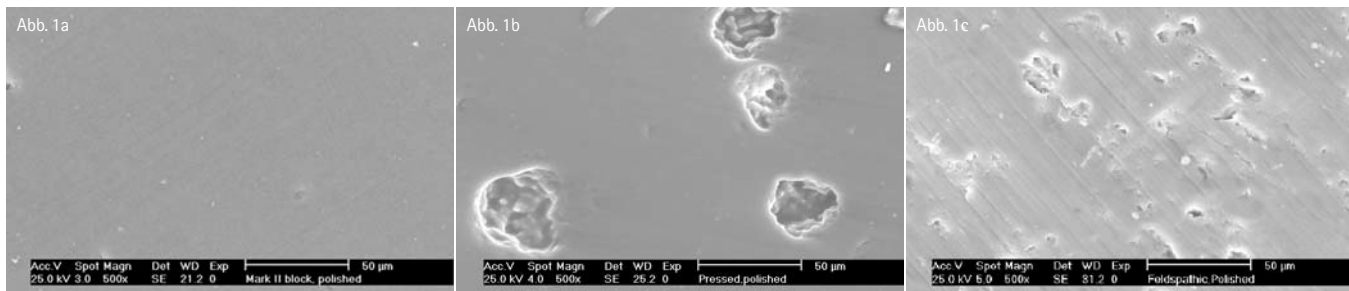


Abb. 1a: VITABLOCS Mark II-Keramik. – Abb. 1b: Presskeramik. – Abb. 1c: Herkömmliche Keramik.

Die einzigartige Verbindung aus Feldspat und Feinstruktur machen VITABLOCS® Mark II resistent gegenüber Chipping. Darüber hinaus ist das Material widerstandsfähig gegenüber Schädigungen durch den Schleifprozess, leicht polierbar und antagonistenfremdlich. Herkömmliche Verblendkeramiken haben hingegen ein grobes Mikrogefüge; das erschwert ihre Politur, macht sie empfindlich gegenüber Schleifschäden und bewirkt eine sehr hohe Abnutzung des natürlichen Schmelzes.

## VITABLOCS® Mark II: Eigenschaften

Blöcke aus Mark II-Keramik werden aus feinkörnigen Pulvern hergestellt, deren Einsatz das feinkristalline Material porrenfrei macht (Abb. 1). Das Ergebnis ist eine bessere Polierbarkeit, reduzierte Schmelzabration am Antagonisten und eine höhere Festigkeit. Die Biegefestigkeit liegt nach der Politur bei knapp

130 MPa, glasiert sogar bei etwa 160 MPa oder mehr; das ist etwa doppelt so hoch wie bei herkömmlichen Feldspatkeramiken und etwas höher als viele Presskeramiken.<sup>1,2</sup> Das Mikrogefüge aus feinsten Teilchen steigert die Widerstandsfähigkeit der Keramik gegen Beschädigungen durch den Schleifprozess, reduziert die Polierzeit und verbessert die mechanischen Eigenschaften.

Beim Einsatz von Keramik ist die Schmelzabration am Antagonisten seit Langem ein Thema. Die Oberflächenvergütung und das Mikrogefüge der Materialien haben großen Einfluss auf die Abnutzung des Schmelzes. Ist die Oberfläche poliert bzw. glasiert und die Mikrostruktur feinkörnig, dann wird der Schmelz zwar oberflächlich poliert, aber nicht weiter abgetragen. Viele Studien zeigen, dass die Schmelzabration beim Einsatz von Restaurationen aus VITABLOCS® Mark II, die oberflächlich poliert oder glasiert wurden, der

Abrasion von Schmelz gegen Schmelz entspricht.<sup>3-6</sup> Diese Materialien wurden in einem Standard-Abrasionstestverfahren gegen natürlichen menschlichen Zahnschmelz geprüft: Dabei wurde der Volumenverlust an Schmelz und Material gemessen (Abb. 2). Je näher der Wert des Testmaterials dem Wert 1,0 ist, umso mehr verhält sich das Material hinsichtlich der Schmelzabration wie natürliche Zahnhartsubstanz. Teil dieser Untersuchung war auch die Messung der Oberflächenrauigkeit vor und nach dem Verschleißtest. Die Oberflächenrauigkeit der Mark II-Keramik änderte sich nicht signifikant (Abb. 3). Raue Oberflächen sind weniger plaqueabweisend und begünstigen Parodontose oder rezidivierende Karies.

## Klinischer Erfolg

VITABLOCS® werden industriell und unter immer gleichbleibenden Bedingungen für jeden Block gefertigt. Das

# Partner auf www.zwp-online.info

IPad 9:41 AM

Videos Bilderгалerien Facebook YouTube Twitter RSS Newsletter Mobil ZWP online Köpfe Zahnärztliche

## ZWP online

News ZWP Thema Fachgebiete Publikationen Events Unternehmen Produkte Berufspolitik Aus- & Weiterbildung

Firmen Fachhandel Fachverlage Agenturen & Unternehmensberatung Anwälte

### Firmen [zur Übersicht](#)

#### Centrix

Schlehdornweg 11a | 50858 Köln

Telefon: 0800-1368749  
Telefax: 0221-43097622

E-Mail: [koeln@centrixdental.com](mailto:koeln@centrixdental.com)  
Internet: <http://www.centrixdental.de/>

[Route berechnen](#)

[Weitere Unterlagen anfordern](#)

### Unternehmensgeschichte

Centrix entwickelte sich 1970 aus einer Idee von Dr. William B. Dragan, einen einfacheren Weg zu finden, Komposite und Zemente vom Anmischblock zum Zahn zu verbringen. Die neuen Kompositmaterialien mit ihren fast unbegrenzten Möglichkeiten für die Zahnheilkunde beeindruckten ihn so stark, dass ihm ein einfaches, effizientes und effektives Verfahren zum Einbringen von Komposit unabhängig erschien. Nach umfangreichem Experimentieren und viel Versuch und Irrtum entwickelte und patentierte Dr. Dragan 1970 das erste praktische Spritzenentnahmesystem für Komposite. Dies waren die Original-Mark I-Spritze und die CR® (Composite-Resin, Kompositharz) -Karpule und -Stopfen.

Im Laufe der Jahre wuchs Centrix durch Erweiterung seiner Produktlinie und laufende Verbesserung bestehender Konzepte ständig weiter. Es wurden viele Produkte eingeführt und auch viele seitdem wieder verworfen. Nach den Anfängen im Keller des Hauses von Dr. Dragan im Jahre 1970 hat das Unternehmen jetzt seinen Sitz in einem modernen Werk in Shelton, Connecticut, und ist inzwischen führend, wenn es darum geht, auf die Wünsche der Zahnärzte einzugehen. Über all die Jahre hinweg hat es viele Veränderungen, Verbesserungen und Herausforderungen gegeben, die Centrix dabei helfen haben, weiter zu wachsen und dabei stets die Qualität des Produkts und seine einfache Anwendung im Auge zu behalten. Auf die Zahnärzte zu hören und ihnen zuzuhören unterstützt Centrix darin, sein Ziel zu erreichen. In der Zukunft wird es weiterhin darum gehen, bessere Entnahmesysteme und verwandte Produkte zu entwickeln und den Zahnarzt bei seiner täglichen Arbeit zu unterstützen.

### Im Fokus

#### GingiTrac™ MiniMix®

Mögen Sie die große Automix-Pistole nicht? Centrix bringt GingiTrac™ MiniMix® auf den Markt. Unsere neu formulierte 1:1 adstringierende Vinyl-Polysiloxan-Formulierung findet sich nun auch in unserer patentierten MiniMix-Einzeldose.

[mehr zum Produkt](#)

#### Encore® DIC MiniMix®

MiniMix-Hit als Einzeldose enthält 36 Kartuschen. Jede Kartusche verfügt über ihre eigene Mischdüse und unsere exklusive Kanülenspitze. Unser Produkt ist dualhärtend, für eine schnelle Lichtaktivierung. Darüber hinaus reduziert die geringere Größe und die einfache Verwendung die Behandlungszeit und verringert den Stress beim Patienten.

[mehr zum Produkt](#)

#### AccuDose®

Centrix macht die Entnahme von Kompositen und Zementen mit AccuDose einfacher. Die Einwegkarpulen und -stopfen, die wiederholte Bewegungen vom Anmischblock zum Mund beseitigen, in dem Sie die gesamte Mischung direkt verfügbar machen. Egal, welche Materialviskosität Sie entnehmen müssen - mit AccuDose funktioniert es auf jeden Fall.

[mehr zum Produkt](#)

### Videos

[Express!](#) [entbed](#) [share](#)

00:00 00:00

[PLAY](#) [FULLSCREEN](#) [MUTE](#)

Centrix Disposable Tubes & Plugs Demo

[Alle Videos](#)

### Bilderгалerien

[Alle Bilderгалerien](#)

Centrix Clinical Case

### Produkt-Broschüren

[Gingiva-retraktions-System](#) [Download](#)

[Centrix C-R® Einweg-kanülen](#) [Download](#)

[Encore® DC MiniMix® Stampfabau](#) [Download](#)

Jetzt auch als iPad- und Tablet-PC-Version verfügbar!

Besuchen Sie uns auf: [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



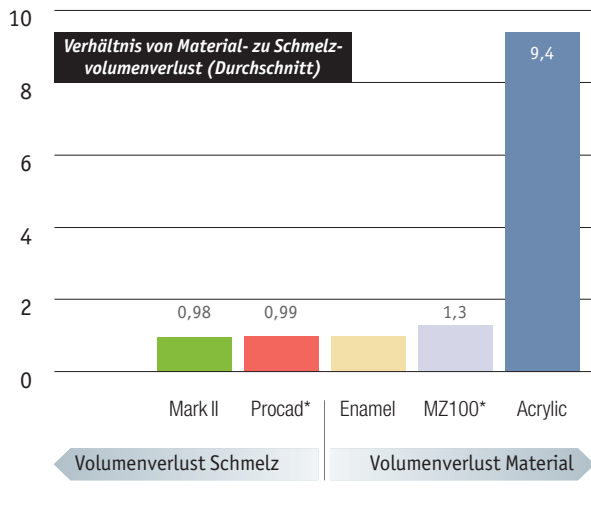


Abb. 2: Verschleißtest.

\* Tradenames shown are property of their respective owners.

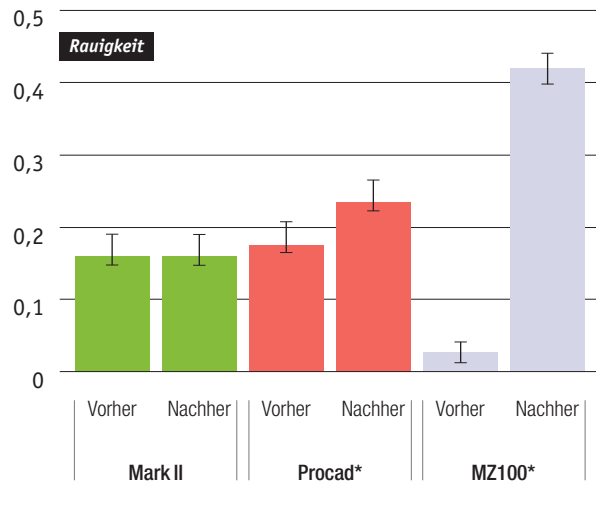


Abb. 3: Oberflächenrauigkeit.

