

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

## Qualitätsmanagement/ Praxishygiene ab Seite 48



Wirtschaft |

**Arbeitsverträge in der  
Praxis – Sichern Sie sich ab!**

ab Seite 28

Zahnmedizin |

**Sepsis – ein Wettlauf  
mit der Zeit**

ab Seite 110

# Das neue KOS® PLUS- Implantat



- für Ihr **PLUS** an Sicherheit!

Verbindet die Vorteile der Kompressions-  
schraube mit denen der Bikortikalschraube

Poliertes apikales Schneidgewinde zur  
Verankerung in der Gegenkortikalis

Zweifach gestrahlt und osmoactive® verpackt

Titanlegierung

Einstückiges Implantat

Im Ober- und Unterkiefer einsetzbar

**Sonderangebot: 69 € pro Stück**

Gültig bis 31.12.2012

## Kontakt:

Dr. Ihde Dental GmbH • Erfurter Str. 19 • D-85386 Eching/München  
Tel.: +49 (0) 89/319 761-0 • Fax: +49 (0) 89/319 761-33  
[www.ihde-dental.de](http://www.ihde-dental.de)



Swiss design  
Swiss experience  
Swiss logistics  
Swiss product safety



## Neuerungen in der Hygiene

**Prof. Dr. med. Dr. rer. nat. Andreas Podbielski**

Direktor des Instituts für Medizinische Mikrobiologie,  
Virologie und Hygiene, Universitätsmedizin Rostock



[www.imikro.uni-rostock.de](http://www.imikro.uni-rostock.de)

Hygiene in Zahnarztpraxen ist vielleicht nicht immer im Fokus der Aufmerksamkeit aller vor Ort Handelnden, aber unbestreitbar immer wichtig. In dieser Ausgabe der ZWP hat die zahnärztliche Hygiene einen besonderen Stellenwert. Es gibt dazu – glücklicherweise – keinen speziellen Anlass im Sinne besonderer, beunruhigender Vorkommnisse oder neuer, tiefgreifend veränderter Vorschriften. Aber es macht auch ohne solche Anlässe Sinn, ab und zu über Hygiene zu sprechen – um sie immer wieder in den Fokus zu rücken und so unspektakuläre Neuerungen in das tägliche Handeln zu integrieren oder auch die eine oder andere kleinere Abweichung vom geraden Weg zu korrigieren. Zentraler Orientierungspunkt für die praktische zahnärztliche Hygiene ist nach wie vor die Empfehlung des Robert Koch-Instituts (RKI) zur Infektionsprävention in der Zahnheilkunde. Diese zuletzt im Jahr 2006 überarbeitete Empfehlung hat inhaltlich weiterhin in allen Teilen Bestand, eine Neufassung ist derzeit nicht absehbar. Dagegen wurde das Infektionsschutzgesetz (IfSG) im Jahr 2011 novelliert. Dies betrifft insbesondere den §23, der eine Reihe von grundlegenden Maßnahmen zur Infektionsprävention und zu einem antiinfektiösen Qualitätsmanagement (QM) regelt. So gilt für RKI-Empfehlungen nunmehr die Vermutungsregel. Das heißt, wenn eine medizinische Einrichtung ihre Hygienemaßnahmen nachweislich entsprechend der RKI-Empfehlungen ausführt, wird im Konfliktfall davon ausgegangen, dass die Einrichtung korrekt gehandelt hat. Selbstverständlich kann von den Empfehlungen abgewichen werden, wenn dies die besondere Situation der Einrichtung zulässt bzw. erfordert und gleichwertige Maßnahmen genutzt werden. Diese Abweichung sollte unbedingt zusammen mit den zugrunde liegenden Argumenten vor Aufnahme der abweichenden Maßnahmen im QM-System der Einrichtung schriftlich dokumentiert werden! Ferner wurde in der Neufassung des §23 IfSG allen Bundesländern zur Auflage gemacht, bis zum 31. März 2012 eigene Landeshygieneverordnungen zu erlassen. Das wurde von den Ländern bis auf Bayern und Thüringen zum Stichtag umgesetzt. Dabei war es den Ländern freigestellt, den Geltungsbereich dieser Landeshygieneverordnungen auch auf den Bereich von nicht operativ tätigen Zahnarztpraxen auszudehnen. Die Länder nutzten diese Möglichkeit unterschiedlich, sodass wir nun ein bundeseinheitliches IfSG mit Gültigkeit auch für Zahnarzt-

praxen und – dem Föderalismus sei Dank – darunter weit voneinander abweichende, ggf. nicht auf Zahnarztpraxen zutreffende landesspezifische Regelungen haben. Insofern ist die von Dr. Schlegel in diesem Heft vorgestellte Hygieneverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen ein Beispiel unter 16 Varianten. In den Ländern, in denen Zahnarztpraxen nicht zum Geltungsbereich der Hygieneverordnung gehören, leitet sich aus dem IfSG auch keine Pflicht zur Aufstellung eines Hygieneplans für die Praxis ab. Trotzdem tut jeder Praxisbetreiber gut daran, einen solchen aufzustellen und sich daran zu halten. Immerhin wird ein Hygieneplan und eine entsprechende Betriebsanweisung über §§ 11, 12 Biostoffverordnung zumindest zum Schutz der angestellten Arbeitnehmer zwingend gefordert. Auch für die gesetzlich geforderte Qualitätssicherung in der niedergelassenen Praxis (SGB V §§135–137) ist ein Hygieneplan unerlässlich.

Kürzlich wurde auch die RKI-Empfehlung zur Aufbereitung von Medizinprodukten überarbeitet und mit anderen Vorgaben zu diesem Thema zusammengefasst. Mögliche Konsequenzen für Zahnarztpraxen werden im Beitrag von Frau Walter-Bergob in diesem Heft beschrieben. Tatsächlich ist wenig Neues für Zahnarztpraxen hinzugekommen, die Änderungen liegen hauptsächlich in der Konkretisierung einiger Vorgaben. Inwieweit die Vorgaben zur Sach- und Fachkunde von Medizinprodukten aufbereitendem Personal auch die Zahnarztpraxen betreffen (und damit ggf. zu kostenträchtigem Fortbildungsbedarf führen), muss im Zusammenspiel zwischen Zahnärztekammern und Landesbehörden ausgelotet werden.

Jenseits von offiziellen Regelungen für Zahnarztpraxen werden multiresistente Erreger in der allgemeinen Bevölkerung in den letzten Jahren zunehmend häufiger nachgewiesen. Asymptomatische Träger solcher Keime können sich jederzeit unter den Patienten von Zahnarztpraxen befinden und so als unerkannte Erregerquelle fungieren. Tatsächlich stellen diese Erreger für das gesunde, die angebrachten Arbeitsschutzmaßnahmen nutzende Praxispersonal keine besondere Gefahr dar. Und wenn die allgemeine Praxishygiene stimmt, sind auch mittelbar exponierte andere Patienten der Praxen hinreichend geschützt. Insofern ist hier keine übertriebene Angst angebracht, sehr wohl aber Respekt vor diesen potenziell bedrohlichen Keimen und in der Folge die konsequente Einhaltung der Hygieneregeln (z.B. Dens 11/2012, S. 22–23).

Die Prävalenzzunahme der multiresistenten Bakterien ist durch einen unkritischen Umgang mit Antibiotika in der Therapie von Menschen und in der Tiermast bedingt. Zahnärzte verordnen sieben Prozent aller in Deutschland ausgegebenen humanmedizinischen Antibiotika. Daher haben es auch Zahnärzte in der Hand, mit durchdachten und zwingend indizierten Antibiotikatherapien etwas gegen die weitere Zunahme multiresistenter Bakterien in der Bevölkerung zu tun. Zukünftig wird es dazu konkrete Hilfestellungen geben: ein vom Bundesgesundheitsministerium geförderte Konsortium der Universitätsmedizin Rostock arbeitet mit Hochdruck daran.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Vergnügen mit dem Schwerpunktthema dieser Ausgabe und die eine oder andere Erkenntnis zur Verbesserung Ihres Hygienemanagements in Ihrer Praxis. Auf dass Sie weiterhin eine glückliche und erfolgreiche Hand auf diesem Gebiet haben.

## Politik

- 6 Statement Nr. 10

## Wirtschaft

- 8 Fokus

## Praxismanagement

- 12 Praxis-Check-up für die Hygienebegehung
- 16 Synergieeffekte zwischen QM und Corporate Design
- 20 Anzahl der Zugriffe auf Praxiswebseite erhöhen
- 24 Gefährliches Ungleichgewicht
- 26 Abgerechnet wird zum Schluss

## Recht

- 28 Arbeitsverträge in der Praxis – Sichern Sie sich ab!

## Psychologie

- 32 Schmerzen auf psychischer und physischer Ebene

## Tipps

- 34 Auch harte Beläge haben weich angefangen ...
- 36 GOZ 2012: Qualitätsmanagement bei der Aufklärung und Dokumentation
- 38 Neue GOZ: Öfter 3,5-fach abrechnen
- 40 Gefährdungsbeurteilung anlässlich einer Praxisbegehung
- 42 Das Inflationstrauma

## Zahnmedizin

- 44 Fokus

## Qualitätsmanagement/Praxishygiene

- 48 Neue Tendenzen in der Hygiene
- 54 Die neuen Regelungen der KRINKO, RKI und BfArM
- 58 Rolle der Pflege und Stärkung fragiler Schutzbarrieren
- 66 Infektionsquelle Aerosol – aktuelle Schutzstrategie
- 72 Chancen und Risiken der neuen Gesetzgebung
- 76 Selbstklebende Sterilisationsbeutel im Praxiseinsatz
- 78 Behördliche Hygieneprüfungen
- 80 Mit professioneller EDV wird QM zum Kinderspiel

## Praxis

- 82 Produkte
- 96 Einfarbige Schichtrestauration im Frontzahnbereich
- 102 Parodontalschienen aus Glasfaserband
- 106 Die keimeliminierende und wundenheilende Wolke
- 110 Sepsis – ein Wettlauf mit der Zeit
- 114 Schlüssel zur Funktion für Zahnärzte und Zahntechniker

## Dentalwelt

- 116 Fokus
- 120 Was Implantat-Anwender weltweit wollen
- 122 Wir können alles – außer bohren!
- 124 Green Building und Urban Living
- 126 Dentale Suchmaschine schafft zentrales Stellenportal
- 129 Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

## Rubriken

- 3 Editorial
- 130 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>			

Foto Titel ZWP: © BigLike

### Beilagenhinweis

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



# NSK

Herbst- / Winterspecial 2012

## Surgic Pro

Die erste Wahl für Profis

Leistung, Sicherheit & Präzision. Keine Kompromisse.

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

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

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



SPARPAKET 1

Surgic Pro non-optic  
+ Handstück SG6-ES  
+ sterilisierbarer  
Kühlmittelschlauch

**3.200€\***

Sparen Sie 430€\*

SPARPAKET 2

Surgic Pro non-optic  
+ Handstück X-SG65  
+ sterilisierbarer  
Kühlmittelschlauch

**3.300€\***

Sparen Sie 434€\*

SPARPAKET 3

Surgic Pro optic  
+ Lichthandstück X-SG65L  
+ sterilisierbarer  
Kühlmittelschlauch

**4.500€\***

Sparen Sie 521€\*

SPARPAKET 4

Surgic Pro + D  
+ Lichthandstück X-SG65L  
+ sterilisierbarer  
Kühlmittelschlauch

**4.750€\***

Sparen Sie 726€\*

\* Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Alle Preise gültig bis 31. Dezember 2012. Änderungen vorbehalten.



# Qualitätsmanagement – Fluch oder Segen!?



## Nr. 10 Statement

### Dr. Rüdiger Schott

Referent Qualitätsmanagement der Bayerischen Landes Zahnärztekammer

**Erinnert man sich** an die Veröffentlichung der Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) zum Thema „Einrichtungsinernes Qualitätsmanagement in Zahnarztpraxen“ vom November 2006, so ging ein lauter Aufschrei durch die zahnärztlichen Reihen. Revolution war angesagt! Ziemlich schnell hat man dann erkannt, dass die geforderten Instrumente längst tagtägliches Tun in den Praxen waren und nur noch ein strukturierender Rahmen für das Konstrukt gefunden werden musste. So haben nahezu alle Beteiligten erkannt, QM bringt Vorteile: Vorteile in der Praxisorganisation, im Personalmanagement oder der Lagerhaltung sowie im Hygienemanagement. Es dürfte außer Zweifel stehen, dass ein optimiertes Hygienemanagement die gesundheitlichen Risiken für Personal und Patienten deutlich reduziert. Kritisch angemerkt wurde aber immer wieder die Tatsache, die angewendeten QM-Systeme seien industrieorientiert und zu wenig auf den Gesundheitssektor zugeschnitten, wie zum Beispiel die DIN-EN ISO 9001:2008. Nahezu unbemerkt wurde aus diesen Gründen eine neue Norm, die DIN-EN 15224, welche auf Dienstleistungsbetriebe im Gesundheitswesen ausgerichtet ist, geschrieben. Fast zehn Jahre hat die zuständige Arbeitsgruppe von CEN (Europäisches Komitee für Normung) an diesem Entwurf gearbeitet, welcher nun als bereichsspezifischer Leitfaden für Kliniken, Arzt- und Zahnarztpraxen, Pflege- und Betreuungseinrichtungen dienen soll. Die neue Norm wird zum Jahresende vom Deutschen Institut für Normung (DIN) veröffentlicht und durch die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAKKS) akkreditiert. Bekanntlich tritt am 1. Januar 2013 das neue Patientenrechtgesetz in Kraft. Deshalb ist es sicher reiner Zufall, dass in der neuen Norm in über einhundert Textpassagen Aussagen über Patientensicherheit und Risikomanagement getroffen werden.

Die neue Norm untergliedert sich in folgende Qualitätsmerkmale:

- Angemessene Versorgung
- Verfügbarkeit
- Kontinuität der Versorgung
- Wirksamkeit
- Effizienz
- Gleichheit
- Evidenzbasierte Versorgung
- Einbeziehung des Patienten
- Patientensicherheit
- Rechtzeitigkeit.

Bei der Lektüre dieser Qualitätskriterien kommt schnell die Frage in den Sinn:

*Werden hier gesellschafts- und sozialpolitische Probleme auf den Rücken der sogenannten Leistungserbringer verlagert?*

Jeder möge sich selbst die implizierten Fragen beantworten:

*Ist in dem gegenwärtigen GKV-System eine angemessene Versorgung möglich?*

*Wie soll die Verfügbarkeit und die Kontinuität der Versorgung insbesondere in ländlichen Gebieten dauerhaft sichergestellt werden?*

*Stellt die Forderung nach Effizienz nicht nur einen Deckmantel für Sparmedizin dar?*

Diese neue Norm dürfte höchstes Interesse bei den Kostenträgern und politischen Entscheidungsträgern hervorrufen, denn sie verknüpft Effizienz, Wirtschaftlichkeit und hochwertige Versorgung miteinander. Aus diesem Grund sollten sich die standespolitischen Vertreter der Zahnärzteschaft rechtzeitig strategische Überlegungen zu diesem Thema machen, um politischen Überraschungsangriffen Paroli bieten zu können.

Denn schließlich heißt es im Heilberufekammergesetz: „Die Berufsvertretung hat die Aufgabe, im Rahmen der Gesetze die beruflichen Belange der Ärzte wahrzunehmen, die Erfüllung der ärztlichen Berufspflichten zu überwachen, die ärztliche Fortbildung zu fördern, soziale Einrichtungen für Ärzte und deren Angehörige zu schaffen sowie in der öffentlichen Gesundheitspflege mitzuwirken.“

Fazit: „Es ist leichter, einen Schaden zu verhüten, als ihn wieder gutzumachen.“ Diese Erkenntnis hatte schon Johann Peter Hebel vor zweihundert Jahren.

**Dr. Rüdiger Schott**  
Referent Qualitätsmanagement  
der Bayerischen Landes Zahnärztekammer

# DAS BESTE

sind berührungsfreie Spender, die sich rechnen.



## Hygowipe Plus

Papiertuchspender mit integriertem Flächen-Desinfektionsmittel der Dürr System-Hygiene • Berührungsfreie Bedienung über Infrarot-Sensor • Besonders wirtschaftlich durch die flexibel einstellbare Desinfektionsmittelmenge und Tücherlänge

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



Abrechnungsfragen:

## Nachschlagewerk mit neuen Features kommt im Januar auf den Markt



„Halbe Sachen“ hat die *DAISY Akademie + Verlag GmbH* in den fast vier Jahrzehnten ihres Bestehens noch nie gemacht – „runde Lösungen wollen wir unseren Kunden bieten“, sagt Sylvia

kommt – und ist dabei so individuell wie nie zuvor. „Die CD ermöglicht höchste Effizienz bei der Honorarermittlung in der täglichen Praxis und unterstützt Zahnärzte dabei, rechtsicher und betriebswirtschaftlich fundiert zu arbeiten“, so Sylvia Wuttig. Bis zum 31. Dezember 2012 können Neukunden das komplexe Nachschlagewerk als Download oder CD-ROM zum Angebotspreis erwerben.

gibt einen einzigartigen Gesamtüberblick und Vergleich über die verschiedenen Honorierungen nach BEMA, GOZ und GOÄ. Viele Felder sind variabel, wodurch die Leistungsberechnung auf jede Praxis maßgeschneidert werden kann. So können z.B. individuelle Arbeitszeiten, Praxisstundensätze oder Steigerungsfaktoren eingegeben werden, wodurch der Zahnarzt zu jeder Leistung sein individuelles GOZ-Honorar kalkulieren kann. Er sieht auf einen Blick, ob er wirtschaftlich arbeitet. Hinzu kommt: Die DAISY-CD ist kein „Stand-Alone-Produkt“, sondern eine ganzheitliche Systemlösung, die sich mühelos in alle gängigen Anwenderprogramme integrieren lässt.