\* Tradenames shown are property of their respective owners.

ermöglicht eine homogenere, dichtere und zuverlässigere Keramik als sie in der Regel manuell in einem zahn-technischen Labor hergestellt werden kann. In einer Vergleichsstudie zeigte die Mark II-Keramik eine höhere Zuverlässigkeit als herkömmliche Keramiken.<sup>7</sup>

### Inlays und Onlays

Der endgültige Nachweis des Erfolgs sind klinische Studienergebnisse. Eine Arbeit von Martin und Jedyakiewicz, in der 29 Untersuchungen über einen Zeitraum von ein bis zehn Jahren (durchschnittlich 4,2 Jahre) und beinahe 3.000 Restaurationen zusammengefasst sind, zeigt eine Erfolgsrate von 97,4 Prozent bei Inlays.<sup>8</sup> Das in den klinischen Studien eingesetzte Material war vorwiegend Mark II-Keramik. In einer Studie von Mörmann, in der nur Mark II Inlays untersucht wurden, lag die Erfolgsrate nach sechs Jahren bei etwa 99 Prozent.<sup>9,10</sup> In einer Untersuchung von Posselt, in der 2.328 Keramikinlays bei 794 Patienten eingesetzt wurden, lag die Erfolgsrate nach neun

Jahren bei 95,5 Prozent.<sup>11</sup> Diese Ergebnisse können wir mit denen herkömmlicher gepresster Glaskeramiken vergleichen, wie Sharer berichtet: eine Misserfolgsrate von fünf Prozent bei Empress 1 Inlays nach fünf Jahren, bei Empress 1 Kronen von 11,6 Prozent nach sechs Jahren mit einer erwarteten Rate von 14,5 Prozent nach sieben Jahren; die meisten Misserfolge betrafen den Eckzahn hinten (canine posteriorly).<sup>12,13</sup> In einem Übersichtsartikel stellt Fasbinder den klinischen Erfolg mehrerer Untersuchungen vor, die sich vorwiegend mit Mark II Inlays und Onlays befassen. Die Gesamterfolgsrate lag bei etwa 95 bis 97 Prozent nach fünf Jahren und 90 bis 95 Prozent nach zehn Jahren.<sup>14</sup>

### Kronen

Zwei weitere Studien belegen bei Kronen die Effektivität von Mark II-Restaurationen. Eine über sieben Jahre laufende CRA-Studie (Clinical Research Associate) ergab eine Erfolgsrate von 94 Prozent bei VITABLOCS® Mark II.<sup>15</sup> Die Studien belegen zudem,

dass VITABLOCS® Mark II weniger „chippinganfällig“ sind.<sup>16,17</sup> In einer gesonderten Untersuchung von Bindl und Mörmann wiesen Molarenkronen aus VITABLOCS® Mark II während des Untersuchungszeitraums von 3,5 bis sechs Jahren eine 97%ige Erfolgsrate auf.<sup>18</sup> Diese Daten zeigen klar, dass aus VITABLOCS® Mark II geschliffene Restaurationen klinisch sicher sind. Einer der Gründe für den guten klinischen Erfolg liegt möglicherweise in der Fähigkeit, die mechanischen Eigenschaften des Zahns mit adhäsiv befestigten geschliffenen Materialien wiederherzustellen. Durch den Einsatz adhäsiv befestigter Keramiken kann die ursprüngliche Festigkeit eines Zahns zu 96 Prozent wiederhergestellt werden.<sup>19,20</sup> Die Eigenschaften der Keramik sind denen des Zahnschmelzes sehr ähnlich; der adhäsiv befestigte keramische Schmelz-Dentin-Komplex imitiert den natürlichen Zahnaufbau. Eine weitere Studie befasst sich mit der Versagenslast von Zähnen, die mit Mark II und mit einer herkömmlichen Feldspatkeramik versorgt wurden. Die mit der geschliffenen Keramik versorgten Zähne versagten bei einer Last, die der Last der nicht versorgten natürlichen Zähne entsprach; dieser Wert lag signifikant höher als bei den mit herkömmlicher Keramik versorgten Zähnen.<sup>21</sup> Wichtig ist festzuhalten, dass die adhäsive Befestigung erforderlich ist, um diese Festigkeit zu erreichen. Obwohl Laborstudien zeigen mögen, dass hochstabile Kronen mit einer Glas-

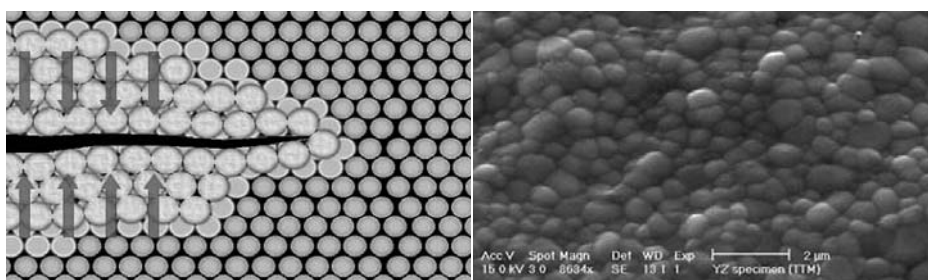


Abb. 4: Mechanismus der Umwandlungsverstärkung.

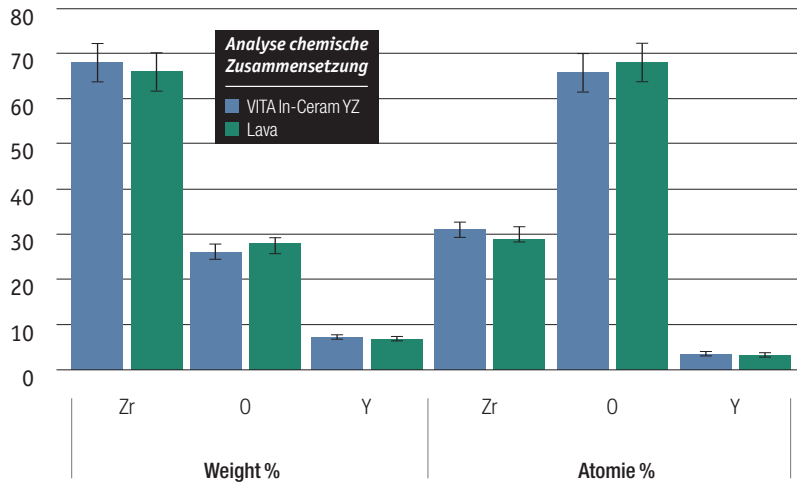


Abb. 5: Analyse der chemischen Zusammensetzung mittels EDX.

matrix nicht adhäsiv befestigt werden müssen, werden Kronen, die klinisch mit einem herkömmlichen Glasionomerzement befestigt werden, möglicherweise nicht die gleiche Festigkeit bieten, da der Verbund zwischen Zahn und Krone weniger belastbar ist.

#### Labor-Gerüstmaterialien

Für Gerüste, die mit dem Sirona inLab gefertigt werden, stehen mehrere Materialvarianten zur Verfügung, unter ihnen auch die VITA In-Ceram Sinterkeramiken mit VITA In-Ceram AL und mit dem Yttrium teilstabilisiertem Zirkoniumdioxid VITA In-Ceram YZ, dem sogenannten „reinen“ Zirkoniumdioxid.

#### Reines Zirkoniumdioxid und reines Aluminiumoxid

Teilstabilisiertes Zirkoniumdioxid ist einer der Werkstoffe, mit dem zuverlässige vielgliedrige Vollkeramikrestaurationen für hohe Belastungen wie zum Beispiel im Seitenzahnbereich hergestellt werden können. Wegen seiner hohen Festigkeit und Risszähigkeit ist Zirkoniumdioxid das „Allround“-Material. Zirkoniumdioxid ( $ZrO_2$ ) kann je nach Beimengung von Nebenkomponten wie Calciumoxid ( $CaO$ ), Magnesiumoxid ( $MgO$ ), Yttriumoxid ( $Y_2O_3$ ) oder Ceroxid ( $CeO_2$ ) in vielen kristallinen Erscheinungsformen vorkommen (tetragonale, monokline und kubische Phasen). Spezielle Phasen sollen bei Raumtemperatur durch die Nebenkomponten stabilisiert werden. Wird die richtige Menge der Komponente hin-

zugefügt, kann man eine komplett stabilisierte kubische Phase herstellen – kubisches Zirkondioxid von mehreren Karat als hochwertige Diamantimitation. Wenn kleinere Mengen von drei bis fünf Gewichtsprozent beige-fügt werden, entsteht ein teilstabilisiertes Zirkondioxid. Die tetragonale Zirkondioxidphase ist bei Raumtemperatur stabil; unter Spannung kann die Phase mit einer Volumenzunahme von drei Prozent von der tetragonalen zur monoklinen wechseln. Diese Dimensionsänderung entzieht dem Riss Energie und kann dessen Ausbreitung stoppen. Das nennt man „Umwandlungsverstärkung“ (Abb. 4).

Die Volumenänderung erzeugt auch Druckspannung rund um das Teilchen, dadurch wird ein weiteres Risswachstum verhindert. Die Umwandlungsverstärkung verhilft dem Zirkondioxid zu seinen exzellenten mechanischen Eigenschaften wie hoher Biegefestigkeit ( $> 1.000 \text{ MPa}$ ) und Bruchzähigkeit ( $7-8 \text{ MPa} \times \text{m}^{1/2}$ ). Eine andere positive Eigenschaft ist die gute Biokompatibilität. Die mechanischen Eigenschaften gestatten geringere Mindestwandstärken und -konnectorenflächen. Es können auch Brückengerüste mit größerer Spannweite von bis zu zehn Einheiten hergestellt werden. Das Zirkondioxidgerüst wird vergrößert geschliffen und anschließend bei  $1.530 \text{ °C}$  dichtgesintert. Jeder VITA In-Ceram YZ Block ist mit einem Barcode versehen, von dem das CAD/CAM-System den passenden Vergrößerungsfaktor einliest.

frank.dental



technologie vom tegernsee

# Schöne Bescherung!

Lassen Sie den Weihnachtsstress hinter sich und machen sich selbst eine Freude: mit chirurgischen Fräsern von Frank Dental. Feinstkornhartmetall, geschliffen mit Präzisionswerkzeugen, bietet Ihnen als Perfektionist/in Effizienz und 1A Qualität in Ihrem Arbeitsalltag.



\* Preis pro Stück zzgl. MwSt und einmalig 4,49 € Versandkosten pro Bestellung. Änderungen vorbehalten

Frohe Festtage  
wünscht Ihnen das Team  
von Frank Dental

0800/2002332

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

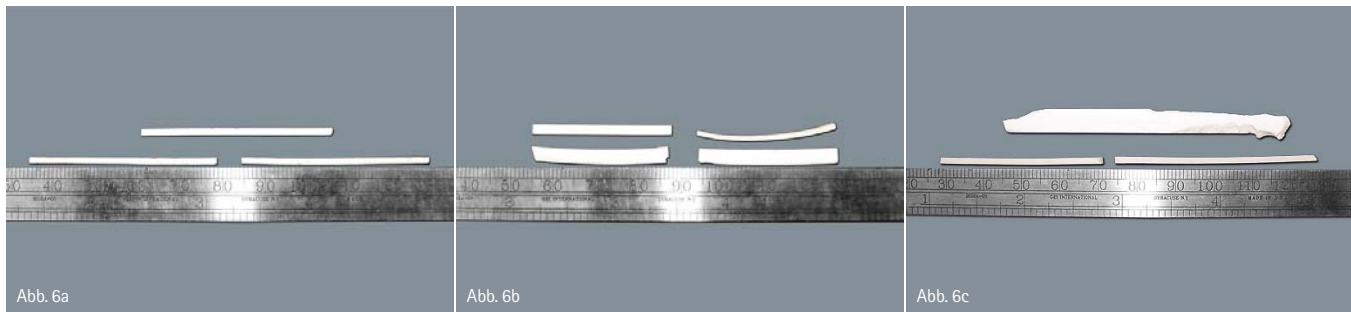


Abb. 6a: Verzugsfreies VITA In-Ceram YZ. – Abb. 6b und c: Generisches Zirkoniumdioxid, welches Verzug zeigt sowie größere Unterschiede in Festigkeit und Homogenität.

VITA In-Ceram AL Blöcke ähneln im vorgesinterten Zustand den VITA In-Ceram YZ-Zirkoniumdioxidblöcken. Sie werden vergrößert geschliffen und anschließend dichtgesintert. Das Aluminiumoxid hat eine geringe Teilchengröße von etwa 1 µm und eine Festigkeit von etwa 600 MPa. Es ist geeignet für Einzelkronengerüste im Front- und Seitenzahnbereich wie auch für dreigliedrige Frontzahnbrückengerüste.

**Zirkoniumdioxid: Die richtige Auswahl ist entscheidend**

Eine Frage, die häufig im Zusammenhang mit Zirkoniumdioxid gestellt wird, lautet: Ist es egal, welches Zirkoniumdioxidmaterial ich nehme? Eine Analyse zweier führender Marken von Zirkoniumdioxidmaterialien (VITA In-Ceram YZ und 3M ESPE Lava) zeigte keinen signifikanten Unterschied in der chemischen Zusammensetzung (Abb. 5). Hingegen belegen Studien, dass es deutliche Abweichungen in der Festigkeit und Homogenität verschiedener Zirkoniumdioxidblöcke von sogenann-

ten „Generikaherstellern“ gibt, die für das Sirona inLab-System angeboten werden. Damit die Gerüste exakt passen, muss der Hersteller die Dichte der Blöcke messen und deren Homogenität sicherstellen. Bei sorgfältigen Untersuchungen von Blöcken wurde festgestellt, dass Bereiche in den Blöcken inhomogen sein können: Biegestäbe, die von bestimmten Bereichen des Blocks abgetrennt wurden, in der Regel von den äußeren Bereichen, erzeugten Verzug. Das könnte auf Dichteschwankungen im Block zurückgeführt werden, die während des Pressprozesses auftreten. Bei einigen Blöcken trat dieser Verzug begrenzt auf wenige Millimeter an der Außenfläche auf, bei vielen Blöcken ging er einige Millimeter in den Block hinein und bei wenigen Blöcken trat er durch den gesamten Block auf (Abb. 6a–c). Das kann zu Ungenauigkeiten bei der Passung, zu Randspalten oder zum Schaukeln des Gerüsts führen. Besonders Brücken sind davon betroffen, da sich deren Gerüste oftmals über die gesamte Blocklänge er-

strecken. Insgesamt lassen sich Blöcke von sogenannten „Generikaanbietern“ oftmals nicht einheitlich und gleichmäßig schleifen. Auch lagen bei mehreren Blöcken die Messwerte signifikant niedriger (bis zu 600 MPa) als der für ein reines Zirkoniumdioxid erwartete Wert von 900 bis 1.000 MPa. Abschließend wird ein Vergleich der Festigkeit mehrerer CAD/CAM-Materialien vorgestellt (Abb. 7).



**kontakt.**

**VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG**  
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

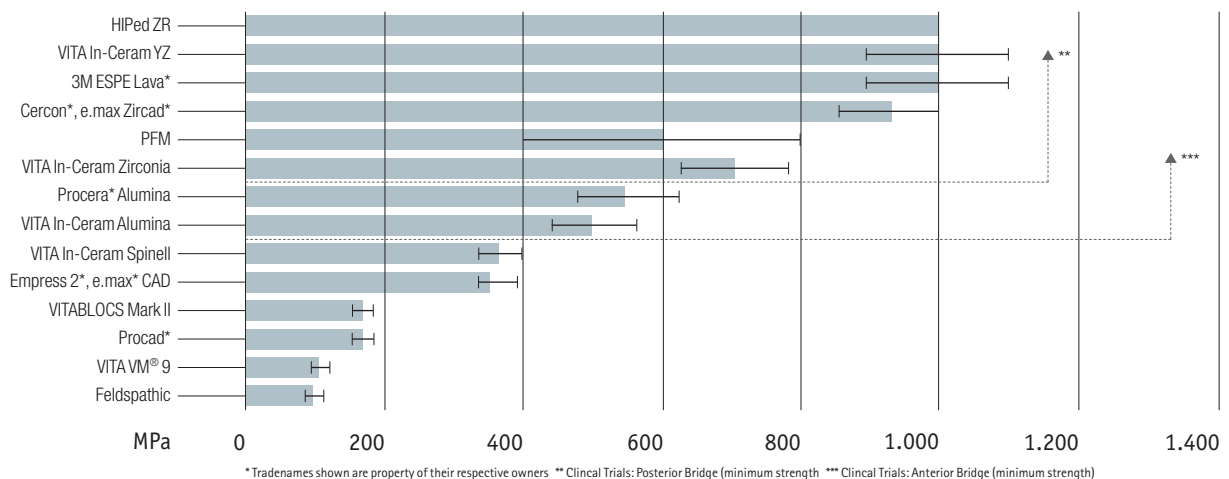


Abb. 7: Mittlere Biegefestigkeit von CAD/CAM-Materialien.

# Unterspritzungstechniken Basisseminar

mit Live- und Videodemonstration  
Dr. med. Andreas Britz/Hamburg



SCAN MICH



Artikel



Video

## Unterspritzungstechniken – Basisseminar

Der Erfolgskurs mit Demonstrations-DVD für jeden Teilnehmer

In der modernen Leistungsgesellschaft der westlichen Welt ist das Bedürfnis der Menschen nach Vitalität sowie einem jugendlichen und frischen Aussehen ein weitverbreitetes gesellschaftliches Phänomen. Die ästhetische Medizin ist heute in der Lage, diesen Wünschen durch klinisch bewährte Verfahren in weiten Teilen zu entsprechen, ohne dabei jedoch den biologischen Alterungsprozess an sich aufhalten zu können. Als besonders minimalinvasiv und dennoch effektiv haben sich hier in den letzten Jahren verschiedene Unterspritzungstechniken bewährt. Entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch die fachliche Kompetenz und die Erfahrung des behandelnden Arztes sowie interdisziplinäre Kooperation. Mehr als 4.000 Teilnehmer haben in den letzten Jahren die Kurse der OEMUS

MEDIA AG zum Thema „Unterspritzungstechniken“ besucht. Besonderer Beliebtheit haben sich dabei auch die im Rahmen von verschiedenen Fachkongressen zum Thema angebotenen eintägigen „Basisseminare“ erwiesen. Aufgrund der großen Nachfrage werden diese Seminare auch in 2012 fortgeführt und zugleich sowohl inhaltlich als auch im Hinblick auf den Nutzwert für den Teilnehmer aufgewertet. Konkret bedeutet dies, dass zusätzlich zu den Live-Demonstrationen im Rahmen des Kurses die verschiedenen Standardtechniken jetzt auch per Videoclip gezeigt werden. Dieses Videomaterial inklusive einer Artikelsammlung erhält jeder Kursteilnehmer für den Eigengebrauch in Form einer eigens für diesen Kurs produzierten DVD.

### Termine

Inhalt: Übersicht über Produkte und Indikationen • Filler der neuesten Generation • Live-Demonstrationen

2012

**UNNA** 03.02.2012 • 13.00–18.00 Uhr  
Park Inn Hotel Kamen/Unna

**LEIPZIG** 07.09.2012 • 13.00–18.00 Uhr  
Hotel The Westin Leipzig

**BERLIN** 17.11.2012 • 09.00–15.00 Uhr  
Hotel Palace Berlin

**LANDSBERG AM LECH** 23.03.2012 • 13.00–18.00 Uhr  
Stadtheater Landsberg

**KONSTANZ** 21.09.2012 • 13.00–18.00 Uhr  
Klinikum Konstanz

**HAMBURG** 01.12.2012 • 09.00–15.00 Uhr  
SIDE Hotel

**WARNEMÜNDE** 01.06.2012 • 13.00–18.00 Uhr  
Hotel NEPTUN

**ESSEN** 02.11.2012 • 13.00–18.00 Uhr  
ATLANTIC Congress Hotel

Nähere Informationen zu Terminen, Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

### Organisatorisches

#### Preise

Kursgebühr (pro Kurs inkl. Demo-DVD)  
Tagungspauschale (pro Kurs)  
(umfasst Kaffeepause/Imbiss und Tagungsgetränke)

225,00 € zzgl. MwSt.  
45,00 € zzgl. MwSt.

Mit freundlicher Unterstützung:



#### Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
E-Mail: [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) • [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



**Hinweis:** Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkunde-gesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

### Anmeldeformular

per Fax an 03 41/4 84 74-3 90  
oder per Post an

Für das Basisseminar Unterspritzungstechniken am

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> 03.02.2012 in Unna              | <input type="checkbox"/> 07.09.2012 in Leipzig  | <input type="checkbox"/> 17.11.2012 in Berlin  |
| <input type="checkbox"/> 23.03.2012 in Landsberg am Lech | <input type="checkbox"/> 21.09.2012 in Konstanz | <input type="checkbox"/> 01.12.2012 in Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 01.06.2012 in Warnemünde        | <input type="checkbox"/> 02.11.2012 in Essen    |  |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname

Name/Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**  
**Deutschland**

# Innovatives Kariesmanagement

| Dr. Volker Scholz

Hightech in der diagnostischen Zahnheilkunde kann nicht allein über modernste Geräte und Methoden definiert werden. Für den Praxiserfolg entscheidend sind weitere Fragestellungen, die sich stark am Einzelfall orientieren.

Der behandelnde Zahnarzt muss sich fragen, ob die Methode individuelle Patientenansprüche erfüllt, ob zusätzliche Befunde auch zu anderen Therapieentscheidungen führen und wie unterschiedliche diagnostische Befunde zueinander in Beziehung gesetzt werden können. Weiterhin sollte eruiert werden, ob sich aus den Befunden ein Behandlungskonzept entwickeln lässt, das dem Patienten Vorteile bringt, welchen Einfluss die Qualität der Diagnose auf das Therapieergebnis hat und letztendlich wie das Therapieergebnis im Sinne des Qualitätsmanagements gesichert und kontinuierlich verbessert werden kann.

Es macht daher keinen Sinn, ein einzelnes Diagnoseverfahren losgelöst von

anderen zu betrachten, wenn es darum geht, erfolgreiches Kariesmanagement mit hohem Patientennutzen zu betreiben. Die aktuelle Kariesaktivität des Patienten muss generalisiert, zahnbezogen und risikoflächenbezogen erkannt werden. Der Zahnarzt muss die Risikofaktoren für den Patienten transparent machen, ein Problembewusstsein schaffen, Qualitätszusagen für den Patienten geben können („Value for Money“) und den Patienten in Relation zu seiner Bereitschaft zur Mitarbeit zum Teammitglied machen.

Verfahren zur Kariesaktivitätsdiagnostik stehen zahlreich zur Verfügung. Manche sind neu und technologie-lastig, und entsprechen oberflächlich betrachtet dadurch am ehesten dem Hightech-Anspruch. Manche werden

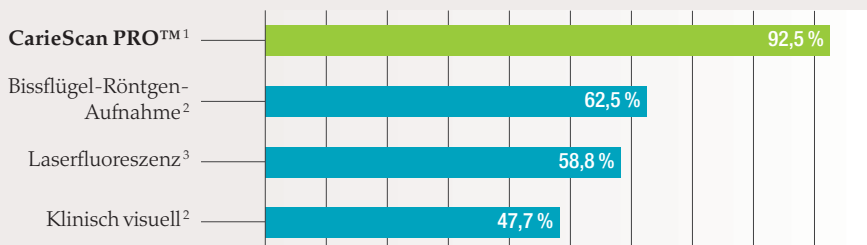
als neu bezeichnet, wurden jedoch nur wieder „ausgegraben“. Die meisten Veröffentlichungen, besonders wissenschaftliche Studien, betrachten immer nur eine Methode oder Produkt. Dies liegt in der Natur der Dinge, da eine Studie, die die Kriterien der Wissenschaftlichkeit erfüllen soll, meist nur mit einem variablen Parameter in einer klinischen Verlaufskontrolle durchführbar ist.

Mit dem CarieScan PRO™-Gerät von orangedental lassen sich die oben genannten Forderungen derzeit optimal erfüllen. Die klinisch epidemiologische Notwendigkeit für ein diagnosegestütztes Kariesmanagement, möglichst schon in der reversiblen, noch nicht kavitierten Phase der Karies, lässt sich aus dem klinisch nicht erklärba- ren Kariesrückgang in der Mundgesundheitsstudie IV ableiten. Wegen des allgemeinen Fluoridgebrauchs schreitet Karies heute langsamer voran und beginnt unter intakten Oberflächen. Es wird somit Karies als sogenannte „Hidden Caries“ übersehen. Jeder von uns Praktikern kennt die erschreckende Situation, wenn zu spät eine kleine verdächtig erscheinende Stelle am Zahn eröffnet wird und darunter bereits Dentinkaries bis zur Pulpa zu erkennen ist.

## Diagnosegerät zur Kariesmessung

CarieScan PRO™ ist das erste dentale Diagnosegerät, das auf Impedanzmessung (ACIST) zurückgreift, um Karies

### PERFORMANCE INDEX



Kombination für die Zuverlässigkeit bei der Erkennung von Sensitivität (D3) und Spezifität (D1).

Literaturquellen:

1. Pitts u.a.: Caries Research 2008, Vol. 42 (3), S. 211
2. Bader u.a.: Journal of Dental Education 2001, Vol. 65, Nr. 10, S. 960
3. Bader u.a.: Journal of Am Dent. 2004, 135, S. 1413–1426

Abb. 1



Praxis  
kaufen?

Praxis-  
nachfolge?

„Praxis-Neugründung  
in Top-Lage!“

„Partner für  
Gemeinschaftspraxis  
gesucht.“

„Praxis aus  
Altersgründen  
abzugeben.“

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



Folgen Sie uns auf:

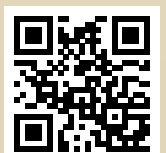




Abb. 2a–d: Klinisch diagnostische Beispiele mit CarieScan PRO™: Verschiedene CarieScan PRO™ Diagnosestufen.

mittels Messung von Veränderungen der Zahndichte festzustellen. Kleinste kariöse Läsionen und nicht sichtbare versteckte Karies können schnell ermittelt werden. Die Ergebnisse sind präzise und erlauben ein einfaches Monitoring der Situation über die verschiedenen Behandlungsphasen hinweg. Zahlreiche Studien bestätigen eine Messgenauigkeit von 92,5 Prozent. Das Risiko von falsch-positiven und falsch-negativen Diagnosen wird deutlich gesenkt. Damit ist der Einsatz von CarieScan PRO™ präziser als optische, radiografische oder sonstige Methoden mit Laserfluoreszenz.

CarieScan PRO™ ist bluetoothfähig und kann über die neue RemoteView Software ganz einfach mit dem Computer verbunden werden. Mit der RemoteView Software werden alle Messergebnisse und Patientendaten in vielfältiger Weise grafisch und übersichtlich aufbereitet.

### Zusammenspiel der Diagnosemethoden

Es soll nicht versäumt werden zu erläutern, wie verschiedene Diagnose-

methoden sinnvoll miteinander in Beziehung gesetzt werden können, um das Ziel „Innovatives Kariesmanagement“ in der Praxis zu verfolgen.