### Die neue DAISY-CD

Wuttig, geschäftsführende Gesellschafterin. Diesem Prinzip ist sie auch bei der Weiterentwicklung ihrer DAISY-CD treu geblieben. Noch schneller, noch benutzerfreundlicher, noch umfangreicher ist die neue Version des digitalen Nachschlagewerks geworden, das ab Mitte Januar 2013 auf den Markt

Ein Highlight der neuen DAISY-CD ist die optimierte „Schnellsuche-Funktion“. Der Nutzer kann jetzt seinen Suchbegriff direkt auf der Startseite eingeben und erhält bereits während des Schreibens eine Übersicht der Ergebnisse. Zweites Highlight: Der DAISY-HonorarRechner®. Auch hier wurde Hand angelegt und das beliebte Feature noch schneller, flexibler und übersichtlicher gemacht. Der HonorarRechner

DAISY Akademie + Verlag GmbH  
Tel.: 06221 40670  
www.daisy.de



Frisch vom MEZGER





# ERFOLGREICHE ENDODONTIE

## FKG FEILENSYSTEME

- Sichere und effiziente Kanalaufbereitung mit wenigen Instrumenten
- Nicht schneidende Sicherheitsspitze
- Scharfe, alternierende Schneidkanten



## B&L SUPERENDO ALPHA II UND BETA

- Schnelles und einfaches Abfüllen des Wurzelkanals
- Geringes Gewicht
- Verschiedene Plugger-Größen



## ROMIAPEX A-15

- Funktioniert vollautomatisch
- Absolut exakte Lokalisierung des Apex
- Für jede Anwendung
- Attraktive und handliche Form



## DENTALMIKROSKOP

- Optische Höchstleistungen
- Einmaliges Preis-Leistungsverhältnis
- Bis zu 24-fache Vergrößerung
- Auch LED-Version erhältlich



## B&L ULTRASCHALLSPITZEN

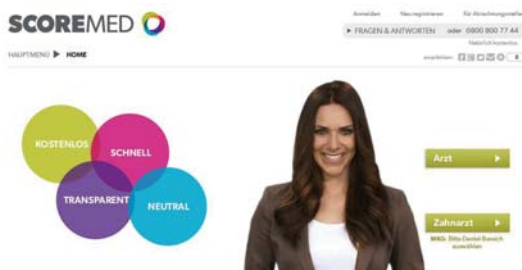
- Einfaches System mit einer Spitze pro Indikation
- Hervorragende Schneidleistung
- Kein Abtragverlust, hohe Bruchresistenz



Internetportal:

## Vergleichen und Bewerten von Abrechnungsdienstleistern

Wer auf der Suche nach dem richtigen Abrechnungsdienstleister ist, wird jetzt auf [www.scoremed.de](http://www.scoremed.de) fündig. Das kürzlich gestartete Vergleichsportal



tal für privatärztliche Abrechnungsdienstleistungen schaltet die letzte und wichtigste Funktion frei: Das Finden einer passenden Verrechnungsstelle anhand selbst gewichteter Kri-

terien. Die TV-Moderatorin Esther Sedlaczek führt Humanmediziner, Zahnärzte und Klinikchefs per Videoanimation durch das Portal. „Ab sofort können Ärzte und Kliniken über Scoremed anhand zehn gewichteter Kriterien die optimale Abrechnungsstelle finden, im Portal Angebote einholen und vergleichen sowie mit Abrechnungsstellen Verträge abschließen. Auch neutrale Beratungstermine mit dem Scoremed-Team können bequem im Benutzerkonto per Klick vereinbart werden“, erklärt Thomas Noack, Geschäftsführer von Scoremed. Mit den neuen Funktionen möchte Scoremed in nur vier kurzen Schritten das Suchen privatärztlicher Verrechnungsstellen durch effektives Finden ersetzen. Für Ärzte ist die Teilnahme risiko-

frei. Innerhalb der ersten drei Monate nach Vertragsabschluss mit einer Abrechnungsstelle kann jederzeit die Zusammenarbeit fristlos und ohne Angaben von Gründen wieder beendet werden. Bis zum Vertragsabschluss bleibt der Arzt gegenüber den Verrechnungsstellen anonym. Für eine Vertragsvermittlung fließt stets die gleiche Provision von der Abrechnungsstelle zu Scoremed. So soll sichergestellt werden, dass Scoremed alle Ärzte neutral und unabhängig beraten kann. Alle Dienstleistungen von Scoremed sind vollständig kostenlos, sofern es zum Vertragsabschluss kommt. Auch ohne Vertragsabschluss kann die Schutzgebühr von 25 EUR vermieden werden, indem sie sich in einem kurzen Telefoninterview zu den Angeboten äußern. Das kostenlose Angebot wird abgerundet durch eine kostenfreie Hotline, über die alle Fragen zum Portal beantwortet werden. **Scoremed GmbH**  
Tel.: 0800 8007744  
[www.scoremed.de](http://www.scoremed.de)

Dialogmarketing:

## Durch Zielgruppenansprache neue Behandlungspotenziale gewinnen

Neue Patienten gewinnen und den Patientenstamm binden, sind die Hauptaufgaben eines erfolgreichen Marketings. Traditionelle Methoden reichen nicht mehr aus, da Patienten heute differenzierter und kritischer denken und handeln. Das Marketing in kommerziellen Bereichen zeigt bereits eine erfolgreiche Methode auf: Dialogmarketing. Sensibel eingesetzt und spezifisch angepasst, bildet es einen Baustein für integriertes Marketing auch für Zahnarztpraxen. Die Maßnahme ist einfach und äußerst wirkungsvoll zugleich: Ein für die einzelne Praxis gestaltetes Praxismagazin wird selektiv an einen ausgesuchten Personenkreis versendet.

1. Mit einer völlig neuen Marketingtechnik lassen sich rund um die Praxis gezielt die Personen u.a. mit

hoher/sehr hoher Kaufkraft in gehobenen Wohnlagen finden. Die Adressselektion ist der Schlüssel zum Erfolg.



2. Ein Praxismagazin, welches in Format und Umfang standardisiert ist, wird für die Praxis individuell (Logo, Bilder, Tätigkeitsschwerpunkte) gestaltet.

3. Produktion und Versand ins Praxisgebiet.

Das Konzept wurde mit Zahnärzten entwickelt und von Medizinrechtlern

begleitet. Die Vorgaben von Berufsverordnung, UWG, HWG und Bundesdatenschutzgesetz wurden berücksichtigt. Ergebnisse aus realisierten Projekten zeigen äußerst positive Resonanzen. Nach fast drei Jahren am Markt etabliert sich dieses Instrument bei vielen Kollegen als integrativer Bestandteil des Praxismarketings. Zusätzlicher Nebeneffekt: erhöhte Zugriffszahlen auf die Internetseite. Der Zweitnutzen, das Magazin in der eigenen Praxis auszulegen, rundet das Tool ab. Unterschiedlichste Kooperationspartner aus der Dentalindustrie haben die Maßnahme bereits unterstützt. Dieses Instrument berücksichtigt die knappe Zeitressource in der Praxis:

Das Grundgerüst ist bereits fertig. Nach einem „Ja“ benötigt die Zahnarztpraxis i.d.R. rund 15 bis 30 Minuten, um alle Daten für die Durchführung der Maßnahme zur Verfügung zu stellen.

**x:response GmbH**  
Tel.: 07152 9261310  
[www.x-response.de](http://www.x-response.de)



Finanzen:

## Banken verlangen zu viel Zinsen und Gebühren

Immer öfter werden Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes in nationales Recht umgesetzt. Dadurch ist ein Paradigmenwechsel in der Verbraucherrechtsprechung entstanden. Die größten Irrtümer und Fehler sind:

- Ein einmal vereinbarter Girozins gilt für die ganze Laufzeit und ist dem Referenzzins anzupassen – alle Referenzzinsen sind seit 2008 um mindestens vier Prozent gesunken – und Ihr Girozins?
- Ein Darlehen, welches länger läuft als die Zinsbindung, ist ein variables Darlehen. Die Folgezinskondition ergibt sich aus dem ursprünglichen Zinsabschluss und dem Referenzzinssatz der Bundesbank. Die veränderte Bonität oder der reduzierte

Beleihungswert dürfen zu keinem höheren Zinssatz führen.

- Gebühren, welche im Interesse der Bank erhoben werden, sind nicht zulässig und zu erstatten.
- Banken waren schon immer zur Risikoaufklärung verpflichtet, nicht erst seit den jüngsten Urteilen.
- Die Offenlegung der vereinnahmten Provisionen ist schon seit 1990 Pflicht und bei Unterlassung zu erstatten.

Diese und viele weitere Fehler können zu erheblichen Erstattungsansprüchen gegenüber den Banken führen.

Financial Service Consulting GmbH  
Tel.: 0341 1247830  
[www.fscgmbh.de](http://www.fscgmbh.de)

Praxispersonal:

## „Mitarbeiterbindung und -motivation werden zur Kernaufgabe in der Praxis!“

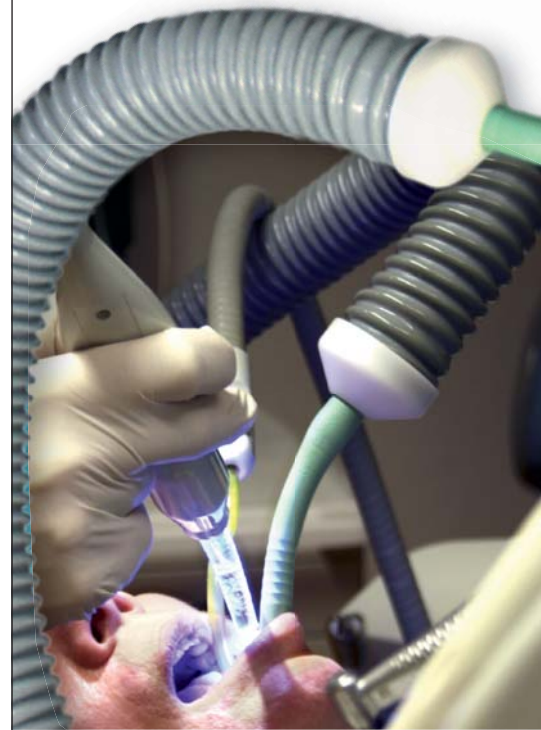
„Mitarbeiter verzweifelt gesucht!“ – eine Aussage, die aktuell auf viele Zahnarztpraxen zutrifft. Ein gut eingespieltes Praxisteam zu finden und dauerhaft in der Praxis zu halten, scheint sich zur Herkulesaufgabe in der Zahnarztpraxis zu entwickeln. Die Mitarbeiterinnen sind ein zentraler Faktor für die Patientenbindung: Das Team ist das Aushängeschild der Praxis und vermittelt deren Philosophie, Image und Qualität im täglichen Umgang mit den Patienten. Zahnarztpraxen, die auch in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich sein wollen, müssen das Thema Personal hoch professionell angehen. „Die Ausbildung und die Arbeit in einer Zahnarztpraxis müssen wieder attraktiver werden. Praxisinhaber haben die Aufgabe, Motivationsanreize zu schaffen und ihren Mitarbeiterinnen einen Beruf mit Perspektive und adäquater Bezah-

lung zu bieten“, sagt Zahnarzt Dr. Björn Eggert, Geschäftsführer der goDentis. Neben einer angemessenen Honorierung zeichnen sich attraktive Arbeitsplätze vor allem durch eine gute Organisation, strukturierte Abläufe und ein gutes Klima aus. Hier spielen ein gelebtes Qualitätsmanagement und die Führungskompetenz des Praxisinhabers eine entscheidende Rolle.

Die goDentis-Akademie bietet Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen für Zahnärzte und das zahnmedizinische Assistenzpersonal an. Neben einer umfassenden Teamanalyse gehören unter anderem auch Workshops zum Thema „Motivierend führen“ zum Angebot des Kölner Unternehmens.

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH  
Tel.: 0221 578-1283  
[www.godentis.de](http://www.godentis.de)

## Nullrisiko-Strategie T-O-P im Arbeitsschutz



- ◆ effizienterer Infektionsschutz
- ◆ effizientere orthopädische Entlastung
- ◆ effizientere psycho-mentale Stressverminderung
- ◆ effizienterer Schutz vor Arbeitslärm



aha!



dental

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

Teil 1

# Praxis-Check-up für die Hygienebegehung

| Nadja Alin Jung

Behördliche Praxiskontrollen dienen dem Schutz und der Sicherheit von Patient, Mitarbeiter und Behandler selbst. Bei einem gut funktionierenden QMS (Qualitätsmanagementsystem) in enger Verzahnung mit den relevanten behördlichen Vorschriften gibt es keinen Grund, einer Begehung mit Sorge entgegenzusehen. Überprüfen Sie selbst, ob Sie in Ihrer Praxis gesetzliche Vorgaben optimal umsetzen und für eine Praxisbegehung gut und sicher aufgestellt sind.

**G**erade in Bezug auf den Arbeitsschutz gibt es einige entscheidende Vorschriften und Maßnahmen zu beachten. Als Arbeitgeber ist es Ihre Pflicht, diese Maßnahmen entsprechend umzusetzen. In diesem Zusammenhang ist die Bestellung eines Sicherheitsbeauftragten (m/w) erst ab einer Praxisgröße von zwanzig Mitarbeitern erforderlich. Bei Eintritt des nicht wünschenswerten Falls eines Arbeitsunfalls in Ihrer Praxis ist es wichtig, dass allen Beteiligten das Verhalten im Ernstfall bekannt und vertraut ist. Zur Erstversorgung gehören beispielsweise die unverzügliche Einleitung entsprechender Sofortmaßnahmen wie Wundreinigung, -desinfektion und -versorgung. Die Erstversorgung ist durch den Ersthelfer, in der Regel Sie selbst, zu leisten. Bei einem Unfall mit einem Gefahrstoff ist es immer sinnvoll, direkt das Sicherheitsdatenblatt des jeweiligen Stoffes für den Rettungsdienst griffbereit zu halten. Es ist notwendig, sowohl einen gut sortierten Erste-Hilfe-Koffer als auch ein vollständiges Verbandsortiment für die Mitarbeiter leicht zugänglich aufzubewahren. Unfallverletzte müssen sich je nach Art des Arbeitsunfalls, beispielsweise bei einer Nadelstichverletzung, unverzüglich bei dem jeweiligen Durchgangsarzt vorstellen. Zur Dokumentation von

Arbeitsunfällen und den entsprechend geleisteten Erste-Hilfe-Maßnahmen dient ein Verbandsbuch, das direkt im Erste-Hilfe-Koffer aufbewahrt werden kann. Eine Unfallanzeige muss nur dann ausgefüllt und an die BGW (Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege) versendet werden, wenn die Arbeitsunfähigkeit des verletzten Mitarbeiters länger als drei Tage andauert. Als weitere Maßnahme sollten Sie einen Notfallplan für Verhalten bei Unfall gut sichtbar in Ihrer Praxis aushängen. Der Notfallplan ist individuell anzupassen und hat alle Rufnummern der im Notfall zu kontaktierenden Stellen und Personen zu enthalten. Hierzu zählen die Kontaktdaten des für Ihre Praxis zuständigen Betriebs- sowie des Durchgangsarztes.

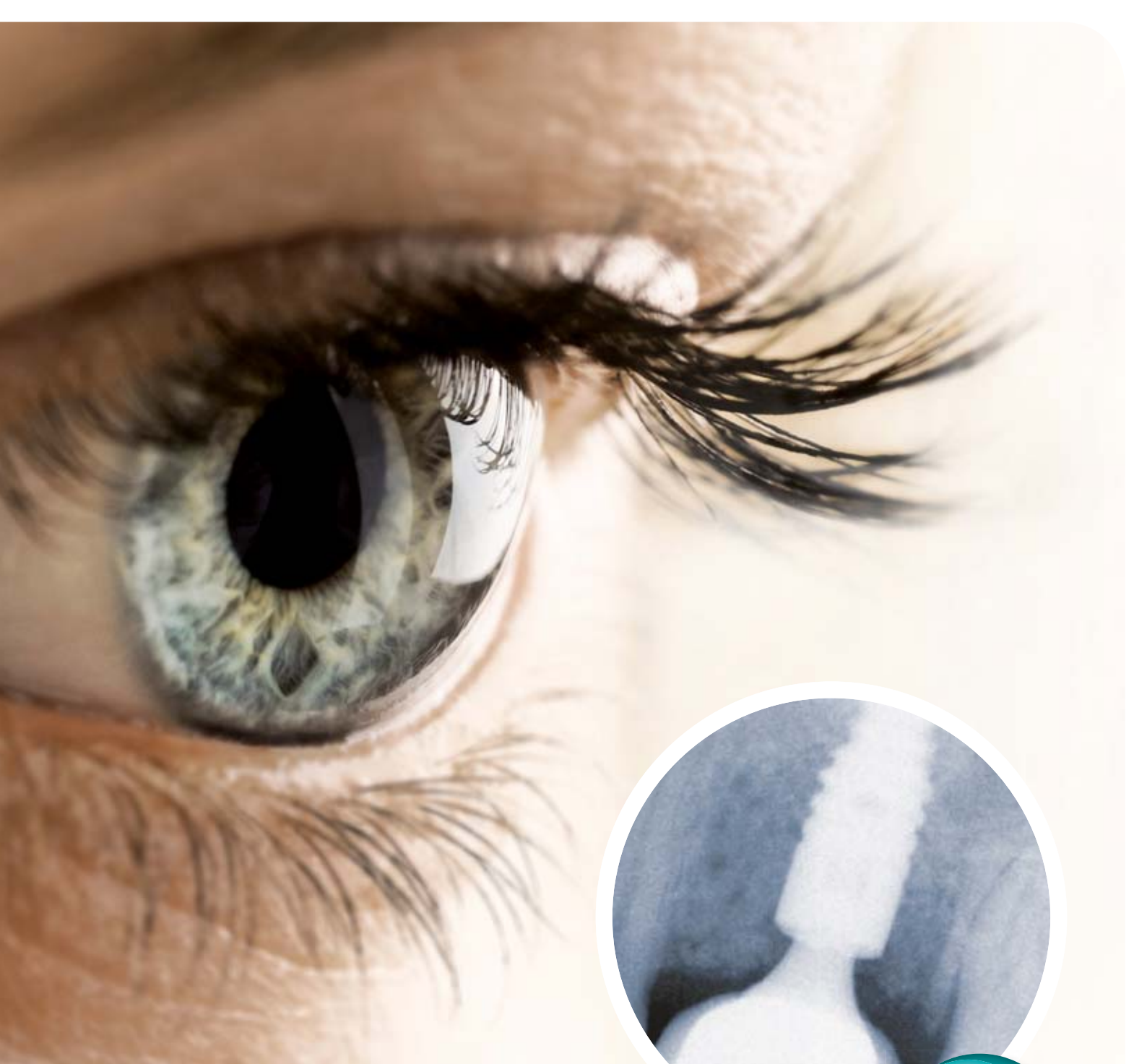
Nicht nur das Verhalten im Ernstfall spielt eine wichtige Rolle im Arbeitsschutz, sondern zusätzlich die arbeitsmedizinische Prävention. Für die Erhaltung der Gesundheit Ihrer Mitarbeiter und die Minimierung einer möglichen Krankheitsverursachung aus dem Praxisumfeld sind Vorsorgemaßnahmen wie Impfprophylaxe oder infektiös-präventive Maßnahmen am Patienten (gewissenhafte Anamnese und orale Antisepsis) unverzichtbar. Über die Immunisierung ebenso wie über das Angebot an Vorsorgeuntersuchungen

gilt es Ihre Mitarbeiter aufzuklären, zu unterweisen und dieses schriftlich zu dokumentieren. Achten Sie darauf, dass es neben Angebotsuntersuchungen entsprechende arbeitsmedizinische Pflichtuntersuchungen für Ihre Mitarbeiter gibt.