Die Methoden, die hier betrachtet werden, sind alle an anderer Stelle bereits umfassend wissenschaftlich dokumentiert worden und können zumindest für den hier beschriebenen Einsatz als wissenschaftlich gesichert angesehen werden. Deshalb wird darauf verzichtet, Funktionsweise bzw. Verlässlichkeit etc. hier zu besprechen, sondern das Augenmerk liegt darauf, welche wann am angebrachtsten ist. Zur Auswahl stehen Plaquerelevator (Spiegel und Sonde), intraorale Kamera, Röntgen (wird nicht besprochen, da hier nicht relevant), bakterieller Kariesaktivitätstest und Impedanzspektroskopiemessung mit CarieScan PRO™. Zur Diagnose der subklinischen bzw. verschiedenen klinischen Erscheinungsformen der Karies muss auch geklärt werden, wie man es dem Patienten am besten vermittelt. In der Kariesaktivitätsdiagnostik verletzen viele Praktiker das Erfolgsprinzip „Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem

Angler.“ Dem Patienten werden oftmals vergeblich „Kariestests“ angeboten, die dieser privat bezahlen soll. Woran liegt das? Zunächst sollte jedes Team sich bewusst machen, dass der Informationsstand unserer Patienten leider immer noch meilenweit von unserem eigenen entfernt ist. Die Lebenserfahrung der meisten Patienten im Zusammenhang mit Karies ist schlichtweg die: „Jedes Mal, wenn ich zum Zahnarzt komme, sagt er, hier ist Karies, da muss eine kleine Füllung gemacht werden.“

Es gibt also vermeintlich keine Heilung. Warum soll also ein Patient, der das glaubt zu wissen, für eine Diagnosemethode, die nichts weiter bestätigt als das ihm bereits Bekannte, privat bezahlen wollen? Der „Köder“ für den Patienten kann also nicht die Diagnose, sondern folgende auf die Diagnose gestützte Therapieergebnisse sein:

- Rechtzeitige Maßnahme vor irreversibler kariöser Läsion
- Optimaler Schutz gesunder Zahnschubstanz
- Höhere Lebenserwartung des natürlichen Zahns
- Bessere ästhetische Ergebnisse bei einer Restauration

Das alles muss in eine verständliche und attraktive Sprache gepackt werden, die dem Image der Praxis und dem Niveau der jeweiligen Klientel entspricht. Im Folgenden sollen daher besprochen werden, wie die wichtigsten heute zur Verfügung stehenden diagnostischen Methoden für ein „Innovatives Kariesmanagement“ eingesetzt werden können. Zur Veranschaulichung sei ein Ablauf konstruiert, wie dieser sich an einem fiktiven neuen Patienten (oder für bestehende Patienten „neu eingeführt“) abspielen könnte.

Der Patient hat keinen klinisch feststellbaren, akuten kariologisch begründeten Behandlungsbedarf. Er ist beschwerdefrei.

Es wird keine Rücksicht auf den Versicherungsstatus des Patienten genommen, da dieser allein in der Verantwortung des Patienten liegt und nicht zwischen dem Angebot der Praxis und der Wahlfreiheit des Patienten stehen sollte!

**Termin (Zahnarzt + ZMP)**

Es wird eine normale Befundung erweitert durchgeführt:

- Bestimmung der Mutans Streptokokken mit Dentocult SM screening und gleichzeitig im gleichen Teströhrchen Dentocult SM site strip. Hierdurch erhält man einen Überblick über die augenblickliche Belastung kariogener Keime generell, aber auch aus bis zu vier Plaqueabstrichen aus Bereichen der Zahnreihen, die dem Behandler gefährdet erscheinen (Fissuren, Approximalräume).
- Messung mit CarieScan PRO™ der klinisch gefährdeten oder bereits auffälligen Stellen
- PSI – Parodontaler Screening Index

**Termin (ZMP)**

- Anfärben der Zähne mit Plaque-relevator „2-farbig“, um alte Plaque hervorzuheben und den CarieScan PRO™-Wert hiermit in Beziehung zu setzen. Natürlich sind dabei Bilder, die mit einer intraoralen Kamera auf einen Bildschirm im Blickfeld des Patienten und Behandlers gebracht werden können, sehr viel instruktiver, da sich die Details besser wiedergeben lassen.
- Zähneputzen des Patienten unter Anleitung. Anschließend Entfernung der supragingivalen Restbeläge durch maschinelle professionelle Zahnreinigung und Demonstration „Vorher/Nachher“ mit der Kamera bzw. „Zungengefühl“ durch den Patienten.
- Besprechung der Befundergebnisse unter Einsatz der CARIOGRAM-Software. Mit dieser Software lässt sich mit dem Patienten auf Basis der individuellen Befunde der interaktionale Zusammenhang der verschiedenen die Kariesaktivität beeinflussenden Faktoren sowie eine individuelle Betreuungsstrategie gemäß den Wünschen des Patienten entwickeln.

**Gegebenenfalls 3. Termin (Zahnarzt)**

- Prospektives „Ausblasen“ kritischer Stellen am Zahn mit einem Gerät zur kinetischen Kavitätenpräparation (z.B. KCP), die entweder hohe

Befund	Klinische Konsequenz
gesunde Zahnoberfläche	keine, individuelles Präventionsprogramm (IPP) weiterführen
mögliche initiale Karies unter der Schmelzoberfläche (1 – gelb)	keine, IPP um Diät- und Fluoridberatung ergänzen
mögliche initiale Karies unter der Schmelzoberfläche (2 – gelb)	keine, IPP um Diät- und Fluoridberatung ergänzen
mögliche weitergehende initiale Karies unter der Schmelzoberfläche	keine, IPP plus Intensivfluoridierung mit Lacken
mögliche etablierte Karies unter der Schmelzoberfläche	keine, IPP plus Intensivfluoridierung mit Lacken, ggf. Fissurenversiegelung
mögliche etablierte Karies unter der Schmelzoberfläche	selektive, minimalinvasive Eröffnung der gefährdeten Stellen, erweiterte Fissurenversiegelung, IPP-Intervall verkürzen und intensivieren
etablierte Karies unter der Schmelzoberfläche	minimalinvasive Eröffnung der gefährdeten Stellen, Füllung plus erweiterte Fissurenversiegelung, IPP-Intervall verkürzen und intensivieren

Abb. 3: Schematische Übersicht der CarieScan PRO™-Ergebnisse und mögliche präventive und klinische Konsequenzen.

- Werte bei der Messung mit dem CarieScan PRO™ und/oder klinischen Verdacht auf eine Dentinkaries unter der Schmelzabdeckung oder am Füllungsrand aufweisen. Sodann fakultativ:
- Dentinkaries vorgefunden: Selektive Entfernung vorhandener Dentinkaries mit Carisolv (chemo-mechanisch) und somit hoher diagnostischer Sicherheit irreversibel geschädigtes Gewebe unter optimaler Schonung der Pulpa und Schutz gesunder Zahnschubstanz entfernt zu haben. Adhäsive Versorgung des Defekts.
  - Keine Dentinkaries: Versiegelung.

Unschwer zu erkennen ist, dass eine derartig durchgeführte Betreuung nichts mit „Kassenzahnmedizin“ zu tun hat und daher auch schlecht mit den üblichen „Kassenknecht PC-Lösungen“ der dentalen Softwareanbieter organisierbar ist.

Im Sinne kontinuierlicher Verbesserung durch Orientierung an den Besten kann „Dental Excellence“ für an die Praxis gebundene Patienten mit

höchstmöglicher Qualität in der Gesunderhaltung der Zähne einhergehen und dies auch bewiesen werden. Dazu sind objektive Messwerte notwendig, die über höchstmöglich reproduzierbare Diagnosemethoden wie etwa CarieScan PRO™ entstehen, um dieses „Benchmarking“ überhaupt erst zu ermöglichen. Die Zahnarztpraxis kann somit ein Vorreiter in der Medizin hin zum Gesundheitsdienstleister mit Total Quality Management werden. Dieser „Köder“ schmeckt dem „Fisch“, denn jetzt versteht der Patient den Nutzen für ihn.

**kontakt.****Dr. Volker Scholz  
Praxis für Sanfte Zahnheilkunde**

Europaplatz 1, 88131 Lindau  
Tel.: 0 83 82/94 24 90  
E-Mail: vschol@sanfte-zahnheilkunde.de  
www.sanfte-zahnheilkunde.de

# Forschung und Entwicklung für hochwertige Konzepte

| Antje Isbaner



Innovative, langzeitstabile Konzepte und Produkte sind für die Zufriedenheit von Behandler und Patient von besonderer Bedeutung – ob es nun um die Verkürzung von Einheilzeiten oder patientenindividuelle Prothetikstrukturen geht. Voraussetzung hierfür: Forschung und Entwicklung. Zwei zentrale Aspekte, die das Erproben neuer Technologien und damit den Fortschritt erst ermöglichen. Wie wichtig dieser Bereich für ein forschendes Unternehmen ist und warum selbst kleinste Details über Erfolg oder Misserfolg in der implantologischen Behandlung entscheiden können, darüber hat die ZWP-Redaktion mit Dr. Volker Biehl, Leiter der Research & Development Abteilung von DENTSPLY Friadent, gesprochen.

*DENTSPLY Friadent ist weltweit einer der wenigen Implantathersteller mit unternehmenseigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Warum investieren Sie auf diesem Gebiet?*

Patienten stellen heute besondere Anforderungen an ästhetisch hochwertige und gleichzeitig langzeitstabile Ergebnisse. Um ihre Ansprüche zu erfüllen, ist es wichtig, neue Ideen zu entwickeln,

Indikationen zu erweitern und kontinuierlich an bestehenden Konzepten weiterzuarbeiten. Dafür setzen wir auf ein eigenes Team aus hoch qualifizierten Spezialisten, die mit einem ganz unterschiedlichen Erfahrungshintergrund Hand in Hand arbeiten.

*In Ihrer Abteilung treffen also verschiedene Fachbereiche aufeinander?*

Ja, denn indem wir Erfahrung und Wissen aus unterschiedlichen Fachrichtungen bündeln, können wir Zusammenhänge bereits im Ansatz, also bei der Entwicklung neuer Technologien, erkennen. Ein Beispiel hierfür: Wer weiß, wie eine Suprastruktur beschaffen sein muss, um form- und kraftschlüssig auf einem Abutment anhaften zu können, kann dieses prothetische Wissen an seine Kollegen weitergeben. Die können diese Kenntnisse dann für die optimale implantologische Patientenversorgung nutzen. Darin spiegelt sich auch der ONE-DENTSPLY-Gedanke wider: Das jeweilige Expertenwissen unserer verschiedenen Geschäftsfelder – von der Implantologie über die Prothetik und Instrumentenfertigung bis hin zu Abformmaterialien – nutzen wir für alle Therapiebereiche und können so Gesamtlösungen anbieten, die gut aufeinander abgestimmt sind. Gleichzeitig arbeiten wir eng mit Universitäten, herausragenden Wissenschaftlern und Praktikern zusammen, um gemeinsam Bedürfnisse der Patienten zu erkennen und neue, praxisnahe Konzepte zu entwickeln.

*Wie genau muss man sich die Arbeit in einer Forschungs- und Entwicklungsabteilung vorstellen?*


ANZEIGE

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

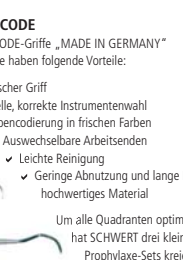
**SCHWERT COLOR CODE**  
SCHWERT COLOR CODE-Griffe „MADE IN GERMANY“ für die Prophylaxe haben folgende Vorteile:

- ✓ Anatomischer Griff
- ✓ Schnelle, korrekte Instrumentenwahl
- ✓ Typencodierung in frischen Farben
- ✓ Auswechselbare Arbeitsenden
- ✓ Leichte Reinigung
- ✓ Geringe Abnutzung und lange Lebensdauer durch hochwertiges Material

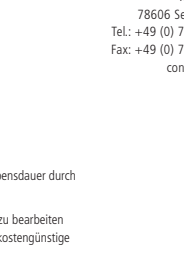
Um alle Quadranten optimal zu bearbeiten hat SCHWERT drei kleine kostengünstige Prophylaxe-Sets kreiert.



Gracey Küretten M5




Gracey Küretten



Prophylaxe Set

A. Schweickhardt GmbH & Co. KG  
Hersteller zahnärztlicher und chirurgischer Instrumente  
Manufacturer of dental and surgical instruments

Tuttlinger Straße 12  
78606 Seitingen-Oberflacht  
Tel.: +49 (0) 74 64 / 98 910 -700  
Fax: +49 (0) 74 64 / 98 910 -719  
contact@schwert.com  
www.schwert.com



**SCHWERT**  
SWORD - ESPADA  
EPEE - SPADA

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

Grundlage unserer Arbeit sind zunächst einmal umfassende Literaturrecherchen, um jederzeit über neueste wissenschaftliche Ergebnisse informiert zu sein. Bevor wir eine Implantat-Innovation planen und entwickeln, prüfen wir zunächst zahlreiche Vorschläge und Konzepte auf ihre Machbarkeit. Ideen zu Neu- und Weiterentwicklungen kommen sowohl aus dem eigenen Haus als auch von unseren Partnern und Kunden. Ist die Entscheidung gefallen, ein Konzept umzusetzen, steht eine detailgenaue Planung für die Produktentwicklung an. Nachdem wir Prototypen hergestellt haben, sind umfangreiche Tests der nächste Schritt. Dabei müssen wir nachweisen, dass unsere Produkte die Normen und regulatorischen Anforderungen erfüllen. Sind die Produkte auf dem Markt, ist unsere Aufgabe noch nicht erledigt: In enger Abstimmung mit unseren Kunden arbeiten wir stetig daran, unsere Lösungen weiter zu verbessern.

**Und das Ergebnis dieser Arbeit sind zahnmedizinische Innovationen?**

Den Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit können wir an unterschiedlichen Konzepten aufzeigen. Ein gutes Beispiel ist FRIADENT plus, unsere auf besondere Weise gestrahlte und geätzte Oberfläche, die eine schnelle und lang anhaltende Einheilung des Implantats ermöglicht. Dabei ist es nicht nur wichtig, wie eine sol-



Dr. Volker Biehl, Leiter der Research & Development Abteilung von DENTSPLY Friadent.

che Oberfläche hergestellt werden kann, sondern auch wie das Zusammenspiel der biologischen Abläufe bei der Osseointegration in der Umgebung der Oberfläche vonstattengeht. Daraus können wir Erkenntnisse für weitere Entwicklungsprojekte ziehen. So wissen wir heute, dass es bei der Entwicklung zahnmedizinischer Innovationen auf jedes Detail und höchste Präzision ankommt. Sie können letztendlich über Erfolg oder Misserfolg einer Behandlung entscheiden. Daher lassen wir uns unsere Innovationen patentieren.

**Ihre Entwicklungen können also von anderen Anbietern nicht kopiert werden?**

Natürlich gibt es heute die Herausforderung, dass der Patentschutz für viele Produkte ausgelaufen ist. Entwickelte

Technologien sind damit breiter verfügbar. Diese Gelegenheit nutzen einige sogenannte „Billiganbieter“, um ohne umfangreiche Investitionen in Forschung und Entwicklung durch Nachahmungen in den Marktbereich einzusteigen. Allerdings werden bei den kopierten Technologien wichtige klinische und kostenintensive Erfolgsfaktoren nicht berücksichtigt. Dazu gehören die schon angesprochenen oft entscheidenden Details wie zum Beispiel die Oberflächenbeschaffenheit. Das dahinterstehende Know-how können nur Unternehmen bieten, die in Forschung und Entwicklung investieren. Aktuelle Forschungserkenntnisse sind von großem Wert für Behandler und Patient, denn sie sind die Basis für eine verlässlich hohe Qualität – und das auch langfristig.

*Herr Dr. Biehl, vielen Dank für das Gespräch.*



## kontakt.

**DENTSPLY Friadent**

Steinzeugstraße 50  
68229 Mannheim  
Tel.: 06 21/430 2-0 10  
E-Mail: friadent@dentsply.com  
www.dentsply-friadent.com

ANZEIGE

Dreve

**MaxiFresh™**  
www.maxifresh.info



# 11. UNNAER IMPLANTOLOGIE TAGE

3./4.2.2012 | UNNA  
PARK INN HOTEL KAMEN/UNNA



0377113

## FREITAG, 3.2.2012 | SEMINARE

14.00 – 18.00 Uhr (inkl. Pause)  
GOZ 2012 //  
IRIS WÄLTER-BERGOB/MESCHEDE

SEMINAR 1

Schwerpunkte des GOZ Seminars sind:  
die Änderungen des Paragrafen-Teils • die verordnungskonforme Berechnung aller Leistungen • die richtige Dokumentation • die richtige Umsetzung der Faktorerhöhung • der Vergleich GOZ alt/neu • Materialkosten sind berechnungsfähig • was/wann darf noch aus der GOÄ berechnet werden

MINIMALINVASIVE AUGMENTATIONSTECHNIKEN –  
SINUSLIFT, SINUSLIFTTECHNIKEN // EIN  
KOMBINIERTER THEORIE- UND DEMONSTRATIONSKURS.  
PROF. DR. KLAUS-U. BENNER

SEMINAR 2

THEORIE

Allgemeine Grundlagen der Knochen- und Geweberegeneration • Anatomie des Kiefers und der Kieferhöhle • Sinuslifttechniken und Knochenaufbau (Socket Preservation, externer/interner Sinuslift, Tunneltechnik und Auflagerungsplastik) • Risiken und Komplikationen bei Eingriffen im Bereich der Kieferhöhle

PRAXIS

Rich Socket Preservation • Auflagerungsplastik • Externer Sinuslift • Interner Sinuslift • Interner Sinuslift mit Ballon-Control-System

## FREITAG, 3.2.2012 | PARALLELSEMINAR

13.00 – 18.00 Uhr  
UNTERSPRITZUNGSTECHNIKEN  
BASISSEMINAR MIT LIVE- UND VIDEODEMONSTRATION  
DR. ANDREAS BRITZ/HAMBURG

TEIL 1 // VORTRAG  
Hyaluronsäure und Botulinumtoxin-A für Anfänger · Theoretische Grundlagen und Praktische Demonstrationen

TEIL 2 // PRAKTISCHE DEMONSTRATIONEN  
Hyaluronsäure und Botulinumtoxin-A (Behandlung der Probanden)

TEIL 3 // VORTRAG  
Die ästhetische Gesichtsbehandlung, Praktische Demonstrationen Hyaluronsäure und Botulinumtoxin-A (Behandlung der Probanden)

Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die entsprechenden medizinischen Qualifikationen voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen und Rechtsbegrifflichkeiten im föderalen System der Bundesrepublik kann es seitens der einzelnen KZVen/Kammern zu verschiedenen Statements im Hinblick auf die Behandlung durch Zahnärzte mit Fillern kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit Ihrer Kammer ab bzw. informieren Sie sich über fortführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

Separate Kursgebühr // Bitte notieren Sie Ihre Teilnahme auf dem Anmeldeformular.

## PROGRAMM | SAMSTAG, 4.2.2012

REFERENTEN U.A. //  
PROF. DR. KLAUS U. BENNER/GERMERING  
PROF. DR. CHRISTOPH BOURAUUEL/BONN  
PROF. DR. WOLF-D. GRIMM/WITTEN  
PROF. DR. JOCHEN JACKOWSKI/WITTEN  
PROF. DR. FOUAD KHOURY/OLSBERG  
PROF. DR. THOMAS SANDER/HANNOVER  
PROF. DR. THOMAS WEISCHER/ESSEN  
DR. DR. KARL-HEINZ HEUCKMANN/CHIEMING  
PRIV.-DOZ. DR. DR. DANIEL ROTHAMEL/KÖLN

THEMEN U.A. //  
– Implantologie bei alten Patienten  
– Gerinnungsstörungen und Antikoagulationstherapie – ambulante zahnärztliche Chirurgie und Implantologie ja oder nein?  
– Sind Mini- und Short-Implantate aus biomechanischer Sicht zu empfehlen?  
– Hydrophile Implantatoberflächen – was steckt dahinter?  
– Minimalinvasive Möglichkeiten zur Augmentation der menschlichen Kiefer  
– Ästhetische und funktionelle Rehabilitation nach traumatischem Zahnverlust  
– Effektiv werben für die Praxis – Aktuelle Entwicklungen/Optimaler Nutzen  
– Neue Konzepte für die Perimukositis- und Periimplantitistherapie

## HELFERINNEN | SAMSTAG, 4.2.2012

SEMINAR ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN //  
IRIS WÄLTER-BERGOB/MESCHEDE

SEMINAR A

Die Teilnehmer werden ausführlich über die rechtlichen Rahmenbedingungen und Anforderungen an das Hygienemanagement und die Aufbereitung von Medizinprodukten informiert. Das Seminar wird nach den Anforderungen an die hygienische Aufbereitung von Medizinprodukten im Sinne der RKI-Empfehlungen durchgeführt.

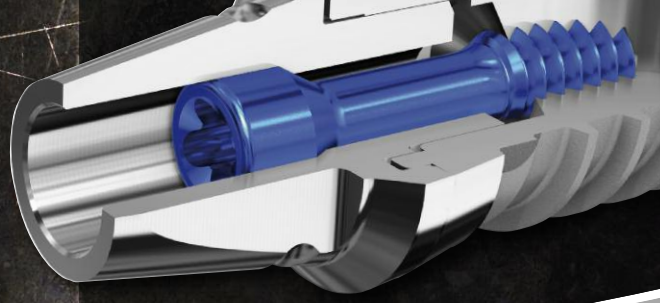
Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test

AUSBILDUNG ZUR QUALITÄTSMANAGEMENT-  
BEAUFTRAGTEN // CHRISTOPH JÄGER/STADTHAGEN

SEMINAR B

Inhalte u.a.: Gesetzliche Rahmenbedingungen, mögliche Ausbaustufen | Grundlagen eines einfachen QM-Systems

Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test



## ORGANISATORISCHES | VERANSTALTUNGSORT



### PARK INN HOTEL KAMEN/UNNA

Kamen Karree 2/3  
59174 Kamen  
Tel.: 0 23 07/96 90  
Fax: 0 23 07/96 96 66

### ZIMMERPREISE

EZ 93,91 € bzw. 80,82 €\* inkl. Frühstück  
DZ 115,88 € bzw. 98,11 €\* inkl. Frühstück

\*Übernachtung 3. bis 4. Februar 2012

### ZIMMERBUCHUNG IM PARK INN HOTEL KAMEN/UNNA

Bitte direkt im Übernachtungshotel unter Buchungscode:  
„Implantologie 2012“ · Tel.: 0 23 07/96 90 · Fax: 0 23 07/96 96 66

### ZIMMERBUCHUNGEN IN UNTERSCHIEDLICHEN KATEGORIEN



Tel.: 02 11/4 97 67-20, Fax: 02 11/4 97 67-29  
info@prime-con.eu oder www.primcon.eu

### ZIMMERKONTINGENT

Das Abrufkontingent ist gültig bis: 5. Januar 2012

### WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Dr. Klaus Schumacher, Dr. Christof Becker

### FORTBILDUNGSPUNKTE

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

## KONGRESSGEBÜHREN | ORGANISATORISCHES

### FREITAG, 3. FEBRUAR 2012

Seminar 1 (GOZ) 75,- € zzgl. MwSt.  
Seminar 2 (Augmentationstechniken) inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 25,- € zzgl. MwSt.

### PARALLELSEMINAR

Unterspritzungstechniken (inkl. Demo-DVD) 225,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 45,- € zzgl. MwSt.

### FREITAG, 3. FEBRUAR 2012 UND SAMSTAG, 4. FEBRUAR 2012

Seminar 2 inkl. DVD + Kongressteilnahme am Samstag 195,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 70,- € zzgl. MwSt.

### SAMSTAG, 4. FEBRUAR 2012

Zahnärzte (Frühbucherrabatt bis 20.12.2011) 125,- € zzgl. MwSt.  
Zahnärzte 150,- € zzgl. MwSt.  
Seminar A (Hygiene) 85,- € zzgl. MwSt.  
Seminar B (QM) 85,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 45,- € zzgl. MwSt.

\* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

### VERANSTALTER

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
event@oemus-media.de, www.oemus.com



### HINWEIS

Nähere Informationen zum Programm und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 oder unter www.oemus.com

# 11. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE

Anmeldeformular per Fax an

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

oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig**

Für die 11. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE am 3./4. Februar 2012 in Unna melde ich folgende Personen verbindlich an:

	<b>Freitag</b> <input type="checkbox"/> Seminar 1 (GOZ) <input type="checkbox"/> Seminar 2 (Augmentationstechniken) <input type="checkbox"/> Unterspritzung	<b>Samstag</b> <input type="checkbox"/> Zahnärzte <input type="checkbox"/> Seminar A <input type="checkbox"/> Seminar B	<b>oder:</b>
.....	(Bitte ankreuzen)	(Bitte ankreuzen)	
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit			

	<b>Freitag</b> <input type="checkbox"/> Seminar 1 (GOZ) <input type="checkbox"/> Seminar 2 (Augmentationstechniken) <input type="checkbox"/> Unterspritzung	<b>Samstag</b> <input type="checkbox"/> Zahnärzte <input type="checkbox"/> Seminar A <input type="checkbox"/> Seminar B	<b>oder:</b>
.....	(Bitte ankreuzen)	(Bitte ankreuzen)	
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit			

Stempel

.....

Datum/Unterschrift

.....

E-Mail

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die 11. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE erkenne ich an.

.....

.....

Jubiläum:

## Dentaldepot feiert 100. Geburtstag



„Persönlich. Auf den Punkt“ – Das ist das Leitmotiv des Dental-Handelsunternehmens Anton Gerl. Dieser Leitspruch erklärt, warum sich das Dentaldepot seit nunmehr 100 Jahren erfolgreich am Markt durchsetzen und etablieren konnte. Damals wie heute sind Schlüsselqualifikationen wie Qualität, Kompetenz und Persönlichkeit nicht nur Grundlage der Firmenphilosophie,

sondern gleichzeitig auch Eigenschaften, die Kunden seit jeher schätzen. Heute wird das Traditionsunternehmen bereits in der zweiten und dritten Familiengeneration geführt und bietet ein umfassendes Leistungsspektrum. Das Dentaldepot verzeichnet mehr als 200 Mitarbeiter an elf Standorten und kann sich eines kontinuierlichen Wachstums erfreuen.

Anlässlich des runden Firmengeburtstages feierte das Unternehmen sein Bestehen im Oktober und November 2011 mit Jubiläumsveranstaltungen am Hauptsitz Köln, in Berlin, Dresden, Würzburg und Essen. Gäste zahnmedizinischer Berufsfelder hatten die Möglichkeit, während der Hausmessen Sonderaktionen und Rabatte der teilnehmenden Industriepartner wahrzunehmen. Daran schloss sich jeweils eine Jubiläumsparty an, bei der ein attraktives Catering für das leibliche Wohl sorgte sowie gute Stimmung bis in die späten Abendstunden durch musikalische Unterhaltung bekannter Bands geboten wurde. Abenteuerlustige hatten beim Segway-Fahren die Gelegenheit, neue Erfahrungen zu sammeln, und auch an die kleinen Gäste wurde gedacht: Diese freuten sich über eine ganztägige Kinderbetreuung samt Kinderschminken.