Auch der Brandschutz erfordert in Verbindung mit Arbeitssicherheit Ihre Beachtung. Zur Brandschutzvorbeugung zählt das Aufstellen einer ausreichenden Anzahl an Feuerlöschern, die sich nach der Grundfläche Ihrer Praxis bemisst. Für die Installation der Feuerlöscher empfiehlt sich die Beauftragung einer sachkundigen Firma, die Ihnen die Löscher sowohl leicht zugänglichen anbringt, deutlich kennzeichnet als auch regelmäßig wartet. Wichtig ist eine jährliche Unterweisung der Mitarbeiter hinsichtlich Handhabung der Löscher, Verhaltensregeln im Brandfall und generelle Risikominimierung. Desweiteren muss ein Alarmplan für das Verhalten im Brandfall an einer gut sichtbaren Stelle in der Praxis ausgehängt und Flucht- und Rettungswege klar gekennzeichnet werden.

## Mit anderen Augen durch die eigene Praxis

Als optimale Handlungsanweisung bezüglich der Erfüllung der Hygienemaßstäbe empfiehlt es sich, Ihre Praxis selbst zu begehen und die folgend



## See the difference!

25 Jahre Gewebestabilität mit der ANKYLOS® TissueCare Connection:

- **Platform-Switching:** Mehr Raum für periimplantäres Gewebe
- **Subkrestale Platzierung:** Vorhersehbare Rot-Weiß-Ästhetik
- **Keine Mikrobewegung:** Langfristige Hart- und Weichgewebestabilität
- **Konuskompetenz:** Seit 25 Jahren klinisch erprobt

ANKYLOS® – 25 YEARS CONNECTED WITH YOU



**ANKYLOS®**

**DENTSPLY**  
FRIADENT

Implanting TissueCare

aufgeführten Inhalte zu berücksichtigen. Bedenken Sie dabei zudem Räumlichkeiten wie Wartezimmer, Sozialraum etc. Durch die Vorgehensweise Zimmer für Zimmer ist eine Schritt-für-Schritt-Überprüfung sichergestellt und gibt Ihnen und Ihren Mitarbeitern einen klaren Aktionsplan, was noch umzusetzen ist.

### Schritt 1: Wartezimmer

In jedem Fall können Sie für Ihre Patienten Getränke im Wartezimmer zur Verfügung stellen. Allerdings sollten Sie den Einsatz eines Wasserspenders vermeiden, da dieser unter bestimmten Umständen zu Legionellenbildung führen kann. Gegen Pflanzen im Wartebereich oder an der Anmeldung spricht nichts, dagegen sind Pflanzen in den Behandlungszimmern, aufgrund der möglichen Sporenbildung in der Blumenerde, untersagt. Des Weiteren ist es wichtig, dass im Wartezimmer befindliche Zeitschriften nicht von den Patienten mit in die Behandlungszimmer genommen werden dürfen, da sonst ein Risiko der Kontamination besteht.

### Schritt 2: Röntgenraum

Im Röntgenraum gelten die gleichen hygienischen Standards wie in den Behandlungszimmern. So sind von Ihren Mitarbeitern bei allen patientenbezogenen Tätigkeiten in diesem Bereich medizinische Einmalhandschuhe zu verwenden. Nach jeder Patientennutzung ist es erforderlich, sowohl Kontaktflächen als auch Röntgenschutzweste gründlich zu wischdesinfizieren. Gegebenenfalls verwendete Röntgenhalter müssen ebenfalls aufbereitet werden. Bei der Desinfektion von Flächen ist grundsätzlich von Sprühdesinfektionsmitteln abzusehen, da durch den freigesetzten Sprühnebel die Atemwege gereizt und Allergien gefördert werden können. Es empfiehlt sich die Umstellung auf getränkte Wischdesinfektionstücher, die in alle Behandlungsräume, in Röntgen-, Aufbereitungs- und Laborraum gehören. Bitte achten Sie bei der Auswahl des Flächendesinfektionsmittels unbedingt auf ein aldehydfreies Produkt, da es sonst zu Proteinfixierung kommen kann. Die Wischdesinfektionstücher



Bei der Desinfektion von Flächen ist grundsätzlich von Sprühdesinfektionsmitteln abzusehen, da durch den freigesetzten Sprühnebel die Atemwege gereizt und Allergien gefördert werden können. Es empfiehlt sich die Umstellung auf getränkte Wischdesinfektionstücher, die in alle Behandlungsräume, in Röntgen-, Aufbereitungs- und Laborraum gehören.

sind fertig getränkt oder selbst ansetzbar erhältlich. Bei einem Selbstansetzen der Tücher ist es wichtig, die Kennzeichnung auf den wiederverwendbaren Boxen stets korrekt zu aktualisieren. Hierzu zählt unter anderem die Bezeichnung des genauen Inhalts, das Ansetzdatum, die Chargennummer, Name des Mitarbeiters, der die Tücher angesetzt hat, etc. Gerade bei der Verwendung eines konventionellen Röntgensystems ist es von großer Bedeutung, Ihren Mitarbeitern für die Reinigung des Entwicklerautomaten oder den Wechsel der Entwicklerlösungen eine entsprechende PSA (persönliche Schutzausrüstung) zur Verfügung zu stellen. Die PSA sollte aus Schutzbrille mit Seitenschutz, einer Mund-Nasenschutzmaske – so bleiben Augen und Gesicht vor Chemikalienspritzern geschützt – sowie aus Schutzkleidung am besten in Form eines flüssigkeitsdichten Kittels bestehen. Da die üblichen medizinischen Einmalhandschuhe bei diesen Tätigkeiten nicht ausreichen, sind flüssigkeitsdichte und chemikalienbeständige Schutzhandschuhe nach DIN EN von Ihren Mitarbeitern zu tragen.

Bezugnehmend auf den Wechsel von Entwicklerflüssigkeiten und Fixierbädern ist eine Entsorgung der Altstoffe über ein sachkundiges Entsorgungsunternehmen vorzunehmen. Bitte bedenken Sie hierbei, die Ihnen vom

Entsorgungsunternehmen ausgehändigten Entsorgungsbelege korrekt aufzubewahren und die jeweiligen Aufbewahrungsfristen dabei einzuhalten.

### Schritt 3: Behandlungsräume

Für die Behandlungszimmer gibt es einen wichtigen Grundsatz: Je weniger Gegenstände sich auf den Behandlungsoberflächen befinden, desto weniger Kontaminationsfläche bietet sich. Demzufolge gehören Patientenumhänge, Patientenservietten ect. zur Aufbewahrung in die Schubladen der Behandlungseinheiten. PC-Monitor und -Zubehör dürfen sich auf der Arbeitsfläche befinden. Es ist jedoch sinnvoll, diese vor Kontamination zu schützen oder von Beginn an so auszuwählen, dass sie reinigungs- und desinfektionsfähig sind. Vermeiden Sie unbedingt die Nutzung von Mauspads, da sich diese nicht konsequent desinfizieren lassen und somit hygienisch bedenklich sind. Zwecks Kontaminationschutz ist die vollständige Abdeckung von Flächen und Gegenständen bei bestimmten Behandlungen empfehlenswert.

Für den Transport der gebrauchten Instrumente aus den Behandlungsräumen in den Aufbereitungsraum eignen sich am besten dicht verschließbare Kunststoffboxen. Diese Transportbehälter sind auf der Arbeitsfläche eines jeden Behandlungszimmers unerlässlich.

lich. Für die Handhabung von kontaminierten Instrumenten ist es generell am sichersten, mit Container-Kassetten zu arbeiten. Die mit kontaminierten Instrumenten gefüllten Kassetten sollten jedoch nur in einem fest verschließbaren Transportbehälter in den Aufbereitungsraum gebracht werden. Neben der Transportbox für Instrumente muss zudem eine sogenannte „Medi-Box“ gut zugänglich in jedem Zimmer aufgestellt werden. Sie dient der sicheren Entsorgung von spitzen und scharfen Gegenständen. Nur durch ihre speziellen Vorrichtungen lässt sich das Abstreifen von Kanülen und Skalpellen berührungsfrei und äußerst sicher darstellen.

Weisen Sie Ihre Mitarbeiter an, regelmäßig die Füllstände der Boxen zu kontrollieren und diese rechtzeitig zu ersetzen. Nicht wünschenswert sind Boxen, aus deren Öffnungen benutzte Kanülen herausragen und so die Verletzungsgefahr Ihrer Mitarbeiter noch begünstigen. Ebenso verhält es sich mit dem traditionellen 10-Liter-Desinfektionskanister, vollgefüllt mit verwendeten Kanülen, auch diesen möchte kein Prüfer in Ihrer Praxis gerne sehen. Bei dem Einräumen und der Entnahme von Instrumenten aus den Schubladen der Behandlungszimmer ist die Verwendung einer Instrumentenzange ratsam. Auf diese Weise lässt sich eine Kontamination der übrigen in der Schublade befindlichen Instrumente vermeiden. An dieser Stelle sei darauf verwiesen, dass von einem Öffnen der Schubladen während einer laufenden Behandlung abzusehen ist.

Nach jedem Patienten ist es notwendig, neben den Arbeitsflächen die Behandlungseinheiten selbst gründlich zu desinfizieren. Zu Beginn eines jeden Behandlungstages ist es unbedingt notwendig, alle Wasserentnahmestellen an den Behandlungseinheiten zwei Minuten mit Wasser durchzuspülen. Gleiches gilt immer nach einer Behandlung beziehungsweise vor Beginn einer nächsten. Hierbei ist bereits eine Durchspülzeit von zwanzig Sekunden ausreichend. Ebenso ist es anzuraten, die Absauganlage zwischen zwei Patienten mit einem Luft-Wasser-Gemisch für zwanzig Sekunden durchzusaugen.

Wechseln Sie außerdem die Amalgamabscheider in den Behandlungseinheiten regelmäßig aus. Die Entsorgung hat über ein sachkundiges Unternehmen zu erfolgen. Die ausgestellten Übernahmescheine der Entsorgungsfirma müssen gemäß Aufbewahrungsfrist verwahrt werden. Überdies ist eine Wartung der Amalgamabscheider nach Herstellerangaben regelmäßig vorzunehmen. Jegliche Prüfungen sind in einem dafür vorgesehenen Wartungsbuch festzuhalten. Extrahierte Zähne mit Amalgamfüllung gelten ebenso als Sonderabfall und sind mit anschließendem Nachweis sachgerecht zu entsorgen.

Auf eine PSA (persönliche Schutzausrüstung) ist nicht nur im Umgang mit Gefahrstoffen und bei der Aufbereitung von Instrumenten zu achten, sondern darüber hinaus auch während der Behandlung. Beispielsweise können aufgrund von Aerosolbildung bei der Zahnsteinentfernung kontaminierte Spritzer in Gesicht oder auf Kleidung gelangen. Es ist somit wesentlich, immer mit Arbeitskleidung, medizinischen Einmalhandschuhen, Mund-Nasen-Schutz und Schutzbrille zu behandeln, um sich selbst und seine Mitarbeiter zu schützen.

Neben der Schutzkleidung ist zudem auf das äußere Erscheinungsbild Ihrer Mitarbeiter Wert zu legen. Dabei sind offene lange Haare, lange Fingernägel und Hand- und Armschmuck zu unterbinden. Lassen Sie sich hier auf keine Diskussionen ein und halten sie konstant an den Richtlinien des RKI (Robert Koch-Institut) fest.

Lesen Sie im folgenden Teil 2, Ausgabe 1+2 Februar 2013, alles rund um die Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten des RKI (aktualisiert im Oktober 2012), die Hygiene im Sterilisationsraum und Co.

## kontakt.

### Nadja Alin Jung

Dipl.-Betriebswirtin  
m2c | medical concepts & consulting  
Tel.: 069 46093720  
E-Mail: info@m-2c.de  
www.m-2c.de



**Gussetti**

## Wir vergolden Ihr Amalgam!

**Nein, ein alchemistisches Patent haben wir nicht. Aber bei uns gibt es pro kg Amalgam bares Geld. Wie Sie das dann anlegen, das überlassen wir Ihnen ...**



**Kostenlose Abholung  
Rechtskonforme Entsorgung  
Automatische Vergütung**

**Gussetti – die saubere Lösung  
für Amalgam.**



Roland Gussetti e.K.  
Hirsauer Straße 35  
75180 Pforzheim



Telefon 07231/29830-0  
**www.gussetti.de**

# Synergieeffekte zwischen QM und Corporate Design

| Rabea Hahn



Ein ausgefeiltes Corporate-Design-Konzept hilft bei der Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems ungemein. Dies gilt sowohl für die interne Praxisorganisation und -führung wie für die Außenkommunikation mit Patienten und Kollegen. Wie die „Zahnärzte in Buchholz“ heute in einem Ärztehaus mit mehreren Etagen bei Hamburg untergebracht sind, ihr Qualitätsmanagementprojekt mit ihrem Corporate-Design-Konzept verbunden haben, darüber hat sich Rabea Hahn, Geschäftsführerin der Agentur WHITEVISION in Karlsruhe, mit den Verantwortlichen des Leitungsteams der „Zahnärzte in Buchholz“ unterhalten. Die Agentur hat das Corporate Design der Praxis bei Hamburg seit vier Jahre betreut. Die Leiter der Praxis Knut Ingemann und Bodil Andersen sowie Antje Neumann haben sich freundlicherweise zu einem Gespräch bereit erklärt.



Der Rezeptionsbereich der Praxis „Zahnärzte in Buchholz“.

*Ihre Praxis blickt auf eine lange Erfolgsgeschichte zurück. Herr Ingemann, Frau Andersen, welche Entwicklung hatte Ihre Praxis hinter sich, als Sie begannen, über die Implementierung eines Qualitätsmanagements nachzudenken?*

Knut Ingemann: Wir hatten über viele Jahre erfolgreich eine 200-Quadratmeter-Praxis in Buchholz bei Hamburg geführt; so erfolgreich, dass es notwendig wurde, die Praxis noch einmal zu erweitern. Wir entschlossen uns deshalb, Planung, Bau und Eröffnung eines Ärzte-

hauses in Buchholz in Angriff zu nehmen, das sich sowohl als medizinisches Kompetenzzentrum durchsetzen als auch die räumlichen Möglichkeiten für eine erweiterte Neueröffnung der Praxis erlauben sollte.

Bodil Andersen: Unser Wunsch war es ganz einfach, mit knapp über fünfzig noch einmal einen neuen beruflichen Lebensabschnitt zu beginnen, uns also gewissermaßen neu zu erfinden. Heute sind wir sehr glücklich, dass es gelungen ist, eine neue Praxis mit 700 Qua-

dratmeter Fläche mit einem deutlich erweiterten Leistungsspektrum etabliert zu haben. Neben regulären Behandlungsräumen können Patienten nun auch auf ein OP-Zentrum, ein Prophylaxe-Zentrum, einen Prophylaxe-Shop sowie ein Dentallabor in den Räumen der Praxis selbst zurückgreifen. Und in den oberen Stockwerken des Ärztehauses haben Praxen für Kieferorthopädie, Physiotherapie und Logopädie ihre neue Heimat gefunden.

*Frau Andersen, Herr Ingemann, wie ich weiß, haben Sie sich bereits lange bevor es auch gesetzliche Vorschriften zur QM-Zertifizierung gab, mit dem Thema Qualitätsmanagement befasst. Wie kam es dazu?*

Knut Ingemann: Richtig, die ersten Ideen dazu hatten wir bereits 1997. Damals war Qualitätsmanagement zwar schon in der öffentlichen Diskussion, aber noch weit entfernt davon, auch gesetzlich vorgeschrieben zu sein. In unserem speziellen Fall waren wir im Zusammenhang mit unserem Projekt „Papierlose Praxis“ auf die Vorteile eines QM-Systems gestoßen. Wir haben aber vor allem erwartet, gesetzliche Bestimmungen, mit denen jede Zahnarzt-



praxis konfrontiert ist, effizienter und einfacher erfüllen zu können und wollten natürlich auch wettbewerbsfähig bleiben.