**Anton Gerl GmbH**  
Tel.: 02 21/5 46 91-0  
[www.gerl.eu](http://www.gerl.eu)

Importzahnersatz:

## Protilab – wir lieben Qualität!

Schon länger in Europa präsent, hat das Importzahnersatzlabor nun auch den deutschen Markt erobert. Durch strenge Qualitätskontrollen, durchgeführt von deutschen Zahntechnikermeistern im asiatischen Partnerlabor, ist ein gleichbleibend hoher Standard gewährleistet. Das Team in Frankfurt am Main bietet zusätzlich jedem

Zahnarzt die Möglichkeit, direkt mit einem spezialisierten Zahntechniker zu sprechen, welcher sich dafür einsetzt, dass Wünsche und Vorlieben des Kunden zu voller Zufriedenheit ausgeführt werden. Um einen konstanten



Qualitätsstandard zu erreichen, werden bestimmte Abläufe ständig wiederholt und in genauen Prozeduren festgehalten. Die Protilab GmbH wird in Kürze nach dem französischen Vorbild eine ISO-Qualifikation erhalten. Jetzt schon werden alle Arbeiten in einem ISO 1345:2003 und ISO 9001:2008 zertifizierten Labor hergestellt, um den Kunden die Sicherheit zu geben, Qualität zahnersatz zu erhalten. Neueste Materialien sowie das ständige Bemühen jedes Einzelnen erreichen eine Verbesserung auf lang anhaltender Basis.

Die Firma strebt konstant nach Erfahrungserweiterungen und arbeitet mit den neuesten Technologien. Viele Innovationen, von Herstellungsarten über Materialien, werden schnell in den Alltag der Arbeiten übernommen, und erlauben so mit vollständiger Effizienz zu arbeiten.

**Protilab GmbH**  
Tel.: 0800/7 55 70 00  
[www.protilab.de](http://www.protilab.de)

ANZEIGE



# QUALITÄTSGESTALTUNG.

## 100% MADE IN GERMANY.

**MEDIENGESTALTUNG ALLER ART.**  
pixelversteher UG | Tel.: 0173.8 93 08 46  
ks@pixelversteher.de | [www.pixelversteher.de](http://www.pixelversteher.de)



Zusammenführung:

## Sunstar übernimmt Degradable Solutions

Sunstar Suisse SA, ein Unternehmen der Sunstar Group mit Sitz in Etoy, übernimmt die aus der ETH Zürich hervorgegangene Degradable Solutions AG mit Sitz in Schlieren. Im strategischen Bestreben, sich zu einem gesamtheitlichen Anbieter im Bereich der Mundgesundheit zu entwickeln, erweitert Sunstar mit dieser Akquisition ihre Forschungs- und Geschäftsaktivitäten von der Prävention zur Therapie. Sunstar Suisse SA hat sämtliche Aktien des aus der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) hervorgegangenen Unternehmens von den bisherigen Privateigentümern übernommen. Dr. Kurt Ruffieux, Gründer und CEO von Degradable Solutions, wird das Unternehmen neu als selbstständige Einheit von Sunstar weiterführen. Auch werden die gesamte Organisation mit über 25 Mitarbeitenden und alle Aktivitäten am Sitz in Schlieren bei Zürich übernommen. Gleichzeitig

nehmen Masakazu Nakamura, CEO von Sunstar Suisse SA, und Cyril Alemany, Director New Business Development von Sunstar Suisse SA, Einsitz in den Verwaltungsrat von Degradable Solutions. Zum Übernahmepreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Mit der Übernahme baut Sunstar den Technologiebereich der regenerativen Medizinprodukte deutlich aus. Bei dieser Kernkompetenz von Degradable Solutions handelt es sich um Produkte, die im Körper eine temporäre Funktion erfüllen und sich danach selbstständig auflösen.

Die beiden Partner wollen gemeinsam unter der Dachmarke GUIDOR bestehende Konzepte zusammenführen, neue wegweisende Therapien und Produkte entwickeln und so eine führende Position im Markt erreichen.

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

[www.degradable.ch](http://www.degradable.ch)

(Quelle: Degradable Solutions)



Spendenaktion:

## Dürr Dental unterstützt Hilfsorganisation



Bereits seit vielen Jahren engagiert sich Dürr Dental für die Arbeit der Hilfsorganisation Mercy Ships in Afrika. Mit der Aktion „Ein neues Lachen für Afrika“ konnte bereits 2010 eine Spende in Höhe von 20.000 Euro überreicht werden. Hiermit wurden über 1.000 Zahnbehandlungen von den ehrenamtlichen Helfern durchgeführt. Durch den Kauf einer Druckluft- oder Absauganlage kann die Arbeit von Mercy Ships in

Afrika auch in diesem Jahr maßgeblich unterstützt werden.

Seit über dreißig Jahren kreuzen die mit mehreren OP-Sälen ausgestatteten Schiffe von Mercy Ships zwischen den ärmsten Hafentädten der Welt. Wo Not am Mann ist, geht aktuell das Schiff „Africa Mercy“ vor Anker und steht mit über 400 Ehrenamtlichen aus der ganzen Welt bereit zu helfen. In der Zwischenzeit wurden an über 95.000 Patienten mehr als 225.000 Zahnbehandlungen durchgeführt.

Für jede Druckluft- und Absauganlage, die bis zum 31.12.2011 verkauft wird, spendet Dürr Dental eine Zahnbehandlung für „Ein neues Lachen in Afrika“.

**DÜRR DENTAL AG**

Tel.: 0 71 42/7 05-0

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



# 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](mailto:info@semperdent.de)

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

Firmenjubiläum:

## 30 Jahre VOCO in Cuxhaven

2011 ist für VOCO ein besonderes Jahr. Vor dreißig Jahren startete das Dentalunternehmen am Standort Cuxhaven



unter Manfred Plaumann als kleiner Familienbetrieb mit einem anfangs noch überschaubaren Produktsortiment für Zahnarztpraxen und Dental labore. Dies änderte sich in den Folgejahren durch nachhaltige Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie die permanente Ausweitung des Vertriebs. Wachsende Forschungs- und Fertigungskapazitäten und die steigende Anzahl von Mitarbeitern sorgten alsbald für Raumnot, sodass 1992 ein neu errichteter Firmensitz bezogen wurde.

Das stetige Wachstum des Unternehmens lässt sich anhand weiterer eindrucksvoller Zahlen belegen. So beschäftigt VOCO heute in Deutschland etwa 300 Mitarbeiter, davon 250 am Firmensitz Cuxhaven. Hinzu kommen etwa 320 Vertriebsmitarbeiter im Ausland. VOCO unterhält ein Repräsen-

V.l.n.r.: Leiten die Geschicke bei VOCO in zweiter Generation: Manfred Thomas Plaumann, Ines Plaumann-Sauerbier und Olaf Sauerbier.

tionsbüro in Shanghai und es gibt VOCO-Gesellschaften in den USA, Kanada, Brasilien und Australien. Die Ausdehnung der Firmenaktivitäten auf immer neue Märkte führte zu deutlichen Umsatzzuwächsen. Neben Deutschland und dem europäischen Ausland zählen heute die USA und Kanada zu den Kernmärkten für VOCO-Produkte.

VOCO versorgt Zahnärzte in aller Welt mit hochwertigen Dentalmaterialien und zählt mittlerweile zu den international führenden Herstellern in der Branche. Mit einem umfassenden Sortiment von mehr als 100 Produkten bietet das niedersächsische Familienunternehmen Zahnarztpraxen und Dentallaboren in über 120 Ländern Arzneimittel und Medizinprodukte „made in Germany“ für die präventive, restaurative und prothetische Zahnheilkunde an.

Der Umsatzanteil des Exports beträgt circa 75 Prozent. Die Präsenz auf weltweit über 200 Fachmessen und Kongressen ist da nur logisch.

**VOCO GmbH**  
Tel.: 0 47 21/7 19-0  
[www.voco.com](http://www.voco.com)

Verkaufsshow:

## van der Ven Dental – erst gespart, dann gefeiert



Ganz im Zeichen des Event-Shopping stand der Oktober bei van der Ven Dental mit den Verkaufsshows und anschließenden Hauspartys. Für die 1.400 Kunden hieß das: Erst beim Einkaufen ordentlich sparen und anschließend mit der ganzen Familie feiern.

„20,5 Prozent auf alles – sogar auf Watterollen“ lautete das Motto der diesjährigen Verkaufsshows von van der Ven. Damit rief das Depot an seinen Standorten in Duisburg und in OWL im Oktober den „Günstigsten Tag des Jahres“ für seine Kunden aus. Dafür konnte van der Ven an beiden Standorten über 25 renommierte Unternehmen der Dentalbranche gewinnen, die eine Vielzahl an Produkten präsentierten und das eben zu außergewöhnlich guten Konditionen.

Doch die besonderen Rabattaktionen sollten für die van der Ven-Kunden nicht der einzige Grund zu feiern sein. Parallel fanden die van der Ven-Hauspartys statt, die mit vielen Aktionsständen für Partystimmung sorgten. So konnten die Kunden Sportliches, Spielerisches, Kreatives und natürlich Kulinarisches entdecken. Großer Andrang

herrschte etwa am Golf Simulator oder auch bei der Western-Ranch mit „Plüsch-Pony-Reiten“. Und da Feiern bekanntlich hungrig macht, wurde auch kulinarisch einiges geboten: ob deftig in der Frikadellenbraterei oder edel in der „Champagner-Ët-Co.-Ecke“. Somit waren auch alle Aussteller voll des Lobes. Thomas Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter bei van der Ven, freut sich: „Ein Aussteller sagte mir, unsere Verkaufsshow sei die beste Depot-Veranstaltung Deutschlands. Das ist natürlich nicht nur ein Riesenkompliment, sondern auch ein toller Ansporn, im nächsten Jahr wieder eine tolle Hausparty samt Verkaufsshow zu machen.“

**van der Ven Dental GmbH & Co. KG**  
Geschäftsstelle Rhein-Ruhr:  
Tel.: 02 03/7 68 08-0  
[www.vanderven.de](http://www.vanderven.de)

BRITE VENEERS®

# Smile Design – mit non-prep Veneers der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10  
Veneers in  
1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

## Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- 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 selbständig einen kompletten Veneerbogen, sowie ein Einzel Veneer am Phantomkopf platzieren.

### BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der  
patentierten Tray-Technologie  
100 % Keramik

### BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen  
Transluzenz- und Farbvariationen  
100 % Keramik

### Online-Kurs

Jetzt auch als Online-Kurs  
für 299 € inkl. DVD

## Kurse 2012

München

17.03.12

Berlin

21.04.12

Düsseldorf

12.05.12

Hamburg

23.06.12

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)

# „Wir sind serviceorientiert und reaktionsschnell“

| Karsten Ruschhaupt

Wanzek Dental-Reparaturen – das ist die Erfolgsgeschichte eines engagierten, inhabergeführten Unternehmens. Mit 14 Mitarbeitern am Standort Mönchengladbach werden jährlich bis zu 18.000 Wartungen und Reparaturen an zahnmedizinischen und labortechnischen Geräten durchgeführt. Das Unternehmen ist autorisierter Partner der führenden Dentalgerätehersteller und unter anderem Partner des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) sowie Netzwerkpartner im Business-Club der Oral+Care GmbH. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer des Unternehmens Dominik Rödiger.



Dominik Rödiger, Geschäftsführer.

## *Herr Rödiger, ganz direkt: Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?*

Basis ist die gleichbleibend hohe Qualität unserer Arbeit. Dazu braucht es gute Mitarbeiter und Kontinuität im Personalbestand. Das heißt für uns, große Sorgfalt auf die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu legen und gute Arbeitsbedingungen zu schaffen. Viele unserer Mitarbeiter sind seit fast 20 Jahren im Unternehmen und bilden ein eingespieltes Team. Übrigens: Bereits seit 1996 arbeiten wir mit einem zertifizierten QM-System.

## *Das kann noch nicht alles sein, was den Erfolg ausmacht ...*

Das stimmt. Hinzu kommt die vollkommene Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden. Nicht unsere Meinung ist wichtig, sondern die Erkenntnis der Bedürfnisse unserer Kunden zählt.

## *Wie sehen die Bedürfnisse Ihrer Kunden konkret aus?*

Betriebswirtschaftlich gesprochen: Unsere Kunden brauchen ihre Geräte, um ihre Umsätze zu generieren. Sie müssen sich auf ihren Instrumentenpark verlassen können. Eine Wartung oder Reparatur hat daher präzise, schnell und reibungslos zu funktionieren, um die Ausfallzeiten auf ein Minimum zu reduzieren.