Antje Neumann: Im Jahr 2005 haben wir dann das erste Zertifizierungsverfahren nach ISO 9001:2000 und 2010 die Rezertifizierung nach ISO 9001:2008 erfolgreich durchlaufen. Mit beiden Verfahren haben wir die internen Abläufe und Arbeitsprozesse erheblich optimieren und vereinheitlichen können. Wie viel Aufwand tatsächlich mit der Implementierung eines QM-Systems verbunden ist, aber auch welchen Zugewinn es im Einzelnen bedeutet, wurde uns erst in der konkreten Vorbereitung klar. So überwiegen die Vorteile des QM-Systems sehr deutlich. Seit 2003 kümmert sich eine Mitarbeiterin unserer Praxis hauptamtlich um das Qualitätsmanagement. Frau Nabo leistet als unsere QM-Beauftragte großartige Arbeit und übernimmt auch die Vor- und Nachbereitung unserer seit 2006 jährlich stattfindenden Betreuungsaudits.

*Als Agenturchefin konnte ich schon in verschiedenen Projekten die Erfahrung machen, dass ein einheitliches Corporate Design ein wertvoller Pluspunkt bei der Implementierung eines QM-Systems ist. Auch unsere vierjährige Tätigkeit für Ihre Praxis zählt sicher dazu. Meist lässt sich im Rahmen eines Qualitätsmanagementsystems der Praxisalltag nicht zuletzt auch aufgrund eines einheitlichen Corporate-Design-Systems besser bewältigen. Inwiefern trifft dies auch bei Ihnen zu?*

Bodil Andersen: Diesen Eindruck können wir bestätigen. Mit der Einführung des QM-Systems war in unserer Praxis zum Beispiel auch die Neuorganisation des Sterilisationsbereichs verbunden. Verbrauchsmaterialien, Instrumente und wichtige Geräte, die nicht in jedem Behandlungszimmer benötigt werden, lagern nun zentral in speziellen Boxen in einem übersichtlichen Regalsystem. Alle Geräte und Materialien haben wir dabei nach einem einfachen, übersichtlichen Farbsystem codiert. Wenn etwas entnommen wurde, sich ein Instrument im Sterilisationszyklus befindet oder ein Produkt nachbestellt werden muss, wird dies durch eine farbige Flagge markiert. Ein digitales Bestellsystem mit Scannern sichert sowohl rechtzeitige Nachbestellung als auch patientenbezogene Zuordnung der im Behandlungszimmer verwendeten Materialien mit Chargennummern. Alle Instrumente sind mit unterschiedlichen Farbringen je nach Behandlungszimmer markiert. Die Instrumente kommen so nach der Sterilisation wieder problemlos dorthin zurück, wo sie hingehören.

Antje Neumann: Auch unsere Azubis – das ist unsere langjährige Erfahrung – sehen übrigens viele Vorteile im QM-System, mit dem sie bei uns sozusagen bereits am 1. Ausbildungstag geimpft werden. Ihnen fällt auch die Einarbeitung wesentlich leichter, weil es für alle Prozesse und Aufgaben Checklisten und Verfahrensanweisungen gibt.

Knut Ingemann: Auf jeden Fall sollte man aber auch einen anderen Aspekt nennen, bei dem wir Qualitäts-

# 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

Wir setzen unsere erfolgreiche Januar-Rabattaktion der letzten Jahre fort!

Auf feststehenden Zahnersatz aus unserem Hause erhalten Sie im Januar 2013 13 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 13 Prozent Rabatt auf die Leistung zahntechnischer Arbeiten im Januar 2013 möglich.



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

[ Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen ]  
freecall: (0800) 247 147-1 • [www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)



Der Zahnarzt Knut Ingemann mit einer Assistenz bei einer OP-Behandlung.

management und Corporate Design verbinden. Mit einer hellen Raumgestaltung, klaren, glatten Flächen, aber auch vielen Details wie unseren in die Scheiben eingelassenen Jalousien und den in der gesamten Praxis vorhandenen Bilderserien, denen übrigens durch spezielle Beschichtung der Spraynebel des Raumdesinfektors rein gar nichts anhaben kann, haben wir eine Umgebung geschaffen, die mit unseren Zielen von Transparenz, hoher Behandlungsqualität und der Einhaltung der höchsten Standards in puncto Hygiene und Desinfektion vollständig übereinstimmt. Mit der Verbindung von Corporate-Design-Konzept und Qualitätsmanagement können wir also auch unser ambitioniertes Ausbildungs- und Mitarbeiterkonzept hervorragend umsetzen und unseren Mitarbeitern einen angenehmen Berufsalltag bieten.

*QM-Systeme schreiben unter anderem ein einheitliches Corporate Design vor, weil damit ein ganz anderer Außen Eindruck erzeugt werden kann, also eine Praxis ihre Ziele und Überzeugungen viel einfacher kommunizieren kann. Ich habe den Eindruck, dass Sie auch in dieser Hinsicht einen großen Fortschritt verzeichnen konnten. Wie sehen Sie als Inhaber einer Praxis denn hier den entscheidenden Vorteil?*

Knut Ingemann: Der Erfolg einer Praxis basiert sicher auf vielen einzelnen Faktoren, und das ist für den Außeneindruck nicht anders. Die „gelebte Ordnung“ aber, die wir in unserer Praxis auf der Grundlage von Qualitätsmanagement und Corporate Design umsetzen können, ist sicherlich ein ganz wichtiger Punkt: Sie fängt bei so kleinen Dingen an wie der einheitlichen Beschriftung von Ordnern, Schubladen, ja sogar unseren Kaffeetassen im Pausen- und Aufenthaltsraum unserer Praxis oder den mit unserem Logo versehenen Kugelschreibern. Viele Patienten haben uns darüber hinaus auf unsere neuen Patientenflyer zu verschiedenen Behandlungsschwerpunkten und unsere Bildschirmschoner angesprochen, die wir auf allen Computern installiert haben.

Antje Neumann: Mithilfe von Qualitätsmanagement und Corporate Design haben wir auch unser Formularwesen bedeutend verbessern können. Es fällt jetzt schneller mit einem Blick auf, wenn eine Unterschrift oder eine wichtige Information noch fehlt. Für Formulare, die an unsere Patienten gehen und diese etwa zu einer bestimmten Behandlung informieren, können wir nun einheitliche Formulare verwenden, die trotzdem für den jeweils individuellen Fall durch das Ankreuzen entsprechender Kästchen angepasst werden können. So trägt unser Corporate Design nach QM-Vorschriften auch über die optimierten Formulare zu einer verbesserten und effizienteren Patientenkommunikation bei.

*Letztlich wird man Maßnahmen wie die Entwicklung eines einheitlichen Corporate Designs oder die Zertifizierung eines QM-Systems letztlich auch daran messen, wie sich damit das Image der Praxis bei den Patienten besonders gut gefallen?*

Bodil Andersen: Nach dem Umzug in die neue Praxis haben wir eine größere Zahl von positiven Reaktionen auf die Gestaltung unserer Räume verzeichnen können. Viele Patienten schätzen die neue „Wellness“-Atmosphäre, die unsere Praxis mit ihren maritimen Themen ausstrahlt. Das wissen wir aus persönlichen Gesprächen, aus Kom-

mentaren aus unserem Meinungskästchen im Wartezimmer und unseren Patientenumfragen, für die wir im Rahmen des QM-Systems ein verbessertes Erinnerungssystem eingerichtet haben, sodass wir seitdem regelmäßig die Befragung durchführen.

Knut Ingemann: Diese positiven Rückmeldungen haben sich aber darin niedergeschlagen, dass wir unseren Patientenstamm nachhaltig vergrößern und auf einem höheren Niveau stabilisieren konnten. Wenn auch sicher viele Faktoren zu einem solchen Praxiserfolg beitragen, hat unser neues Erscheinungsbild unsere hohe Behandlungsqualität und unsere Praxisphilosophie nach außen für Mitarbeiter und Patienten greifbarer werden lassen. Das konnte aber nur deshalb so erfolgreich gestaltet werden, weil das Erscheinungsbild für unser Team und uns selbst nicht bedeutet hat, uns in irgendeiner Weise zu verbiegen. Wir können nun unsere und die Überzeugungen des Teams besser nach außen sichtbar werden lassen. Anders kann, das ist unsere Überzeugung, weder ein QM-System noch ein neues Erscheinungsbild so positive Effekte haben, wie es bei uns der Fall ist. Und ich muss sagen, es macht einfach Spaß, in einer Praxis zu arbeiten, in der der eigene Qualitätsanspruch und die Leidenschaft für unsere Tätigkeit sozusagen bis in die Kaffeetassen hinein spürbar werden!

*Herzlichen Dank für das Gespräch.*

## kontakt.

### Rabea Hahn

Geschäftsführerin  
Agentur WHITEVISION Karlsruhe  
Tel.: 0721 2039333  
E-Mail: r.hahn@whitevision.de  
www.whitevision.de

### Bodil Andersen und Knut Ingemann

Zahnärzte in Buchholz  
Schützenstr. 29  
21244 Buchholz  
Tel.: 04181 9321-0  
E-Mail: info@zahnaerzte-in-buchholz.de  
www.zahnaerzte-in-buchholz.de

# NSK

Herbst-/Winterspecial 2012



## Varios 970 iPiezo engine®

### FOLGEN SIE IHRER INTUITION

Die intuitive NSK iPiezo Steuerung für effizienteres Behandeln in allen klinischen Anwendungsbereichen zeichnet das elegante und vielseitige Ultraschallgerät Varios 970 aus. In Verbindung mit einer breiten Auswahl an Aufsätzen sind die Anwendungsmöglichkeiten des schlanksten und leichtesten Ultraschallhandstücks fast grenzenlos: von der Parodontologie, der Zahnsteinentfernung und endodontischen Anwendung bis hin zur Implantaterhaltung.



LED

1.999€\*

Varios 970 LUX  
Komplettsset mit LED-Licht  
REF: Y1001168  
2.450€\*

1.749€\*

Varios 970  
Komplettsset ohne Licht  
REF: Y1001175  
2.150€\*

#### Ultraleichtes, schlankes Handstück

Perfekte Balance, herausragender Zugang und ein ungestörtes Sichtfeld sind garantiert.

#### Auto Cleaning Modus

Kühlmittel führende Leitungen und das Handstück werden auf Knopfdruck durchgespült und von Kühlmittelresten gereinigt.

#### Großes LED Display

Alle aktuellen Arbeitsparameter logisch und klar ersichtlich. Anpassung der Einstellungen über intuitiv zu bedienende Schaltknöpfe.

#### Leicht zu wechselnde Kühlmittelflaschen

Für jede Anwendung die richtige Spüllösung. Austausch und Befüllen in Sekundenschnelle. Als zusätzliche Option ist das Gerät mit einem Festwasseranschluss ausgestattet.

#### Feedback- & Auto Tuning Funktion

Stabile, softwaregesteuerte Frequenzabgabe bei gleichzeitiger Anpassung der Leistung an Zahnoberfläche und Behandlungsdruck.



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0) 6196 77606-0  
E-Mail: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0) 6196 77606-29  
WEB: www.nsk-europe.de

Powerful Partners®

\* Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Alle Preise gültig bis 31. Dezember 2012. Änderungen vorbehalten.

Teil 7: Patientenbewertungen im Internet

# Anzahl der Zugriffe auf Praxiswebseite erhöhen

| Paula Hesse, M.A.



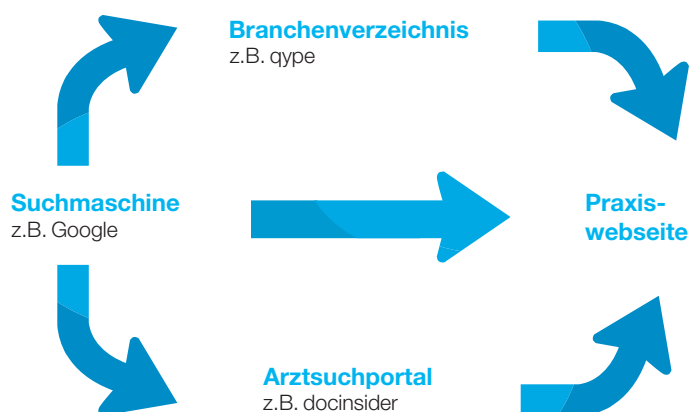
Die Suche nach einem neuen oder spezialisierten Zahnarzt verlagert sich ins Internet. Bereits heute sucht ein Drittel der Deutschen im Netz nach einem Arzt, 70 Prozent informieren sich im Internet, bevor sie den neu gefundenen Arzt aufsuchen. Aber woher kommen die Webseitenbesucher? Auf welcher Webseite haben sie einen Link zur Praxishomepage gefunden? Ein intelligentes Internetmarketing berücksichtigt die Antworten auf diese Fragen.

**W**er sich mit der Materie auseinandersetzen möchte, kann zum Beispiel überprüfen, wie viele Internetnutzer die eigene Webseite besuchen und von welchen Webseiten aus sie kommen. Das ist mit Analyse-Tools wie Google Analytics umsetzbar. Dieser Dienst ist kostenlos und kann von einem Experten

## Möglichkeiten, besser gefunden zu werden

Diese Statistiken sind nützlich, um zu sehen, welche Investitionen im Internetmarketing sinnvoll sind und sein könnten. Google ist innerhalb der Suchmaschinen Marktführer, weshalb viele Zugriffe auf andere Webseiten von Google aus gemacht werden. Hier

wertung auch schon auf der Google-Ergebnisliste sichtbar. Es ist also sinnvoll, sich um positive Bewertungen auf diesen Portalen zu kümmern. Auch Facebook-Einträge weisen eine hohe Relevanz in der Google-Suche auf. Facebook wird seine Orte-Funktion in nächster Zeit ausbauen, weshalb es bald eine noch größere Rolle für Dienstleister spielen wird. Bislang wird Facebook aber noch kaum für die Arztsuche genutzt.



rechtskonform in die eigene Webseite eingebunden werden. Mit Google Analytics können verschiedenen Statistiken abgerufen werden, die unter anderem zeigen, wie viele Klicks ein Besucher auf der Seite ausgeführt hat und wie lange er geblieben ist, aber eben auch, über welche Seite er auf die Praxiswebseite geführt wurde.

gilt es für Dienstleister wie Zahnärzte Folgendes zu beachten: Googelt ein Nutzer einen bestimmten Zahnarzt – zum Beispiel, um die URL der Praxiswebseite zu finden – tauchen die entsprechenden Einträge von Bewertungsportalen wie *sanego.de* oder *qype.de* weit oben in der Ergebnisliste auf. Sind diese Einträge bewertet, wird die Be-

## Google-Suche nach unbekanntem Zahnarzt

Doch gilt es für den Zahnarzt, unter allgemeineren Suchbegriffen gefunden zu werden als unter seinem Namen. Bei jeder Google-Suche finden sich zuoberst und am rechten Rand des Browsers die AdWords-Anzeigen, die ein Dienstleister bei Google buchen kann. Sie unterscheiden sich von den anderen Ergebnissen der Google-Suche unter anderem durch den in kleiner Schriftgröße dargestellten Hinweis „Anzeige“ und durch einen – kaum erkennbaren – pastellfarbenen Untergrund. Der Dienstleister bezahlt Google für jeden Klick, der auf die Anzeige erfolgt. Ist das Kontingent der Anzeige durch Klicks aufgebraucht, verschwindet sie wieder.

## Direkte versus indirekte Google-Optimierung

Ein Zahnarzt, der seine Praxis im Inter-

NEU



# CENTRIX Access<sup>®</sup> Edge

## VERBESSERTE KAOLIN-RETRAKTION Mit einem noch besseren Preis!



Weniger Arbeit. Spart Zeit und Geld.

Access Edge ist eine einfach anzuwendende, kaolinbasierte Retraktionspaste, die das Gewebe verdrängt und retrahiert, ohne die Gingiva zu traumatisieren. Die doppelte Wirkung des Aluminiumchlorids, adstringierend und hämostatisch, plus die absorbierende Eigenschaft der Tonerde schaffen einen sauberen, trockenen Sulkus.

Access Edge kann mit Hilfe jeder C-R<sup>®</sup> Spritze von Centrix um den Zahn appliziert oder subgingival injiziert werden.

Das Resultat? Kosmetische Restaurationen, die gut aussehen und perfekt sitzen.

Centrix: wir machen Zahnheilkunde einfacher.



- Außergewöhnliche Kaolinbasierte Gingiva-Retraktion in einer portionsdosierten, vorgefüllten Karpule
- Duale adstringierende und hämostatische Wirkung des Aluminiumchlorid und die Tonerde kontrollieren die Blutungen und den Sekretfluss
- Wirkt in Minuten. Einfach ausspülen, lufttrocknen – und ein sauberer, offener Sulkus ist das Ergebnis
- Eine schonende, trotzdem effektive Weichgewebe-Behandlung ermöglicht klar abgegrenzte Ränder für besser sitzende Restaurationen



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



Bestellen ist einfach. Rufen Sie uns an (freecall 08 00 / 2 36 87 49) oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.centrixdental.de](http://www.centrixdental.de) für weitere Informationen.

**centrix**<sup>®</sup>

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

net klug vermarkten will, muss also die Vor- und Nachteile der Möglichkeiten sorgfältig abwägen. So ist der Vorteil einer AdWords-Anzeige offensichtlich: Sie ist sofort ganz oben in der Google-Ergebnisliste sichtbar. Die AdWords-Anzeige, die an oberster Stelle steht, weist im Schnitt die höchste Klick-Rate auf. Doch bedeutet dies nicht, dass die Besucher der verlinkten Seite lange darauf verweilen und sich wirklich interessieren. Der erste Platz ist vielmehr häufig anfällig für zufällige Klicks. Die Konvertierungsrate – also der Prozentsatz von Webseitenbesuchern, die dann zu Kunden bzw. Patienten werden – ist relativ gering.<sup>1</sup> Ein weiterer Nachteil von AdWords-Anzeigen generell ist, dass sie früher oder später verschwinden und während der Zeit ihres Bestehens die Relevanz des nichtkommerziellen Eintrags in Google verringern.

### Lang wirkende Marketingstrategie

Eine größere Haltbarkeit hat die Unterfütterung der für Google relevanten Portal- und Branchenbucheinträge mit positiven Bewertungen. Die Portale und Online-Branchenbücher haben eine hohe Relevanz für Google, wenn sie von vielen Usern besucht werden. So sind zum Beispiel das Arztsucheportal [sanego.de](http://sanego.de) mit einer Besucherzahl von monatlich 3,5 Millionen und das branchenübergreifende Portal [qype.de](http://qype.de) mit 6,9 Millionen Besuchern sicherlich von großer Bedeutung für die Suchmaschine. Ein Link von einem Bewertungsportal bzw. Online-Branchenverzeichnis auf die Webseite einer Praxis hat zwei Vorteile: Die Zahnarztsuchenden klicken im Portaleintrag auf den Link und schauen sich die Webseite an. Die Anzahl der Zugriffe auf die Webseite erhöht sich. Gleichzeitig läuft jede Webseite – hier die Portale –, die durch einen Link auf die Praxiswebseite führt, in den Google-Algorithmus ein und trägt damit zur Erhöhung des sogenannten PageRanks der Praxishomepage bei. Das führt zu einer besseren Position in den Google-Trefferlisten.

### Relevanz der Portale im Wandel

Optimiert für die Google-Suche ist die Praxis, wenn sie sowohl eine gute aufbereitete Webseite als auch gepflegte Einträge in den wichtigen Portalen und

Branchenverzeichnissen hat. Nun ändert sich die Relevanz der einzelnen Portale mit der Zeit. Einige werden vernachlässigbar, dafür tauchen neue auf, die den Markt bestimmen. Wer es also ganz richtig machen möchte, beobachtet die Portalwelt und wechselt gegebenenfalls die Prioritäten innerhalb der Portale. Dies ist selbstverständlich nur bei ständiger Beobachtung und Überprüfung der Portale möglich. Eine Aufgabe, welche die meisten Zahnarztpraxen überfordern wird. Die Firma DentiCheck ist Experte in der Welt der Portale. Sie bietet ein in Deutschland bisher einzigartiges, da portalübergreifendes, Bewertungsmanagement an.

### Best Practice Internetmarketing

Da die Relevanz Ihrer Homepage sowohl für Google als auch für Arztverzeichnisse und vor allem für den Zahnarzt-suchenden durch die Anzahl der Bewertungen Ihrer Praxis bestimmt wird, ist ein professionelles Bewertungsmanagement notwendig. Mit DentiCheck werden Patientenbewertungen einfach und systematisch gesammelt und anschließend nach marktstrategischen Gesichtspunkten in die wichtigsten Portale eingegeben. Die Strategie bleibt hierbei flexibel und passt sich einerseits dem Ist-Stand der Praxiseinträge und andererseits der aktuellen Relevanz der Portale an. Mit DentiCheck ist sowohl für den Zahnarzt als auch für den Patienten wenig Aufwand nötig, um Bewertungen zu generieren. DentiCheck kümmert sich um den Rest: Welche Portale sind derzeit wichtig? Wie viele Bewertungen hat der Kunde auf welchem Portal? Wie viele davon sind womöglich negativ? Aus den Antworten auf diese Fragen entwickelt DentiCheck nach Absprache mit der Praxis die individuelle Bewertungsverteilung.

### Verlinkung der Praxiswebseite mit Patientenbewertungen

Ein Internetnutzer, der sich auf der Praxiswebseite befindet, wird dadurch nicht automatisch zum Neupatienten. Verschiedene Faktoren sind für die Optimierung der Praxiswebseite zu beachten. Einer dieser Faktoren, der die Konvertierungsrate sicherlich erhöht, ist die Darstellung von positiven Patientenbewertungen auf der Pra-

xiswebseite. Einige Portale bieten Möglichkeiten an, Patientenbewertungen zu generieren. *DocInsider.de* und *jameda.de* tun das zum Beispiel mithilfe einer Bewertungs-App, die der Zahnarzt in seiner Praxis auf dem iPad nutzen lassen kann. Zudem kann der Zahnarzt diese Bewertungen via eines auf den Portaleintrag verlinkten Siegels auf seiner Praxiswebseite darstellen. Der große Nachteil hierbei ist jedoch, dass Google dieses Verfahren als Linkpartnerschaft identifizieren kann, wodurch der positive Effekt des Portallinks auf den PageRank der Praxiswebseite aufgehoben wird.<sup>2</sup>

### Aus Homepage-Besuchern Patienten machen

Für die Erhöhung der Konvertierungsrate bietet DentiCheck das Empfehlungssiegel an. Es führt den Interessenten auf die eigens von DentiCheck für den Zahnarzt gesammelten Bewertungen. Hier können die Bewertungen auch im Detail angesehen werden, und der Webseitenbesucher bekommt den positiven Eindruck von der Praxis durch die anonymen und ehrlichen Empfehlungen anderer Patienten. Anders als die Siegel der einzelnen Portale ist das DentiCheck-Empfehlungssiegel nicht rückverlinkt. Dadurch bleibt der positive Effekt der Verlinkung innerhalb der Bewertungsportale erhalten. Gleichzeitig erhöht das Empfehlungssiegel die Konvertierungsrate von Webseitenbesuchern zu Patienten.

#### Literatur:

- 1 <http://www.seo-united.de/blog/google/conversion-rate-von-adwords-anzeigen.htm>
- 2 <http://de.wikipedia.org/wiki/Textlinktausch> oder [http://www.its05.de/webmaster-homepage-wissen/website-promotion/faire\\_linkpartnerschaften.php](http://www.its05.de/webmaster-homepage-wissen/website-promotion/faire_linkpartnerschaften.php)

## kontakt.

### DentiCheck.

Aktives Bewertungsmanagement.  
Gutes Online-Image.  
Siemensstr. 12b  
63263 Neu-Isenburg  
Tel.: 06102 37063117  
E-Mail: [beratung@denticheck.de](mailto:beratung@denticheck.de)  
[www.denticheck.de](http://www.denticheck.de)

# Antibakterielle Effekte ohne Verfärben der Zähne, ohne gestörtes ökologisches Gleichgewicht

Ohne das ökologische Gleichgewicht der Mundhöhle zu zerstören, hemmt Biorepair® nicht nur das bakterielle Wachstum, sondern reduziert sogar die Adhäsion von Bakterienkulturen

Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Pilotstudie\* deutscher Wissenschaftler.

Die Microcluster aus Zink-Carbonat-Hydroxylapatit in Biorepair (microrepair®) wirken direkt auf die Bakterienmembran ein. Sie beeinflussen die adhäsiven Bindungskräfte, ohne die Bakterien abzutöten und damit in das ökologische Gleichgewicht der Mundhöhle einzugreifen.

**Ohne Chlorhexidin wird eine  
antibakterielle Wirkung erreicht,  
ohne die Zähne zu verfärben**

Vorteil für das Biofilm-Management der Patienten: Die Zähne sind auf natürliche Weise geschützt. Und die natürliche Zahnfarbe bleibt erhalten.



Für die tägliche  
Zahnpflege: Biorepair®  
Zahncreme und  
Spülung

\* Quelle: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22782257>

**Biorepair® mit  
20% künstlichem Zahnschmelz\***

\*microrepair®

# Gefährliches Ungleichgewicht

| Yvonne HaBlinger



Der berufliche Alltag von niedergelassenen Zahnärzten ist von Stress und Zeitmangel geprägt. Neben ihren eigentlichen Aufgaben am Behandlungsstuhl müssen sie gerade bei wachsendem Konkurrenzdruck auch unternehmerische Qualitäten entwickeln – ein Spagat, der körperlich und seelisch belastend werden kann.

**E**in Praxischef, der sich die Zeit für die wichtige Regeneration versagt, kann auf lange Sicht nicht erfolgreich arbeiten – sei es im Behandlungsraum, bei der Personalführung oder bei der wirtschaftlichen Entwicklung seiner Praxis. Unmotivierte Mitarbeiter beeinflussen auch die Ökonomie der Praxis, was letztendlich zu noch größerem Druck und Zeitmangel führt. Dr. Rainer Lindberg ist Arbeitspsychologe und Volkswirt und kennt diese Probleme aus seinem beruflichen Alltag als Arztberater. Im folgenden Interview beschreibt er das Erkennen des Ungleichgewichtes zwischen Beruf und privat und zeigt entsprechende Lösungsansätze auf.

*Herr Dr. Lindberg, als Psychologe beraten Sie Zahnärzte seit vielen Jahren bei ihrer Lebensplanung. Dazu gehört auch ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Arbeit und Freizeit. Wie wichtig ist Ihrer Meinung nach diese „Work-Life-Balance“ gerade für Zahnärzte und was konkret bedeutet dieser Begriff?* Nach meiner Erfahrung sind Zahnärztinnen und Zahnärzte häufig von den handwerklichen Aspekten ihres Berufs begeistert. So höre ich zum Beispiel häufig: „Ich wollte schon immer etwas mit meinen Händen machen“ oder „Besonders kleinteilige Arbeit interessiert mich“. Gleichzeitig kommt bei vielen Zahnärzten auch ein stark ausgeprägter Wunsch hinzu, ihren Patienten zu hel-



Dr. Rainer Lindberg hat Psychologie und Volkswirtschaft in Hamburg und an der Indiana University in Bloomington, Indiana (USA) studiert, wo er seinen Studienschwerpunkt auf Arbeits- und Sozialpsychologie verlegte.

fen. Beide Aspekte können dazu führen, dass sich Zahnärzte im Sinn einer Überforderung selbst ausbeuten. Bewusst eingeplante Phasen, in denen sie Kraft schöpfen oder sich in ihrer Persönlichkeit weiterentwickeln können, kommen dann ebenso zu kurz wie zum Beispiel ihre Freude am Leben. Im besten Fall wird „kurzatmig“ etwas Spaß konsumiert. Fragen nach dem Sinn des Gesamtlebens werden nicht gestellt und finden daher keine Antwort. Es gibt sicher keine idealtypische Mischung der einzelnen Lebensbereiche. Wichtig ist vielmehr, dass sich Zahnärzte die Zeit nehmen, regelmäßig innezuhalten, um festzustellen, ob es in ihrem Alltag krasse Ungleichgewichte gibt. Zum Beispiel im Sinn von „zu viel Arbeit und gleichzeitig zu wenige Sozialbeziehungen“ oder „kaum berufsfremde Fortbildung“ oder „kaum Spiritualität“. Der Begriff „Work-Life-

Balance“ kann suggerieren, dass es eine Zerteilung zwischen Arbeit einerseits und dem Rest des Lebens andererseits gäbe. Das sehe ich nicht so. Die verschiedenen Lebensbereiche sollten einander ergänzen, denn zum Beispiel ohne Freude leidet die Lebensqualität und ich arbeite – langfristig – nicht mehr mit Freude. Wichtig ist auch, dass er sich der verschiedenen Rollen, die er in jedem Lebensbereich spielt, ebenso wie der verschiedenen Aufgaben, die er in der Praxis zu erfüllen hat, bewusst ist. Nur so kann er seine Aufgaben wahrnehmen und Konflikte lösen, die auf Rollenüberschneidungen basieren.

*Gibt es Möglichkeiten für Zahnärzte, präventiv gegen ein Ungleichgewicht zwischen Arbeit und Regeneration anzugehen und woran erkennt ein Betroffener, dass bereits Handlungsbedarf besteht?*



Zuerst einmal sollte der Bereich „Arbeit und Finanzen“ klar strukturiert sein. Dazu zählt – auch wenn das immer wieder Mühe macht – eine klare Zielsetzung: „Was will ich mit meiner Arbeit erreichen?“, „Wo will ich in dieser Hinsicht kurz-, mittel- und langfristig stehen?“ Danach sollte der Zahnarzt seine Werte und Erwartungen auch für jeden der übrigen Lebensbereiche formulieren und prüfen. Etwa „Was ist für mich im Sektor Spiritualität wichtig?“ oder im Bereich „Psychische Gesundheit“.

Im Bereich Altruismus könnte sich der Zahnarzt fragen: „Wie und für welche Projekte setze ich meine begrenzte Zeit ein?“ In den Sektoren „Arbeit und Finanzen“ und „Sozialbeziehungen“ muss eine Frage lauten: „Was erwarte ich von meinem (Praxis-) Partner? Was ist für ihn und für mich wichtig, und welche Unterschiede können langfristig zu Konflikten führen?“

*Können Sie Beispiele nennen, die verdeutlichen, wie ein solches Ungleichgewicht entsteht und wie es wieder beseitigt werden kann?*

Ich kenne Fälle, in denen Behandler immer unwirscher im Umgang mit Mitarbeitern und Patienten wurden und nur noch ungern zur Arbeit gegangen sind. Es folgten arbeitsrechtliche und andere Probleme im Bereich Führung und Personal (F&P), die bei rechtzeitigem F&P-Training vermeidbar gewesen wären. Noch ein Beispiel: Ein Zahnarzt wurde so lustlos, dass er eine zweite Praxis eröffnete und in der ersten Praxis nur noch einmal in der Woche praktizierte. Ansonsten setzte er einen angestellten Zahnarzt ein und kommunizierte nur noch über diesen mit den Mitarbeitern. Unter solchen Umständen empfiehlt es sich, „Hilfe von außen“ einzusetzen. Erfahrene Fachleute stellen fest, ob es Ungleichgewichte im Bereich Führung und Personal gibt. Ist beispielweise das Praxisziel inkongruent formuliert, dann klaffen der Anspruch des Zahnarztes an sich und seine Mitarbeiter/Kollegen einerseits und die Praxisziele bzw. die Praxisvision andererseits auseinander.

*Wie können spezielle Tools, wie beispielsweise ein professionelles Control-*

*ling oder eine gute Praxissoftware, dazu beitragen, dass erst gar kein Ungleichgewicht entsteht?*

Praxissoftware und andere Tools, wie etwa ein Beschwerdemanagement-Tool sind zum großen Teil vorhanden, werden aber nach meiner Erfahrung nicht immer effizient eingesetzt. Wir wissen aber, dass gerade im Sektor Beschwerdemanagement oft „ungehobene Schätze im Reich des Möglichen“ schlummern. Ein zufriedengestellter Beschwerdeführer kann zum glühenden Anhänger der Praxis werden, wenn seine Beschwerde ernst genommen und professionell aufgearbeitet wird. Aber das will gelernt sein. Ebenso sollten Ideen- und Vorschlagsmanagement bzw. das in dieser Hinsicht oft ungenutzte Potenzial von Mitarbeitern, aber vor allem auch von Patienten, besser genutzt werden. Doch werden gerade in kleineren Praxen diese Möglichkeiten häufig übersehen.

*Vielen Dank für dieses Gespräch.*

## info.

**Die Opti-Zahnarztberatung** bietet Veranstaltungen im Bereich Führung und Personal, die durch verbesserte Kommunikation und zielgerichtetes Delegieren von Aufgaben Zeitressourcen für eine ausgeglichene Work-Life-Balance schaffen, mit den sechs Coaching-Erfolgsbausteinen:

- Feedback geben und annehmen,
- Mitarbeiter-, Team- und Jahresgespräche,
- Aktiv zuhören und nachfragen,
- Zeitmanagement,
- Delegieren und kontrollieren,
- Ziele vereinbaren und prüfen.

## kontakt.

### **OPTI Zahnarztberatung GmbH**

Vogelsang 1

24351 Damp

Tel.: 04352 956795

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

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

ANZEIGE

**DAISYO**  
AKADEMIE + VERLAG GMBH

## Unsere Initiative

## **DAISY in jede Zahnarztpraxis!**



**Jetzt einsteigen für nur 333 Euro \***

\* **DAISY** als CD-ROM oder Download. **Inklusive aller Updates 2013 und der MwSt.** Angebot gilt bis zum 31.12.2012. Lieferung Mitte Januar 2013. Alles weitere unter [www.daisy.de](http://www.daisy.de)

# Abgerechnet wird zum Schluss

| Antje Isbaner



Ein Dauerthema in vielen Zahnarztpraxen: Die Privatabrechnung per Factoring an eine Verrechnungsstelle auslagern – lohnt sich das? Und wenn ja: Gibt es eine „Beste Abrechnungsstelle“? Thomas Noack von Scoremed, einem Vergleichsanbieter für privatärztliche Verrechnungsstellen, gibt in einem Interview Tipps, wie das optimale wirtschaftliche Ergebnis gefunden werden kann.

*Herr Noack, schaut ein Praxisinhaber auf die Werbeversprechen der Factoringunternehmen, trifft er wiederholend auf ähnliche Aussagen: Forderungsausfälle würden vermieden, die Praxisliquidität erhöhe sich – und vieles mehr. Unweigerlich kommt die Frage auf: „Was kostet das?“ Ist die Frage nach der Höhe des Factoringpreises die alles klärende Antwort?*

Ich halte das Praxisergebnis insgesamt für viel wichtiger. Die Frage müsste eigentlich lauten: Ist eine wirtschaftliche Optimierung des Praxisergebnisses eher mit einem Abrechnungsdienst oder eher durch eigene Verbesserungen zu erzielen? Und meine Erfahrung aus der jahrelangen betriebswirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Praxisinhabern und Kliniken sagt mir: Beides – aber additiv. Und im richtigen Verhältnis zueinander sogar optimal.

*Aus dieser Antwort ergeben sich dann ja wichtige Nachfolgefragen: Wer ist der individuell geeignetste Partner bezogen auf meine Praxissituation? Und was darf er im Gesamtkontext kosten?*

Richtig. Doch vor der Suche nach einem Abrechnungspartner rate ich zu einer ordentlichen Vorbereitung. Es gilt die Fragen zu klären: Was will ich als Praxisinhaber eigentlich mit der Auslagerung meiner Privatabrechnung erreichen? Und was ist mir dabei besonders wichtig? Erst wenn diese Beweggründe definiert und priorisiert sind, wird eine intensive Recherche nach der geeignetsten Verrechnungsstelle sinnvoll.