## *Wie setzen Sie das in der Praxis um?*

Wir sind serviceorientiert und reaktionsschnell. 24-Stunden-Service bedeutet: Das Gerät wird am Tag der Zustellung repariert bzw. gewartet und trifft am folgenden Tag bis 12.00 Uhr bereits wieder beim Kunden ein. Dazu stellen wir kostenlos Mehrwegverpackungen, Versandunterlagen und Abholketten für den nächsten Transport zur Verfügung.

## *Und die Qualitätssicherung?*

Für jedes Instrument, jeden Motor ect.

erstellen wir eine lückenlose, jederzeit abrufbare Dokumentation. Dazu bekommt der Kunde einen Reparatur- und Garantiepass für jedes seiner Geräte. Neben praktischen Tipps für die richtige Pflege seiner Hand- und Winkelstücke geben wir auch Empfehlungen für Neuanschaffungen, wenn der Instrumentenpark aufgestockt werden soll oder die Reparatur unwirtschaftlich ist.

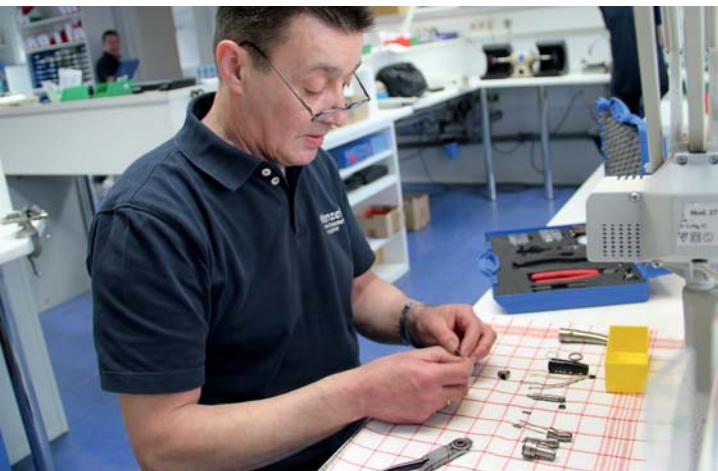
---

Als zertifizierter Servicepartner haben wir engen Kontakt zu den Herstellern. So können wir Modifizierungen und Garantiarbeiten direkt im Hause durchführen.

---

## *Sie machen es Ihren Kunden wirklich leicht ...*

Ja, und Transparenz ist uns wichtig. Wenn Sie einen Kostenvoranschlag wünschen, ist dieser stets kostenfrei – auch wenn Sie nicht beauftragen. Bei uns sind alle Kosten für die Wartung stets einsehbar. Detaillierte Einzelaufstellungen aller eingesetzten



In erfahrenen Händen.

Ersatzteile mit der Original-Artikelnummer des Herstellers und die Rücksendung aller defekten Altteile gehören bei uns seit Langem zum Standard.

#### *Wo geht Ihrer Meinung nach die technische Entwicklung bei den Geräten hin?*

Als zertifizierter Servicepartner haben wir engen Kontakt zu den Herstellern. So können wir Modifizierungen und Garantiarbeiten direkt im Hause durchführen. Neue Modellentwicklungen in der Technik kennen wir bereits, wenn sie auf den Markt kommen. Deshalb haben wir unseren Service in der Regel schon auf die neuen Anforderungen in der Wartung und Reparatur eingestellt.

Was die Zukunft betrifft, erwarten wir, dass die LED-Technologie zum Standard wird und darüber hinaus leichte, geräusch- und wartungsarme Antriebe die Präzision und den Arbeitskomfort des Behandlers nochmals deutlich erhöhen.

*Herr Rödiger, wir danken Ihnen für das Gespräch.*



**Wanzek Dental  
jetzt sofort auf  
Ihrem Handy!**



gofor/mobi.tom

## kontakt.

### **Wanzek Dental-Reparaturen Schnelldienst GmbH**

Fliethstraße 114, 41061 Mönchengladbach

Tel.: 0 21 61/24 17 50

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

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

Deutsche Gesellschaft für  
**DGOI**  
Orale Implantologie

**7** Internationales  
Wintersymposium der DGOI  
11. bis 18. Februar 2012  
Zürs am Arlberg/Tirol



### **KOLLEGIALITÄT UND FORTBILDUNG AUF HÖCHSTEM NIVEAU – DIE DGOI-FAMILIE TRIFFT SICH IN ZÜRS!**

#### **„Implantologie – Update Zürs 2012“**

*Die jährlich steigenden Teilnehmerzahlen beweisen: Zürs hat sich zu einem herausragenden Kongressereignis entwickelt. Die familiäre Atmosphäre ermöglicht einen intensiven Wissensaustausch zwischen den bekannten Referenten und den Teilnehmern.*

*Die Zimmerkontingente sind begrenzt. Melden Sie sich deshalb bitte bald an!*

### **ROBINSON CLUB ALPENROSE, ZÜRS**

Weitere Hotels in Zürs  
auf Anfrage

Weitere Informationen  
und Anmeldung:

Reisebüro Garthe & Pflug  
Triftstraße. 20

60528 Frankfurt-Niederrad

Tel.: 069 677367-0

Fax: 069 677367-27

[hgarthe@reisebuero-gup.de](mailto:hgarthe@reisebuero-gup.de)

### **TEILNAHMEGEBÜHREN:**

600 Euro (Mitglieder DGOI)

800 Euro (Nicht-Mitglieder)

zzgl. österreichische Steuer

*In dieser Gebühr ist eine Karte  
für den Hüttenabend enthalten.*



**36 Fortbildungspunkte  
gemäß BZÄK**

Weitere Informationen erhalten  
Sie vom DGOI-Büro Kraichtal:

Telefon: 07251 618996-0

Fax: 07251 618996-26

E-Mail: [mail@dgoi.info](mailto:mail@dgoi.info)

Internet: [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)

# Die skandinavische Antwort auf das Crossover-Segment



| Henrik Claesson, Dick Braakehekke

Der neue 9-4X überträgt die einzigartigen Design- und Konstruktionsmerkmale von Saab in das Mittelklasse-Crossover-Segment. Mit einem unverwechselbaren skandinavischen und vom Luftfahrterbe inspirierten Look bietet dieses Modell Handling- und Fahreigenschaften, die neue Maßstäbe in seiner Klasse setzen.

**D**er 9-4X repräsentiert ein klares und kraftvolles Statement, mit schnörkellosen Linien. Sein Frontstyling, in Übereinstimmung mit dem neuen 9-5 Sedan, wurde von dem preisgekrönten Aero X-Konzeptfahrzeug inspiriert, mit der Einführung des neuen 3-Loch-Kühlergrills und der „Ice-Block“-Effektbeleuchtung. Die verdunkelte Windschutzscheibe und Türsäulen bilden einen abgerundeten Effekt, die einfache Glashaustuktur unterstreicht den traditionellen „Cockpit“-Look von Saab.

## Flugzeugähnlicher Fahrgastraum

Die großzügige Fahrgastzelle bietet bis zu fünf Erwachsenen viel Komfort. Mittelkonsole, Center Stack und Hauptinstrumentenanzeige präsentieren sich in einem Guss und sind dem Fahrer zugeeignet. Beim 9-4X ist die Innenausstattung in Holz- oder bei den Aero-Modellen in Kohlefaser-Ausführung gehalten. Weitere Referenzen sind ein wählbarer Tachometer im Höhenmesser-Look, grüne Nadelillumination der drei Hauptinstrumente und die traditionellen Saab „Joystick“-Einstellhebel für die Lüftungsdüsen. Die Startvorrichtung per Start/Stop-Knopf ist zwischen den beiden Frontsitzen. Das großzügige Stauangebot des Fahrzeugs umfasst doppelte Fächer in allen Türen,

ein zweigeteiltes Handschuhfach vorne und eine große Ablage in der Mittelkonsole mit 12 V, USB und AUX-Anschlüssen. Das Infotainment umfasst zwei Audio-Optionen. Der optional erhältliche 8-Zoll-Touchscreen und das Navigationssystem mit Festplatte bieten eine Kartenansicht aus der Vogelperspektive.

## Variable Ladefläche

Der Kofferraum des 9-4X bietet reichlich Raum und lässt sich vielfältig und problemlos nutzen. Die im Verhältnis 60/40 aufteilbaren Rücksitze lassen sich in einer Handbewegung herunterklappen.

## Auf der Straße

Intensive Vergleichstests haben gezeigt, dass der 9-4X ein Niveau dynamischer Leistungsfähigkeit besitzt. Fortschrittliche Fahrtechnologien sind das weiterentwickelte Allradsystem von Saab, XWD, das das Antriebsdrehmoment stufenlos auf die Vorder- und Hinterachse verteilt. Dieses abschaltbare, leichtgewichtige und schnell reagierende System optimiert die Fahrbahnhaftung unter allen Bedingungen auf der Straße oder im Gelände.

## Leistungsfähige Kraftpakete

Die Antriebslinie umfasst zwei leistungsfähige V6-Aluminiummotoren,

beide mit 6-Gang-Automatik und Saab XWD-Allradantrieb. Diese leichten und kompakten 24-Ventil-Motoren verfügen über eine variable Ventilsteuerung, sowohl einlass- als auch auslassseitig.

## Führend in Sachen Sicherheit

Die von Saab durchgeführten Crash-Tests und Computersimulationen beruhen auf tatsächlich geschehenen Kollisionen. Zahlreiche interne Tests gehen weit über die gesetzlich geforderten Standards hinaus. Der Saab 9-3 und der neue 9-5 Sedan erhielten mindestens fünf Sterne in den Euro-NCAP- und Fahrsicherheitstests.

Der 9-4X geht im Mai nächsten Jahres erstmals in Nordamerika in den Verkauf, ab Anfang August wird das neue Modell auch in Europa und auf den übrigen globalen Märkten erhältlich sein.

## kontakt.

### Caterina Jolig

Jolig Automobil Handels GmbH  
Plautstraße 40b  
04179 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 41 88 64  
E-Mail: jolig@saab-leipzig.de  
www.saab-leipzig.de



# IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.

Präsident: Prof. Dr. Dr. habil. Werner L. Mang

## Kursreihe: 2012

„Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“  
Anti-Aging mit Injektionen

### Programm „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“ · Kursleiter: Dr. med. Andreas Britz

1. KURS Live-Demo + praktische Übungen*	2. KURS Live-Demo + praktische Übungen*	3. KURS Live-Demo + praktische Übungen*	4. KURS Prüfung
<b>MÜNCHEN/LINDAU</b> <sup>2</sup> 04.05.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	05.05.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	<sup>2</sup> 15.06.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	<sup>2</sup> 16.06.2012 · 10.00 – 12.00 Uhr
<b>HAMBURG</b> 05.10.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	06.10.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	30.11.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	01.12.2012 · 10.00 – 12.00 Uhr
<b>BERLIN</b> 12.10.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	13.10.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	16.11.2012 · 10.00 – 17.00 Uhr	17.11.2012 · 10.00 – 12.00 Uhr
vernetzte und unvernetzte Hyaluronsäure Sponsoren: Pharm-Allergan, TEOXANE	Botulinumtoxin-A Sponsor: Pharm-Allergan	Milchsäure (Sculptra) und Volumenfiller (Hyaluronsäure) Sponsoren: Sanofi-Aventis, TEOXANE Prüfungsvorbereitung	Abschlussprüfung (multiple choice) und Übergabe des Zertifikats

\*Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit für die praktischen Übungen einen Probanden mitzubringen. Hierfür werden interessierten Teilnehmern lediglich die Materialkosten in Rechnung gestellt.

## Organisatorisches

### Kursgebühren je Kurs (1.–3. Kurs)

IGÄM-Mitglied 295,00 € zzgl. MwSt.  
Nichtmitglied 355,00 € zzgl. MwSt.

### Tagungspauschale

pro Teilnehmer 45,00 € zzgl. MwSt.  
(umfasst Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich)

### Abschlussprüfung (inkl. Zertifikat)

IGÄM-Mitglied 290,00 € zzgl. MwSt.  
Nichtmitglied 320,00 € zzgl. MwSt.

Die Übergabe des Zertifikates erfolgt nach erfolgreichem Abschluss der Kursreihe.

Bitte beachten Sie, dass die Kurse **nur im Paket** gebucht werden können. Wenn Sie einen der Kurse als **Nachholtermin** besuchen möchten, ist die Buchung auch einzeln möglich.