*Wie empfehlen Sie vorzugehen? Schließlich gibt es allein im zahnärztlichen Bereich derzeit über 40 Unternehmen, die Factoring für Zahnärzte anbieten.*

Die Recherche, das Lesen und Verarbeiten der Informationen verlangt einen immensen Zeitaufwand. Gleichzeitig sind die Ergebnisse nur schwer einzuordnen, denn die Leistungsbeschreibungen sind oft ähnlich formuliert. Ein echter Vergleich in Bezug auf Qualität, Kosten und den individuellen Einklang mit der Praxissituation, also „Eigene Stärken nutzen – Externe Stärken hinzufügen“, wären nicht nachvollziehbar. Daher rate ich mindestens dazu, sich im Praxisumfeld nach Kollegenmeinungen umzuhören. Darüber hinaus gibt es inzwischen Vergleichsplattformen wie [www.scoremed.de](http://www.scoremed.de), die alle Anbieter übersichtlich auflisten, die Auswahl durch viele Bewertungen und Rezension der Fachkollegen erheblich vereinfachen und die notwendige Transparenz beim Angebotsvergleich herstellen.

*Sie raten ja dazu, sich nicht nur auf den Angebotspreis zu fokussieren. Wieso?*

Weil manchmal billiger teurer ist. Ein einfaches Beispiel: *Anbieter A* bietet das Factoring für 2% an, *Anbieter B* für 3%, ist also auf den ersten Blick viel teurer. *Anbieter A* fakturiert die Daten wie vom Arzt online geliefert; *Anbieter B* schaut zunächst einmal, ob die durchschnittlich abgerechneten Ziffern und Daten optimal zum geleisteten Standardablauf der Arbeiten passen, berät individuell zu den Abrechnungsdaten und hilft damit im Rahmen der Vor-

schriften der GOZ/GOÄ die Abrechnung wirtschaftlich zu optimieren. Wenn das realisierte Rechnungsvolumen dabei um einen nur 3% höheren Privatumsatz angehoben werden kann, verursacht *Anbieter B* gar keine Kosten. Der Factoringpreis ist in diesem Fall auf den ersten Blick zwar 50% teurer, aber für die Praxis extrem wirtschaftlicher, denn er bringt seine Kosten sofort wieder rein. Aber meine grundsätzliche Botschaft lautet: Konzentrieren Sie sich nicht einseitig auf den Angebotspreis der Anbieter. Der ist zwar wichtige Rechenvariable für Ihre Gesamtprüfung, aber nicht zwingend ausschlaggebend, denn unterschiedliche Leistungskriterien, zum Beispiel bei der Ankaufgarantie, sorgen für unterschiedliche Mehrwertsituationen. Ob die Rechnung am Ende für die Praxis aufgeht, ist das Ergebnis vieler Faktoren. Jedes Angebot muss deshalb insgesamt auf seine Wirtschaftlichkeit für den Praxisinhaber geprüft werden. Passen alle Kriterien ideal zum Praxisziel und die Effektivkosten sind im Gesamtkontext wirtschaftlich, ist das Praxisergebnis positiv beeinflusst.

*Herr Noack, vielen Dank für das interessante Gespräch.*

## info.

Scoremed bietet den Lesern der ZWP eine umfangreiche Checkliste zur leichten Selbstdiagnose, die ergänzend sinnvolle, darauf aufbauende Fragen an die vorstelligen Abrechnungsstellen enthält. Diese finden Sie im Internet unter [www.scoremed.de/checkliste-zwp](http://www.scoremed.de/checkliste-zwp)

# 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 supragingival 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 Piezon No Pain 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 Emphyse – auch beim Überschreiten alter Grenzen in der Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse kann's!

Und wenn es um das klassische supragingivale 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 stressfreies Behandeln ohne Verletzung des Bindegewebes, keine Kratzer am Zahn. Sanftes Applizieren biokinetischer Energie macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon geht die Rechnung auf – von der Diagnose über die Initialbehandlung bis zum Recall.

Prophylaxeprofis überzeugen sich am besten selbst.

**“I FEEL GOOD”**

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

# Arbeitsverträge in der Praxis – Sichern Sie sich ab!

| RA Katri Helena Lyck

Was geschieht als erstes nach dem Start der Selbstständigkeit eines Zahnarztes? Nach Gründung der eigenen Praxis, mit vollständiger Einrichtung der Praxisräume sowie sämtlicher Arbeitsmittel fehlt nur noch das fachlich ausgebildete und kompetente Personal, um einen reibungslosen Praxisalltag für den Zahnarzt zu gewährleisten. So bringt es die Tätigkeit eines Zahnarztes schon von Anfang an mit sich, dass Mitarbeiter beschäftigt werden, er damit Arbeitgeber ist. Nicht selten ist es in Praxen, dass der erste Mitarbeiter eines Zahnarztes der jeweilige Lebenspartner/ Ehepartner oder eine Reinigungskraft ist. Und bereits in diesen Fällen handelt es sich um Tätigkeiten aufgrund eines Arbeitsvertrages.

**W**enn der Praxisalltag dann gestartet ist, wird in den meisten Fällen nach kurzer Zeit zusätzlich mindestens eine Assistentin für den Bereich des Empfangs/der Verwaltung und Abrechnung sowie eine Assistenz für den Behandlungsstuhl beschäftigt. Oft ist es sinnvoll, sogar gleich bis zu drei Helferinnen anzustellen, damit die Öffnungszeiten optimal gestaltet werden können und die Praxis auch in Urlaubszeiten voll einsatzfähig ist.

Unabhängig davon, ob die Arbeitsvertragsparteien (Zahnarzt und Angestellter) detailreiche Verhandlungen über den Inhalt des Beschäftigungsverhältnisses geführt haben oder nicht, unterliegen diese Beschäftigungsverhältnisse alle einem Arbeitsvertrag. Da ein Arbeitsvertrag keiner Schriftform bedarf, wie dies etwa bei der Kündigung eines Arbeitsverhältnisses der Fall ist, besteht ein Arbeitsvertrag auch dann, wenn die Parteien lediglich mündliche Absprachen getroffen haben.

## Abschluss eines Arbeitsvertrages

Bei Abschluss eines Arbeitsvertrages gilt folglich der „Grundsatz der Formfreiheit“.

Arbeitsverträge können demnach sowohl mündlich, schriftlich, ausdrück-

lich oder aber auch konkludent, d.h. durch ein deutungsfähiges Verhalten, das auf den Willen eines Vertragschlusses hindeutet, geschlossen werden. Aus Arbeitgebersicht empfiehlt sich allerdings in jedem Fall, einen Arbeitsvertrag stets schriftlich zu fixieren.

## Schriftform des Arbeitsvertrages

Die Schriftform sollte aus Sicherheits-erwägungen standardmäßig gewählt werden, denn aufgrund des Nachweisgesetzes „obliegt“ es jedem Arbeitgeber, binnen eines Monats nach Aufnahme der Arbeit durch den Arbeitnehmer eine unterschriebene Niederschrift über die wesentlichen Arbeitsbedingungen auszuhändigen. Es handelt sich hier um eine „Obliegenheit“ für den „Arbeitgeber“ und nicht um eine „Rechtspflicht“. Somit hat das Nachweisgesetz keine unmittelbare Rechtsfolge zulasten des Arbeitgebers vorgesehen. Im Falle einer Beweisnot des Arbeitgebers kann allerdings das Nichtvorliegen eines schriftlichen Arbeitsvertrages bzw. die Fixierung der wesentlichen Arbeitsbedingungen zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung mit dem Arbeitnehmer führen. Schwierigkeiten treten in den meisten Fällen im Bereich der Vergütung sowie der Urlaubsgewährung und bei einer Behauptung des Ar-

beitnehmers, es seien zum Grundgehalt variable Gehaltsbestandteile oder Sonderzahlungen vereinbart worden, auf. Der Arbeitgeber trägt bei fehlendem schriftlichem Arbeitsvertrag grundsätzlich die volle Beweislast. Es kann im schlimmsten Fall dazu führen, dass ein Arbeitnehmer im Rahmen einer Auseinandersetzung das „Blaue vom Himmel“ behaupten könnte. Dem Arbeitgeber wird es dann nur schwer möglich sein, das Gegenteil zu behaupten, denn die Beweispflicht liegt bei diesem.

Darüber hinaus wird häufig, um sich von der Qualität und Fachkompetenz des angestellten Arbeitnehmers zu überzeugen, eine Probezeit vereinbart. Vor dem Hintergrund des NachwG sollte diese schriftlich verankert werden, denn im Extremfall kann das Leugnen einer solchen Vereinbarung durch den Arbeitnehmer dazu führen, dass die Anwendbarkeit des Kündigungsschutzgesetzes (KSchG) bereits ab dem Zeitpunkt des Vertragsschlusses gegeben ist und sich die Kündigungsanforderungen damit bereits vor dem Ablauf der eigentlich vereinbarten Probezeit erheblich erschweren.

## Welche Gestaltung des Arbeitsvertrages ist sinnvoll?

Das Nachweisgesetz sieht eine Oblie-

# sedaview™

Die neueste Innovation von

ACCUTRON<sup>INC.</sup>



## Sichtbar mehr Komfort & Sicherheit

bei der Lachgas-Sedierung  
mit der Doppelnasenmaske  
sedaview™

brand  
new

- **transparent** – Clearview-Effekt macht Atmung sichtbar
- **angenehm und dicht** – dank vieler Düfte & perfekter Passform
- **sicher** – durch maximale Absaugleistung
- **komfortabel** – mehr Freiheit im oberen Frontzahnbereich durch speziell schlanke Form

**BIEWER**<sup>®</sup>  
*medical*

Wir beraten Sie gern!  
[www.biewer-medical.com](http://www.biewer-medical.com)  
0261 988 290-60

genheit des Arbeitgebers vor, spätestens einen Monat nach dem mit dem Arbeitnehmer vereinbarten Beginn des Arbeitsverhältnisses die wesentlichen Vertragsbedingungen schriftlich abzufassen (§ 2 NachwG).

**Ein Anstellungsvertrag/Dienstvertrag sollte folgenden Inhalt aufweisen:**

- Der Arbeitsvertrag/Dienstvertrag sollte die Überschrift „Dienstvertrag oder Anstellungsvertrag“ tragen.
- Der Arbeitgeber als auch der Arbeitnehmer sind mit Namen und vollständiger Anschrift genau zu bezeichnen.
- Der Beginn des Arbeitsverhältnisses ist unter Verwendung einer konkreten Datumsangabe anzugeben.
- Die vom Arbeitnehmer arbeitsvertraglich übernommene Tätigkeit sollte ausführlich und möglichst exakt beschrieben werden. Ein sogenannter Änderungsvorbehalt sollte mit aufgenommen werden, um bei einem Ausfall anderer Mitarbeiter die Tätigkeit der einzelnen Mitarbeiter ausweiten und diese für andere Tätigkeiten in der Praxis einsetzen zu können.

- Um sicherzugehen, dass sowohl die menschlichen als auch die sachlichen Kompetenzen des neuen Mitarbeiters zutreffen, sollte eine Probezeit im Sinne des § 622 Abs. 3 BGB vereinbart werden.

- Die Beendigung sowie die geltenden Kündigungsfristen des Arbeitsverhältnisses sind im Arbeitsvertrag festzuhalten.

- Die vereinbarte Vergütung sollte im Arbeitsvertrag festgeschrieben werden. Es ist darauf zu achten, ob der Arbeitnehmer eine fixe monatliche Bruttovergütung erhalten soll oder aber einen Stundenlohn für die von ihm jeweils geleisteten Stunden. Üblicherweise wird jedoch eine fixe monatliche Bruttovergütung vereinbart. Zusätzlich sollte ein Fälligkeitsdatum, das heißt, ein Zeitpunkt vereinbart werden, bis zu dem der Arbeitgeber die Vergütung spätestens an den Arbeitnehmer zu leisten hat.

- Zulagen und Sondervergütungen sollten neben dem monatlich laufenden Arbeitsentgelt geregelt werden. Der Arbeitsvertrag sollte auf den Arbeitnehmer variabel gestal-

tete Gratifikationen, Urlaubs-/Weihnachtsgeld und Prämien, verweisen. Es muss in jedem Einzelfall deutlich werden, dass es sich um freiwillige Zahlungen handelt, auf die kein Rechtsanspruch für die Zukunft besteht.

- Jeder Arbeitsvertrag muss über klare und deutliche Aussagen der vereinbarten Arbeitszeit sowie die Handhabung etwaiger Überstunden verfügen. Im Falle einer personellen Veränderung und der daraus resultierenden Arbeitszeiteinteilung sollte ebenfalls im Arbeitsvertrag ein entsprechender Passus vermerkt sein.

- Die Urlaubsregelung, wie viele Tage pro Kalenderjahr dem Arbeitnehmer gewährt werden, ist auch Bestandteil eines Arbeitsvertrages. Das Bundesurlaubsgesetz sieht lediglich einen Mindestanspruch für vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer von 24 Urlaubstagen bei einer 6-Tage-Woche vor. Somit stünde es dem Arbeitnehmer ansonsten frei, zu behaupten, er hätte weit mehr Urlaubstage zugesagt bekommen, als ihm nun gewährt worden seien.

- Hilfspersonal, wie z.B. Reinigungspersonal oder Minijob-Beschäftigte, bewegt sich in Zahnarztpraxen häufig auf einem unteren Lohnniveau, somit als Nebentätigkeit. Eine solche Nebentätigkeit führt häufig zu Leistungsbeeinträchtigungen, die darüber hinaus zu erheblichem Schaden führen können. Jedem Arbeitgeber sei daher geraten, Nebentätigkeiten grundsätzlich zu verbieten und die Ausübung einer Nebenbeschäftigung unter die Bedingung der Zustimmung durch den Arbeitgeber zu stellen.

- Hinsichtlich der Krankheitstage je Mitarbeiter empfiehlt es sich, eine klare und deutliche Regelung im Falle einer Arbeitsverhinderung zu treffen. Eine Arbeitsverhinderung sollte stets bis zur täglichen Praxiseröffnung mitgeteilt werden, so kann der Arbeitsablauf des weiteren Praxispersonals entsprechend angepasst werden.

ANZEIGE





- Auch der Zahnarzt unterliegt der Datenschutzpflicht. Es sollte auch hier eine Regelung über die Verschwiegenheitspflicht getroffen werden.
- Im Arbeitsvertrag sollte eine Klausel enthalten sein, die vorsieht, dass Nebenabreden und Änderungen des Arbeitsvertrages regelmäßig der Schriftform bedürfen.
- Der Arbeitsvertrag sollte mit der Angabe des Ortes, des Datums und der Unterschriften beider Vertragsparteien enden. Ebenso sollten Änderungen von beiden Parteien unterschrieben werden. Handelt es sich um Änderungen im laufenden Vertragstext, so empfiehlt es sich, dass beide Parteien diese punktuelle Änderung durch ihr Namenskürzel unter Angabe des Datums abzeichnen.

### Praxistipp

Damit das bereits zwischen dem Arbeitnehmer und Arbeitgeber bestehende Vertrauen gefestigt werden kann, sollte ein schriftlich abgefasster Arbeitsvertrag als positive Grundlage dem Arbeitsverhältnis beitragen.

Unter einer Schriftform versteht man, dass die wesentlichen Arbeitsvertragsbedingungen verständlich niedergeschrieben werden. Gemäß § 126 BGB sollte die sogenannte Niederschrift vom Arbeitgeber als auch vom Arbeitnehmer handschriftlich gegengezeichnet werden.

Auch im Hinblick auf die Regelungen nach dem Nachweisgesetz empfiehlt es sich, den Arbeitnehmer dazu zu verpflichten, den Empfang der schriftlich ausgefertigten Arbeitsbedingungen zu quittieren. Gleichfalls gilt eine Schriftformerfordernis für den Fall der Änderung eines Arbeitsvertrages im Ganzen oder von einzelnen Punkten. Bei Sondervereinbarungen ist es ratsam, sich die rechtliche Unterstützung einzuholen – dann sind sie richtig abgesichert!



## kontakt.

### Katri Helena Lyck

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht  
 LYCK & PÄTZOLD Medizinanwälte  
 Nehringstraße 2, 61352 Bad Homburg  
 Tel.: 06172 139960  
 E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de  
 www.medizinanwaelte.de



**NEU:**  
**Transluzente**  
**BeCe® CAD Zirkon**  
**HT+ Keramik in**  
**7 Farben**

Sandra Tjarks  
 ZTM, Produktmanagerin  
 BEGO



BEGO bekennt Farbe

## Die Farbvielfalt macht den Erfolg!

- Transluzentes Zirkoniumdioxid für eine natürliche Ästhetik monolithischer Kronen und Brücken sowie eine Vielzahl weiterer Indikationen
- Optimiertes Farbsystem mit 7 Farben inkl. 2 neuer Farben (den etwas wärmeren, rötlichen A-Farben entsprechend) – für eine noch zuverlässigere Reproduktion der gewünschten Zahnfarben
- Substanzschonende Präparation, um möglichst viel natürliche Zahnhartsubstanz zu erhalten

Für Ihre maximale Farbwahlfreiheit:  
[www.bego.com](http://www.bego.com)

Miteinander zum Erfolg



Fragen und Antworten

# Schmerzen auf psychischer und physischer Ebene

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die Frage, in welchem Ausmaß Zahnschmerzen von der Psyche abhängen. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

**A**nfrage: *Es ist bekannt, dass Schmerzen nicht nur eine somatische Ursache haben, sondern sich auch durch die Psyche beeinflussen lassen. Bei vielen meiner Patienten habe ich den Eindruck, dass die Schmerzstärke laut Befund geringer ist als die Patienten dies berichten. Können sich Zahnschmerzen verselbstständigen, sodass Schmerzen vorhanden sind, die nicht erklärbar sind?*

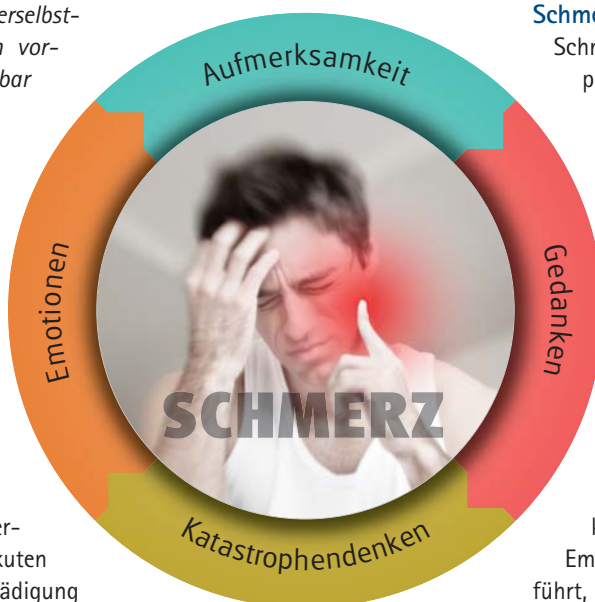
Zur Beantwortung Ihrer Frage möchte ich gerne einige Dinge vorab voneinander trennen. Es ist wichtig, bei Schmerzen zwischen akuten und chronischen Schmerzen zu trennen. Ein weiterer Unterschied liegt zwischen den physischen und psychischen Anteilen, die das Schmerzerleben beeinflussen. Zahnschmerzen gehören überwiegend zu akuten Schmerzen. Es liegt eine Schädigung vor, die dem Gehirn signalisiert wird, sodass im Bewusstsein ein Schmerzempfinden wahrgenommen wird. Akute Schmerzen sind durchaus sinnvoll, da sie den Organismus warnen und meist zu einer Handlung auffordern. Spätestens bei großen Schmerzen gehen die meisten Patienten zum Zahnarzt.

Bei chronischen Schmerzen kommt es darauf an, ob die körperliche Ursache noch vorhanden ist oder nicht. Psychologisch interessanter ist der Fall, wenn die körperliche Ursache nicht mehr nachweisbar ist und das Gehirn quasi

wenn ich in der Praxis bisher noch keinen solchen Patienten kennengelernt habe, könnte rein theoretisch ein wurzelbehandelter Zahn immer noch genauso schmerzhaft sein wie vor der Behandlung. Was wäre dann passiert?

## Schmerzkreislauf und Schmerzgedächtnis

Schmerzen lassen sich stark durch psychische Faktoren beeinflussen. Es ist erwiesen, dass sich das Schmerzempfinden erhöht, sobald wir Angst vor den Schmerzen haben, uns ständig darauf konzentrieren, katastrophisieren oder negative Zukunftsszenarien rund um den Schmerz aufbauen. Das sogenannte Schmerztor ist dann weit geöffnet und lässt alles durch, was den Schmerz noch verstärken kann. Hinzu kommen negative Gedanken und Emotionen, was wiederum dazu führt, dass wir angespannt und unangeglichen dem Schmerz Tore und Türen öffnen. Wiederholt sich dieser Kreislauf von Schmerz-Gedanken-Emotionen-verstärkter Schmerzwahrnehmung einige Male, haben wir ein Schmerzgedächtnis trainiert. Dieses Schmerzgedächtnis braucht jetzt keinen wirklich akuten Schmerzauslöser



Schmerzen signalisiert, wo keine mehr zu sein bräuchten. Bei schmerzenden Gelenken, ausgeheilten Knochenbrüchen oder gar amputierten Gliedmaßen kommt dies relativ häufig vor. In der Zahnmedizin eher selten. Auch



mehr, es hat sich verselbstständigt. Die Regionen im Gehirn, die für die Kodierung und Wahrnehmung von Schmerzen zuständig sind, agieren nun gut trainiert von alleine und brauchen keine äußerliche Bestätigung mehr. Der Schmerzkreislauf ist vollendet und funktioniert einwandfrei. Wichtig ist hierbei, dass die Schmerzen weder „eingebildet“ noch „gar nicht vorhanden“ sind. Die Person empfindet die Schmerzen und spielt nichts vor.

### Ausstieg aus dem Kreislauf

Wie kann eine betroffene Person aus diesem Schmerzkreislauf aussteigen und ihr Schmerzgedächtnis abtrainieren? Dazu darf sie sich die Frage beantworten, wie sie ihr Schmerzgedächtnis antrainiert hat. War es eine ständige Beschäftigung mit den Schmerzen? Dann hilft Ablenkung. War es ein Katastrophisieren in Gedanken? Dann könnte sie damit beginnen, sich freundlichere Gedanken zu machen. War sie körperlich angespannt? Dann hilft Entspannung. Bei Zahnarztpatienten beobachte ich häufig, dass die Gedanken nur noch um die Schmerzen kreisen und dass der Schmerz im Kopfbereich als bedrohlich und immens stark wahrgenommen wird. Die Patienten haben selbst schon oft bemerkt, dass die Schmerzen gar nicht so schlimm sind, sobald die Person abgelenkt ist. Und wäre der Schmerz noch genauso bedrohlich, wenn er in dieser Intensität am Oberschenkel wäre? Solche Fragen unterstützen die Patienten dabei, ihre eigene Schmerzwahrnehmung zu regulieren. Anstatt die Schmerzen über lange Zeit auszuhalten, ist es ratsam, zeitig zum Zahnarzt zu gehen. Je weniger Zeit das Gehirn bekommt, sich an die Schmerzen zu gewöhnen, desto weniger kann es ein Schmerzgedächtnis entwickeln. Aus diesem Grund ist es auch besser, eine Schmerztablette zu nehmen als tapfer durchzuhalten. Können sich Zahnschmerzen also verselbstständigen? Wenn sich ein Patient lange genug den Schmerzen ausgesetzt hat, sich negative Gedanken gemacht hat, sich nur noch darauf konzentrierte und emotional belastet war ... dann ist es durchaus möglich, dass auch der erfolgreich behandelte Zahn weiterhin Schmerzen bereitet. Diesen Patienten ist dann gut geraten, sich bewusst zu entspannen und abzulenken, um dem Schmerzgedächtnis nicht unnötig mehr Futter zu geben. Das Gehirn darf den Schmerz an dieser Stelle wieder verlernen. Der Erfolg hängt wie in vielen Dingen nicht nur vom Zahnarzt, sondern auch vom Fokus des Patienten ab.

**Schreiben Sie uns Ihre Fragen!**

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



## kontakt.

**Dr. Lea Höfel**

Tel.: 08821 7304633, Mobil: 0178 7170219

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

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

## Die Waffe gegen Biofilm.



Universität Bonn  
Gutachten 2012

BLUE SAFETY  
Wirksamkeit  
wiederholt  
wissenschaftlich  
bestätigt

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

## Sicher sauber. Garantiert.

Sie suchen eine sichere und sanfte Lösung zur Entfernung von Biofilm? Oder möchten sich einfach mit RKI-konformer Wasserhygiene vertraut machen? BLUE SAFETY informiert Sie umfassend und kostenlos vor Ort in Ihrer Praxis.

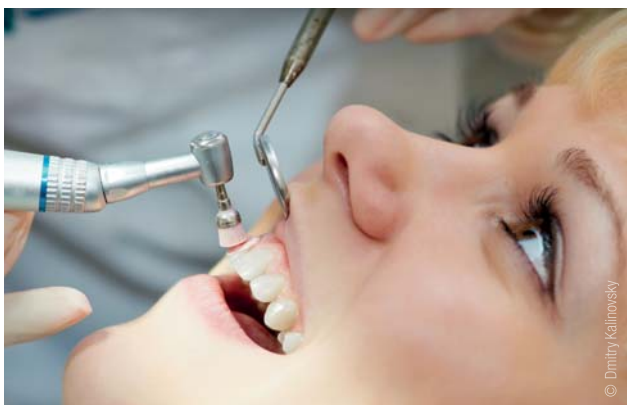
**BLUE SAFETY GmbH** | Siemensstraße 57 | D-48153 Münster  
Fon 0800-BLUESAFETY (0800-25 83 72 33) | Fax 0800-25 83 72 34  
[hello@bluesafety.com](mailto:hello@bluesafety.com) | [www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

## Auch harte Beläge haben weich angefangen ...

Gabi Schäfer

Bis auf die Zahnsteinentfernung, die bei Kassenpatienten einmal pro Kalenderjahr mit circa 14 EUR honoriert wird, ist die Prophylaxe eine reine Privatleistung für alle Patienten und damit eine wichtige Einnahmequelle für jede Zahnarztpraxis.

Bei meinen zahlreichen Praxisberatungen erlebe ich immer wieder, dass Praxen die professionelle Prophylaxe – falls überhaupt – ähnlich wie die „Nagelmodellage“ im Nagelstudio, zu Preisen zwischen 40 und 60 EUR für eine Stunde Arbeit anbieten und abrechnen. Allein die Tatsache, dass statt zehn Fingernägeln 28 Zähne behandelt werden, zeigt schon, dass hier etwas nicht stimmen kann.



So schreibt die Stiftung Warentest unter <http://www.test.de/Special-Zaehne-Vorbeugen-pflegen-behandeln-1237297-1245099/> wörtlich: „Zweimal im Jahr sollte jeder sich eine sogenannte Prophylaxebehandlung in der Zahnarztpraxis leisten. [...] Die Kosten liegen zwischen 80 und 180 Euro.“

Da haben wir's! Für 50 EUR kann man nicht eine Stunde lang einen teuren hoch technisierten Zahnarztstuhl blockieren, ohne harte Belege von der Bank anzusammeln. Und selbst die viel geschmähte neue GOZ 2012 sieht einen Betrag von 101,36 Euro für die „professionelle Zahnreinigung“ bei 28 Zähnen zum 2,3-fach-Satz vor.

Also warum können viele Praxen diese wirtschaftlichen Fakten nicht einsehen und vermitteln? Die Standardantwort, die ich immer wieder höre, ist: „Der Patient kann es nicht bezahlen.“ Aber der Patient zahlt für das Nagelstudio, den Friseur und seine „Freunde“ Nikotin und Alkohol. Ist der eigene Zahn nur deswegen ohne Wert, weil er umsonst war und die Exaktion „auf Kasse“ geht? Ist es wirklich erstrebenswert, ihn irgendwann durch eine Titanschraube zu ersetzen, wie aus der Werbung herablächelnde, auf Wolken des Glücks schwebende Patienten suggerieren?

Tatsache ist, dass man für die Kosten einer einzigen Implantatkrone zehn Jahre lang Prophylaxe bezahlen kann.

„Aber wir bieten doch Prophylaxe an!“, tönt es mir bei der Praxisberatung dann entgegen. Frage ich dann nach der durchschnittlichen

Anzahl von Prophylaxeterminen pro Woche, so erhalte ich häufig eine einstellige Zahl genannt. Dabei muss man doch bereits mehr als 30 Termine pro Woche vereinbaren, wenn 700 Patienten zweimal jährlich wie von der Stiftung Warentest empfohlen zur Prophylaxebehandlung erscheinen. Gebe ich der Prophylaxe keinen „Raum“ im wörtlichen Sinne, kann ich auch sie nicht durchführen – denn 30 Termine pro Woche bedeuten eine Vollzeitkraft und ein durchgängig belegtes Zimmer.

In meinem Herbstseminar „GOZ ganz einfach!“ habe ich ein präzises Kalkulationsschema für Prophylaxe vorgestellt und vermittelt. Diejenigen Seminarteilnehmer, die umdenken können, die lernen, auch mit einem „Nein“ des Patienten umzugehen und ein Praxiskonzept durchsetzen können, werden vielfältig belohnt: Nicht nur, dass sie dann Patienten betreuen, die den Behandler und seine Arbeit mehr schätzen – es wird IMMER Geld verdient, auch dann, wenn der Inhaber auf Fortbildung oder anderweitig am Behandeln gehindert ist. Damit wird der Praxisinhaber von wirtschaftlichem Druck entlastet und gewinnt mehr Lebensfreude.

**Wer mehr über Praxisberatungen erfahren möchte, findet im Internet unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch) weitere Informationen.** Dort „wohnt“ auch das Bestellformular für eine kostenlose Probe-CD des Synadoc-Planungsprogramms, das blitzschnell nach Eingabe oder Übernahme des Befundes für eine geplante Therapie (Prothetik, SDA-Restaurationen, Wurzelkanalbehandlungen, FAL/FTL, Implantologie) automatisch alle Abrechnungspositionen auswirft und auf den richtigen Formularen ausdruckt.



**Gabi Schäfer**

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 20 Jahre in mehr als 2.400 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält

sie sich durch bislang mehr als 950 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.

Das neue  
K+B-Material  
von VOCO

1. Verarbeitung!



2. Ästhetik!



G(l)anz ohne Polieren!

3. Haltbarkeit!



Bitte bestellen!

## DIE 3 FÜR OPTIMALE PROVISORIEN

### Schnelle Verarbeitung

- Mundverweildauer nur 45 Sekunden
- 1:1 Mischverhältnis

### Hervorragende Ästhetik

- Natürliches Aussehen
- Erhältlich in acht Farben

### Lange Haltbarkeit

- Hohe Endhärte
- Exzellente Bruchfestigkeit



NEU



## Structur 3

## GOZ 2012: Qualitätsmanagement bei der Aufklärung und Dokumentation

Julia Neeb, LL.M. (Medizinrecht)

Durch die Standardisierung von Abläufen, die Einführung interner Audits und die Schulung der Mitarbeiter/-innen gelingt vielen Praxisinhabern eine Verbesserung der Dienstleistung, die Förderung der Patientenzufriedenheit und die Sicherstellung von Qualitätsstandards zur Minimierung von Haftungsrisiken.

Auch in Bezug auf die privatärztliche Abrechnung gilt es, im Rahmen des Qualitätsmanagements einen standardisierten Prozess aufzunehmen und im Praxisalltag zu leben, um Ausfallrisiken zu minimieren und finanzielle Schäden zu begrenzen.

Bei einem aktuellen Erstattungsfall gab der zahnärztliche Kollege an, die gesetzlich versicherte Patientin umfassend wirtschaftlich über die mangelnde Kostenerstattung bei Privatleistungen aufgeklärt zu haben. Die Patientin habe ihre Zusage dann mündlich erteilt. Eine schriftliche Dokumentation lag entsprechend nicht vor. Im Nachhinein konnte sich die Patientin jedoch weder an ihre Zusage noch an die umfassende Aufklärung durch ihren Behandler erinnern. Die Zahnarztrechnung wurde nicht bezahlt, der Anwalt dagegen sofort eingeschaltet. Der Ärger und der finanzielle Schaden waren groß und das Zahnarzt-Patienten-Verhältnis nachhaltig gestört.

Der geschilderte Fall beinhaltet zwei Problemkreise, die Sie einfach und mit geringem Kostenaufwand ausschalten können:

### 1. Aufklärung

Aus dem Behandlungsvertrag zwischen Zahnarzt und Patient ergibt sich die Pflicht des Zahnarztes, den Patienten über die Behandlung aufzuklären. Der Zahnarzt hat den Patienten über die verschiedenen Behandlungsmöglichkeiten zu informieren und ihn auf die jeweiligen Nutzen und Risiken hinzuweisen sowie seine Einwilligung zu einem bestimmten Verfahren einzuholen. Ohne ordnungsgemäße Aufklärung ist die Einwilligung des Patienten nicht wirksam.

Zur Aufklärung gehört auch die wirtschaftliche Aufklärung über etwaig bestehende Kosten der Behandlung sowie über die Tatsache, dass ein Kostenerstatter möglicherweise nicht vollumfänglich die entstandenen Kosten übernimmt.

**Tipp:** In unserem Beispielfall ist eine unterzeichnete Vereinbarung einer Privatbehandlung nach § 4 Abs. 5 BMV-Z bzw. § 7 Abs. 7 EKV-Z obligatorisch. Zu Dokumentations- und Beweis Zwecken ist diese in der Patientenakte aufzubewahren. Die Unterzeichnung eines Kostenvoranschlags allein reicht hierfür nicht aus, gegebenenfalls ist dieser jedoch der vorgenannten Vereinbarung anzufügen.

### Zeitpunkt der Aufklärung

Der Patient muss vor dem beabsichtigten Eingriff so rechtzeitig aufgeklärt werden, dass er durch hinreichende Abwägung der für und gegen den Eingriff sprechenden Gründe seine Entscheidungsfreiheit und damit sein Selbstbestimmungsrecht in angemessener Weise wahren

kann (BGH Urt. v. 10.10.2006, Az.: VI ZR 74/05). Je schwerwiegender ein Eingriff ist, desto länger muss dem Patienten Zeit für eine ausreichende Entscheidungsphase gegeben werden. Bei Notfalleingriffen kann sich die Zeitspanne je nach Fall bis auf null reduzieren, je (lebens-)bedrohlicher die Situation für den Patienten ist.

### Qualitätsmanagement mit Aufklärungsvordrucken

Die Aufklärung hat grundsätzlich persönlich zwischen Behandler und Patient zu erfolgen. Die Rechtsprechung hat die Verwendung von Aufklärungsvordrucken allerdings ausdrücklich anerkannt (BGH Urt. v. 08.01.1985, Az.: VI ZR 15/83 und 15.02.2000, Az.: VI ZR 48/99).

**Tipp:** Standardisierte Aufklärungsbögen für bestimmte Behandlungen erleichtern Ihnen die Arbeit und dienen Beweis Zwecken, können aber das persönliche Zahnarzt-Patienten-Gespräch nicht ersetzen. Der Patient muss die Gelegenheit erhalten, sich in Ruhe mit der Behandlung auseinanderzusetzen und gezielt Fragen zu stellen.