**Hinweis:** Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkundegesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

Nähere Informationen zu Terminen, Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

### Veranstalter/ Organisation

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
E-Mail: [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

### In Kooperation mit/ Wissenschaftliche Leitung

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.  
Feldstraße 80  
40479 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/1 69 70-79  
Fax: 02 11/1 69 70-66  
E-Mail: [sekretariat@igaem.de](mailto:sekretariat@igaem.de)



Anmeldeformular per Fax an

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

oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**

**Holbeinstr. 29**

**04229 Leipzig**

Für den Kurs „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“ am

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> 04.05.2012 in München | <input type="checkbox"/> 05.10.2012 in Hamburg | <input type="checkbox"/> 12.10.2012 in Berlin |
| <input type="checkbox"/> 05.05.2012 in München | <input type="checkbox"/> 06.10.2012 in Hamburg | <input type="checkbox"/> 13.10.2012 in Berlin |
| <input type="checkbox"/> 15.06.2012 in Lindau  | <input type="checkbox"/> 30.11.2012 in Hamburg | <input type="checkbox"/> 16.11.2012 in Berlin |
| <input type="checkbox"/> 16.06.2012 in Lindau  | <input type="checkbox"/> 01.12.2012 in Hamburg | <input type="checkbox"/> 17.11.2012 in Berlin |

melde ich folgende Person verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname/Titel

Mitglied IGÄM  Nichtmitglied IGÄM

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

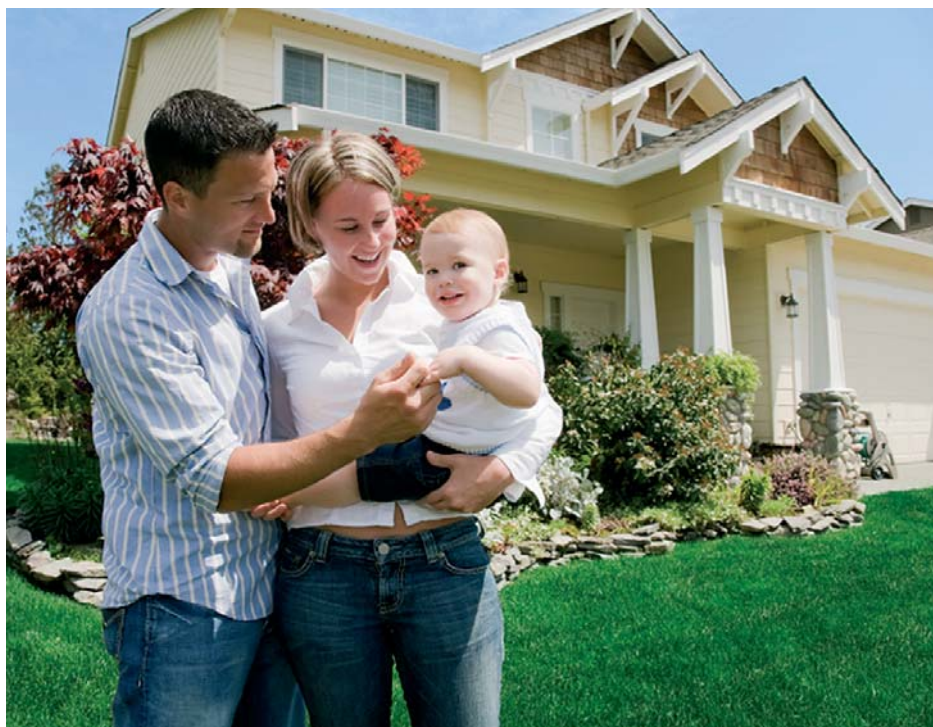
Datum/Unterschrift

E-Mail

# „... jedes Jahr Milliardenverluste“

| Christian Kolb, Andreas Haimmerer

Dies ist das Ergebnis einer im Sommer veröffentlichten Analyse des Handelsblattes. Grund ist ein Anstieg der Inflationsrate vor dem Hintergrund der ausufernden Staatsverschuldung, schwachen Währungen und höheren Energiepreisen.



## Renditestarke Alternative: Die Stufenzinsanlage

Der unabhängige Verbraucherschutzverein BDS – Bund der Sparer e.V. titelte seine Empfehlung mit „Stufenzinsanlage und Private Placements in seiner besten Form“. Überzeugt hat letztlich die Investitionsstrategie mit Konzentration auf Sachwertanlagen und die einfache und übersichtliche Struktur der Stufenzinsanlage: Bereits ab 5.000 Euro ist eine Anlage möglich – und das ohne das sonst übliche Agio (Ausgabeaufschlag). Die Laufzeit beträgt rund fünf Jahre, die Zinsen werden einmal jährlich ausgezahlt.

Mit einem partiarischen Darlehen, auch Beteiligungsdarlehen genannt, stellt ein Anleger als Darlehensgeber der KIK Private Placement GmbH wirtschaftliches Eigenkapital zur Verfügung, welches in Form von Private Placements investiert wird.

Der Darlehensgeber partizipiert bei fester Laufzeit von fest steigenden Zinsen und erhält bei entsprechendem Erfolg zusätzlich eine Gewinnbeteiligung.

Anleger nutzen als Darlehensgeber das vorhandene Sicherheitskonzept durch das bereits vorhandene Anlagevermögen und die Vorteile laufender Erträge der KIK Private Placement GmbH.

## Transparenz wird großgeschrieben

Details zu den einzelnen Anlagen werden laufend im Internet ([www.stufenzinsanlage.de](http://www.stufenzinsanlage.de) unter „Aktuelles“) veröffentlicht. Ein Wirt-

**D**er Zinssatz bei Festgeld betrug im vergangenen Jahr nach Abzug der Teuerung im Durchschnitt nur 1,25 Prozent. Bei einer Inflationsrate von 2,3 Prozent konnten Anleger bei einer Anlage summe von 10.000 Euro nach einem Jahr vor Steuern lediglich noch über einen Betrag von 9.895 Euro verfügen.

Tagesgeldkunden haben praktisch dasselbe Problem und profitieren darüber hinaus nur unzureichend von steigenden Zinsen. Auch hier liegen die Zinsen im Schnitt unter der Inflationsrate.

Die eingefahrenen Verluste lassen sich auch bei einer Erwartung auf allgemein steigende Zinsen wie im derzeitigen Umfeld nicht mehr aufholen, wie die Studie zeigte.

Also kommt es unter dem Strich Jahr für Jahr zu einem effektiven Schwund der Kaufkraft. Im Vergleich zu einer variablen Zinsanpassung bei kurzen Laufzeiten sind daher höher verzinsten Anlagen mit einer längeren Laufzeit die bessere Wahl, so das Fazit der Analyse (Handelsblatt-Studie vom 20. Juli 2011, „Festgeld als Verlustbringer“)



## Vereinfachte steuerliche Gegenüberstellung

Beteiligung		100.000,00 Euro
Bruttoertrag	9,00% Rendite	9.000,00 Euro
Einkommensteuer*	42,00%	3.780,00 Euro
Solidaritätszuschlag	5,50%	207,90 Euro
<b>Nettoertrag</b>		<b>5.012,10 Euro</b>
Darlehen		100.000,00 Euro
Bruttoertrag	9,00% Zinsen	9.000,00 Euro
Abgeltungssteuer	25,00%	2.250,00 Euro
Solidaritätszuschlag	5,50%	123,75 Euro
<b>Nettoertrag</b>		<b>6.626,25 Euro</b>
<b>Mehrertrag</b>		<b>1.614,15 Euro</b>

\* Berechnungsbeispiel für ein zu versteuerndes Einkommen von 60.000 Euro bei Einzelveranlagung oder 120.000 Euro bei Zusammenveranlagung.

schaftsprüfer erstellt jährlich eine Mittelverwendungsrechnung. Die Geschäftsführer werden nach Leistung vergütet. Die Darlehensgeber der KIK Private Placement GmbH profitieren von dieser äußerst schlanken Kostenstruktur. Die Gesellschafter partizipieren erst, nachdem alle Anleger als Darlehensgeber der jeweiligen Stufenzinsanlage ordnungsgemäß bedient wurden.

Bankdarlehen zur langfristigen Finanzierung oder Hebelung werden nicht eingegangen, daher existieren keine entsprechenden Verpflichtungen gegenüber Kreditinstituten.

#### Die Verzinsung der Stufenzinsanlage 3

5,00% für 2012  
5,00% für 2013  
6,00% für 2014  
7,00% für 2015  
8,00% für 2016  
9,00% für 2017

Zusätzlich: Gewinnbeteiligung bis zu 3,00 Prozent p.a. bezogen auf die Darlehenssumme.

Zinsen und Gewinnbeteiligung unterliegen derzeit der Abgeltungssteuer von 25 Prozent und nicht den persönlichen Einkommensteuersätzen bis zu 42 Prozent (siehe Tabellen oben)!

Die deutsche (Real-)Wirtschaft boomt trotz des sich eintrübenden Umfeldes weiterhin, die beschlossene Energiewende bringt neue Chancen und Möglichkeiten, sich an renditestarken Private Placements direkt zu beteiligen. Themen wie „Mobiles Internet“ oder „E-Mobilität“ halten Einzug in unser tägliches Leben und bieten Investoren die Möglichkeit der Partizipation. Fir-

men wie Apple oder Solarworld gelten als Innovationsführer und um die neuen Entwicklungen herum bieten sich mannigfaltige Geschäftsmöglichkeiten. Diese wollen wir, wenn es in das Konzept der Stufenzinsanlage passt, für

Sie nutzen – eigenkapitalbasiert und sachwertorientiert.

*Fordern Sie noch heute Ihr Informationspaket direkt bei der KIK Private Placement GmbH an und nutzen Sie bis 30. Dezember 2011 das Angebot der Stufenzinsanlage 2 mit Laufzeit bis 31. Dezember 2016.*

## kontakt.

### KIK Private Placement GmbH

Geschäftsführer

Christian Kolb, Andreas Haimmerer

Moosburger Str. 6

85405 Nandlstadt

Tel.: 0 87 56/9 13 55 88

E-Mail: [info@kik-private-placement.de](mailto:info@kik-private-placement.de)

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

ANZEIGE

**minilu**  
**ist da!**

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

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

<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 Schellenberger		Tel. 03 41/4 84 74-1 02 <a href="mailto:c.schellenberger@oemus-media.de">c.schellenberger@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

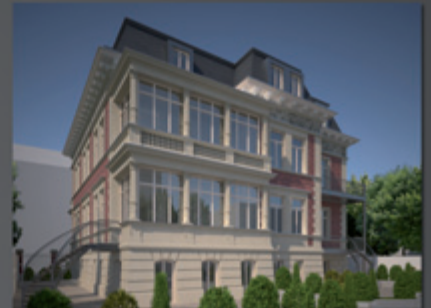
Unternehmen	Seite
<i>acurata Dental</i> .....	21
<i>ALPRO MEDICAL</i> .....	41
<i>Anteray</i> .....	20
<i>Aqua free</i> .....	55
<i>BPI</i> .....	63
<i>BriteDent</i> .....	107
<i>CarieScan</i> .....	22, 23
<i>Centrix</i> .....	7, 73
<i>Daisy</i> .....	29
<i>DAMPISOFT</i> .....	43
<i>dentAkraft</i> .....	4
<i>DENTAL UNION</i> .....	59
<i>dentaltrade</i> .....	17
<i>DentaTec</i> .....	31
<i>DGOI</i> .....	109
<i>DGZI</i> .....	85
<i>Dreve Dentamid</i> .....	101
<i>Dr. Ihde Dental</i> .....	77, 79
<i>Dr. Rinner &amp; Partner</i> .....	Beilage
<i>Dürr Dental</i> .....	12, 13
<i>EMS</i> .....	15, 57
<i>enretec Dental</i> .....	53
<i>Frank Dental</i> .....	93
<i>GDS German Dental Service</i> .....	97
<i>IMEX Dental + Technik</i> .....	116
<i>interessanté</i> .....	51
<i>Johnson&amp;Johnson</i> .....	11
<i>KaVo</i> .....	Einhefter 2/3
<i>Kentzler Kaschner Dental</i> .....	39
<i>Kock &amp; Voeste</i> .....	80
<i>K+P</i> .....	19, 33
<i>Kuraray</i> .....	87
<i>Mediwert</i> .....	115
<i>m&amp;k</i> .....	67
<i>Multident</i> .....	37
<i>NETdental</i> .....	Postkarte, 65
<i>nexilis verlag</i> .....	89
<i>NSK</i> .....	Beilage, 5
<i>oral + care Dienstleistungen</i> .....	45, 47, 49
<i>orangedental</i> .....	16, 46
<i>pixelversteher</i> .....	104
<i>Planmeca</i> .....	Beilage
<i>Protilab</i> .....	9
<i>PVS Büdingen Einhefter</i> .....	34/35
<i>Renfert</i> .....	81
<i>Schweickhardt</i> .....	100
<i>SciCan</i> .....	71
<i>Semperdent</i> .....	105
<i>Synadoc</i> .....	70
<i>URSAPHARM</i> .....	69
<i>van der Ven 4D</i> .....	62, 113
<i>VOCO</i> .....	25
<i>W&amp;H</i> .....	27
<i>Zhermack</i> .....	ausklappbare Titeltasche, Postkarten



# 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		
Vertragsanz-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)

# Voll anatomisch.

# Toll günstig:

# 99€ Zirkon

(aus unserem Fräszentrum in Essen)



Über die Vorteile von Zirkon-Kronen und -Brücken brauchen wir Sie wahrscheinlich nicht mehr aufklären – aber bestimmt wollen Sie etwas über die Vorteile unseres Angebotes wissen:

- 100% Zirkonoxid
- aus unserem Meisterlabor in Essen
- extra transluzentes Material
- vor dem Sintern eingefärbt
- ohne Verblendung
- ohne Chipping-Risiko
- 5 Jahre Garantie

Mehr Informationen gefällig? Dann rufen Sie uns doch einfach kostenlos an:

**0800 8776226**

[www.kostenguenstiger-zahnersatz.de](http://www.kostenguenstiger-zahnersatz.de)

**imex**  
DER ZÄHNERSETZ

Einfach  
intelligenter.