Bei Praxen mit erhöhtem Ausländeranteil empfiehlt sich eine Übersetzung des Aufklärungstextes in die jeweilige Sprache.

### 2. Dokumentation

Aus dem Behandlungsvertrag resultiert auch die Pflicht des Zahnarztes zur Dokumentation. Zu dokumentieren ist alles, was für das Behandlungsgeschehen wichtig ist. Exemplarisch sind zu nennen:

- Anamnese (ggf. mit Besonderheiten)
- Behandlungsdatum, Behandlungsablauf und -dauer
- Schwierigkeiten bei der Behandlung
- Befunde/Diagnosen
- Patientenaufklärung
- Einwilligungserklärung des Patienten
- Behandlungsdaten (Zahn/Region, Art der Behandlung, verwendete Materialien/Medikamente)
- Heil- und Kostenpläne
- zahnärztliche Anweisungen und Verhalten des Patienten wie beispielsweise therapiewidersetzendes Verhalten oder Weigerung, weitere diagnostische Untersuchungen durchführen zu lassen (OLG Bamberg Urt. v. 04.07.2005, Az.: 4 U 126/03).

**Tipp:** Die Dokumentation sollte zeitnah zu der Behandlung oder dem Patientenkontakt stattfinden.

## BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Julia Neeb, LL.M. (Medizinrecht)  
Schleefstr. 1, 44287 Dortmund  
Tel.: 0231 945362-800  
www.bfs-health-finance.de



# Weniger Papier, mehr Gewinn

## Karteikartenlos zum Erfolg

DAMPSOFT bietet Ihnen neben seinem Grundprogramm DS-WIN-PLUS ein optimales Tool, um Ihre Patientendaten digital zu verwalten. Während man bei der Übertragung von der Papierkartei ins EDV-System mit Umsatzverlusten von ca. 8% rechnet, profitieren Sie mit unserer Software von vielen Vorteilen:

- ▶ hohe Datengenauigkeit
- ▶ vereinfachte Arbeitsabläufe
- ▶ Zeitersparnis
- ▶ Platzgewinn

# OPTI

der zahnarztberater

### Praxisführung mit Biss:

Ob karteikartenloses Arbeiten, Revisionsverwaltung, Qualitätsmanagement, Mitarbeiterverwaltung, Aufgabenmanagement, Wiedervorlagensystematik, Recall, SMS-Terminerinnerung oder leistungsgerechte Entlohnung – DAMPSOFT hat für diese und viele andere Herausforderungen die Lösung.

Gerne beraten wir Sie gemeinsam mit unserem Partner OPTI, wie Sie die Effizienz Ihrer Praxis steigern können.

Telefon (0 43 52) 91 71 16 · [www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de)

**DAMPSOFT**  
Zahnarztsoftware

## Neue GOZ: Öfter 3,5-fach abrechnen

Anne Schuster

Die Umstellung auf die GOZ 2012 hat anfänglich viele Zahnärzte verunsichert. Was sollten clevere Zahnärzte beachten, um von der neuen Gebührenordnung zu profitieren?

Die Erfahrungen belegen, dass die meisten Zahnarztpraxen mit der neuen GOZ 2012 inzwischen ganz gut klarkommen. Doch der Teufel steckt bekanntlich im Detail. So zeigt sich beispielsweise, dass Zahnärzte bares Geld verschenken, da sie das Potenzial von Honorarvereinbarungen nach § 2 Abs. 1, 2 und 3 nicht konsequent genug ausschöpfen. Dadurch drohen erhebliche Umsatzverluste. Denn die neue GOZ sieht zum Teil deutlich niedrigere Sätze vor als die alte Gebührenordnung.

Beispielsweise beträgt die Gebühr für Ziffer 2080 nun nur noch 71,29 EUR (2,3-fach), bis Ende 2011 konnten analog 106,17 EUR (2,3-fach) abgerechnet werden. Bei Ziffer 2100 ist der Unterschied noch deutlicher. Die alte GOZ wies für diese Leistung 155,22 EUR (2,3-fach) aus, die neue nur 83,05 EUR (2,3-fach). Zahnärzte, die mit ihren Patienten keine zusätzlichen Honorarvereinbarungen treffen, zahlen somit ordentlich drauf.

Wichtig dabei: Um den angestrebten Stundensatz realisieren zu können, sollte der Zahnarzt das zu berechnende Honorar exakt ermitteln. Und nicht die angestellte Fachkraft, sondern der Zahnarzt selbst sollte den Patienten über die Vorteile der höherwertigen Leistungen informieren. Dann akzeptieren diese eher die Mehrkosten. Abgesehen davon ist die Information der Patienten durch den Behandler in der neuen GOZ ohnedies vorgeschrieben. Um möglichen Ärger zu vermeiden, sollten Zahnärzte wichtige Punkte für die korrekte Handhabung von Honorarvereinbarungen beachten (s. Leserservice bündigen dent).

Vorteilhaft ist, dass etliche Leistungen, etwa die Vorbereitung eines zerstörten Zahns durch einen Schraubenaufbau oder Glasfaserstift u.ä. zur Aufnahme einer Krone, die adhäsive Befestigung oder die Sinusbodenelevation durch externe Knochenfensterung etc. nun erstmals in der GOZ enthalten sind. Und selbst Leistungen, die nicht aufgeführt sind, können nach § 6 Abs. 1 GOZ entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung berechnet werden, die in Absatz 2 der GOZ aufgeführt sind. Zahnärzte, die Leistungen analog abrechnen, sollten jedoch die Leistungsbeschreibung beachten. Die analoge Position muss die Beschreibung der tatsächlich erbrachten Leistung enthalten. Dann erfolgt die Formulierung „entsprechend“ sowie Nummer und Leistungsbeschreibung der herangezogenen Ziffer nach der GOZ oder GOÄ.

Immer wieder klagen Zahnärzte darüber, dass es seit Jahresbeginn schwieriger sei, einen höheren Steigerungsfaktor als den 2,3-fachen abzurechnen. Die Kostenträger beziehen sich nämlich darauf, dass sich die Zahnarzt Honorare durch die neue GOZ 2012 und die damit verbundene Anhebung der Punktzahlen um sechs Prozent erhöht hätten. Die in der Vergangenheit übliche Überschreitung des Schwellenwerts (2,3-facher Steigerungsfaktor) sei daher nicht hinnehmbar. Tatsächlich jedoch sind die Punktzahlen in der neuen GOZ nicht flächendeckend angehoben worden, was die Wirtschaftlichkeit so mancher Zahnarztpraxis beeinträchtigt.

Zahnärzten ist daher zu empfehlen, öfter und – ganz entscheidend – begründet(!) den 3,5-fachen Faktor abzurechnen. Dies wirkt sich nicht nur auf die aktuelle Wirtschaftlichkeit der Praxen aus, sondern auch mittel- und langfristig. Denn der Gesetzgeber prüft, wie sich die neue GOZ bewährt. Spätestens Mitte 2015 sollen die Ergebnisse dieser Prüfung diskutiert werden, um zu entscheiden, ob und wie die Gebührenordnung für Zahnärzte zu modifizieren ist. Rechnen Zahnärzte jetzt häufiger den 3,5-fachen Faktor ab, steigen die Chancen, dass der Gesetzgeber den GOZ-Punktwert an die GOÄ anpassen wird.

Feststellbar ist, dass Kostenträger sich weiterhin in die Abrechnungsmodalitäten einmischen, die Notwendigkeit oder Zielleistung einer Behandlung infrage stellen und Honorare einfach kürzen. Um dies tun zu können, benötigen Kostenträger jedoch ein einwandfreies ärztliches Gutachten, das offenzulegen ist und das den Namen sowie die Qualifikation des Gutachters ausweist. In einem Urteil hat der Bundesgerichtshof jedoch klargemacht, dass die bis dato übliche Praxis einiger Kostenträger, Honorare mit Bezug auf anonyme „Berater“, willkürlich und somit rechtswidrig ist. Grundsätzlich ist jedoch jeder Zahnarzt gut beraten, die vorgenommenen diagnostischen und therapeutischen Maßnahmen schriftlich zu dokumentieren.

### Fazit

Inhabern von Zahnarztpraxen ist zu empfehlen, die neue GOZ konsequent umzusetzen und vor allem gut begründet das Potenzial von Honorarvereinbarungen zu nutzen. Für die Patienten werden die Leistungen und Kosten nachvollziehbarer. Und genau diese Transparenz herzustellen, war ein Grund, weshalb der Gesetzgeber die neue GOZ etabliert hat.

**Interessierte Zahnärzte können eine Checkliste für Honorarvereinbarungen kostenfrei unter [www.buedingen-dent.de/praxis-labor/formulare](http://www.buedingen-dent.de/praxis-labor/formulare) herunterladen.**

### bündigen dent

ein Dienstleistungsbereich der  
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH  
Anne Schuster  
Gymnasiumstraße 18–20  
63654 Büdingen  
Tel.: 0800 8823002  
E-Mail: [info@buedingen-dent.de](mailto:info@buedingen-dent.de)  
[www.buedingen-dent.de](http://www.buedingen-dent.de)





## Was auch immer auf Sie zukommt.

Mit den W&H Instrumenten für Restauration und Prothetik sind Sie auf alles vorbereitet.

## Gefährdungsbeurteilung anlässlich einer Praxisbegehung

Christoph Jäger

Bislang ging es in den einzelnen Praxisbegehungen meist um das Thema des internen Hygienemanagements einer Zahnarztpraxis. Den jüngsten Informationen zufolge reicht das den Gewerbeaufsichtsämtern nicht mehr aus. Diese erweitern in vereinzelt Bundesländern ihren Anforderungskatalog an die Organisation einer Praxis um eine umfangreiche Gefährdungsanalyse. Die neue Nachricht ist sehr besorgniserregend, da viele Praxen bereits mit der Einführung und Erfüllung der Anforderungen an ein gesetzlich konformes Hygienemanagement zeitlich, inhaltlich und finanziell vor einer schwierigen Aufgabe stehen. In diesem Fachartikel sollen noch einmal die Hintergründe einer solchen Gefährdungsbeurteilung beleuchtet werden. Ist eigentlich eine Gefährdungsbeurteilung für Ihre Praxis sinnvoll, muss das sein? Ja: Sie als Praxisinhaber, der mindestens eine Mitarbeiterin beschäftigt, muss nach dem gültigen Arbeitsschutzgesetz eine Gefährdungsbeurteilung für die Praxisorganisation durchführen, insbesondere, wenn Sie in Ihrer Praxis mit Gefahrstoffen oder biologischen Arbeitsstoffen umgehen, was in allen Praxen der Fall ist. Ihr Ziel muss es sein, Gefährdungen am Arbeitsplatz zu ermitteln und zu beurteilen, Arbeitsschutzmaßnahmen eigenverantwortlich festzulegen und ihre Wirksamkeit zu überprüfen. Der Einsatz lohnt sich: Die Gefährdungsbeurteilung hat sich auch für kleine Praxen bewährt. Sie bietet Ihnen die Chance, Qualität und Arbeitsabläufe in Ihrer Organisation dauerhaft zu sichern und dadurch wirtschaftlich zu arbeiten.

Mit der Harmonisierung der Arbeitsschutzvorschriften durch die Europäische Union wurde der Arbeitsschutz in Deutschland auf eine neue rechtliche Basis gestellt und damit der Arbeitsschutzbegriff deutlich weiter gefasst: Ziel ist ein umfassender Schutz der Gesundheit des gesamten Praxisteam. Es sollen nicht nur Arbeitsunfälle und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren vermieden, sondern die Arbeit möglichst menschengerecht gestaltet werden. Arbeitsschutz lohnt sich für alle! Stellen Sie sich vor, Sie verlieren eine qualifizierte, erfahrene Mitarbeiterin, die wegen chronischer Beschwerden arbeitsunfähig geworden ist. Ein Arbeitsunfall oder eine Berufskrankheit hat nicht nur für die Betroffenen, sondern auch für die gesamte Praxis schwerwiegende und vor allem langfristige Folgen. Nutzen Sie daher die Vorteile, die eine Gefährdungsbeurteilung für Ihre Praxis bietet:

- Sie spüren systematisch Gefährdungen und Belastungen in Ihrer Praxis auf. So beugen Sie Störungen in Betrieb und Arbeitsablauf vor, Sie verringern Fehlzeiten aufgrund von Krankheiten oder Arbeitsunfällen. Sie ersparen sich Zeit und kostenintensive Nachbesserungen und sichern damit die Qualität Ihrer Dienstleistung.
- Die Gefährdungsbeurteilung trägt dazu bei, dass Ihre Praxis wirtschaftlich erfolgreich bleibt. Denn Mitarbeiter, die sich wohlfühlen, sind motivierter und leistungsfähiger. Sie erzielen gute Arbeitsergebnisse und engagieren sich für Ihre Patienten.
- Eine sachgemäß durchgeführte Gefährdungsbeurteilung trägt zur Rechtssicherheit bei. Sie dokumentieren Ihren verantwortungsbewussten Umgang mit dem Thema Arbeitssicherheit.

### Verantwortung im Arbeitsschutz

Arbeitsschutz ist Chefsache. Das heißt, Sie als Praxisinhaber sind für die Sicherheit und den Gesundheitsschutz Ihrer Mitarbeiterinnen und damit auch für die Gefährdungsbeurteilung verantwortlich. Dabei räumt Ihnen das Arbeitsschutzgesetz einen weiten Spielraum ein. Diesen Vorteil sollten Sie nutzen. Betont werden Eigeninitiative, Kreativität und Eigenverantwortung. Sie als Praxisinhaber können vorausschauende, auf Ihre spezielle Situation zugeschnittene, praxisgerechte Lösungen entwickeln und umsetzen. Das gesamte Praxisteam ist verpflichtet, sich aktiv am Arbeitsschutz zu beteiligen: Praxisinhaber ebenso wie die Mitarbeiter.

### Weitere wichtige Informationen zu einer Gefährdungsanalyse

Ihre Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege hat zu diesem Thema eine maßgeschneiderte Broschüre für Zahnarztpraxen veröffentlicht: „Gefährdungsbeurteilung mit System“. Die Broschüre erläutert in sieben Schritten, wie Sie die in Ihrer Praxis auftretenden Gefährdungen und Belastungen systematisch ermitteln, bewerten und die erforderlichen Maßnahmen für den Arbeits- und Gesundheitsschutz Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter umsetzen können. In der Broschüre finden Sie darüber hinaus Auszüge aus Arbeitsschutzvorschriften und Kopiervorlagen, die Ihnen die praktische Umsetzung der Gefährdungsbeurteilung in Ihrem Betrieb erleichtern. Selbstverständlich stehen Ihnen auch die Mitarbeiter der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege gern bei weiteren Fragen zur Verfügung.

Quellen: *Gefährdungsbeurteilung in der Zahnmedizin, Erstveröffentlichung 04/2008, Stand 06/2009, Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege – BGW.*

## Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger

Am Markt 12-16, 31655 Stadthagen

Tel.: 05721 936632

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

[www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de)





Preis. Wert. Fair.  
**InteraDent**

**Günstig – aber nicht um jeden Preis!**

**Wir wünschen  
Frohe Weihnachten!**

Seit fast 30 Jahren arbeiten wir als deutsches Unternehmen an den Standorten Lübeck, Berlin, Leipzig, Chemnitz und Manila nach höchsten Qualitätsstandards. Bei InteraDent fertigen wir Zahnersatz zu 100% Meisterqualität, bei dem Patienten bis zu 50% Eigenanteil einsparen. So wie sich Ihre Patienten auf Sie verlassen, dürfen Sie sich auf uns verlassen. Auf die Qualität des Zahnersatzes, die Hochwertigkeit der verarbeiteten Materialien, die gelungene Ästhetik und auf unser hohes Serviceverständnis.

**Informieren Sie sich unter der kostenlosen InteraDent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder besuchen Sie uns im Internet: [www.interadent.de](http://www.interadent.de)**

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

**Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!**

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial und die aktuelle Preisliste.
- Ich habe noch Fragen. Bitte rufen Sie mich an.

\_\_\_\_\_  
Name

\_\_\_\_\_  
Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon



ISO 9001: 2008  
Produktionsstätten  
Lübeck und Manila



# Das Inflationstrauma

Wolfgang Spang

Nicht wenige Anleger haben in den letzten drei, vier Jahren aus Angst vor Inflation massiv in Immobilien und Gold investiert. Immer wieder stoße ich bei meinen Beratungsgesprächen auf panische Angst vor Inflation. Dabei kann man mit moderater Inflation sehr gut leben, im Gegenteil, sie ist für ein gesundes Wirtschaftswachstum sinnvoll und notwendig. Keine Inflation oder gar fallende Preise – Deflation – sind viel ungesünder, wie es das japanische Beispiel seit über 20 Jahren zeigt. Selbst die hohen Inflationsraten von 6,7 und 8 Prozent in den 1970er-Jahren haben wir – aus heutiger Sicht – ganz gut überlebt. Weder die Amerikaner noch die Engländer, die deutlich höher verschuldet sind als Deutschland, und erst recht nicht die Japaner, deren Staatsverschuldungsquote beim rund 2,5-Fachen liegt, haben diese panische „German-Angst“ vor Inflation.

Vor diesem Hintergrund lohnen sich ein paar Überlegungen. Nach der Theorie der Monetaristen um Friedmann entsteht Inflation dann, wenn sich erst die Geldbasis und dann die Geldmenge erhöht, weil dann zwangsläufig auch die Güterpreise steigen würden. Vereinfacht können Sie sich das als klassische Dreisatzrechnung für Grundschüler vorstellen. Nehmen Sie einfach an, die gesamte Geldmenge eines Staates soll bei 100 Geldeinheiten (GE) liegen und die gesamte Gütermenge auch bei 100 Gütereinheiten (GüE). Dann ergibt sich die Gleichung  $100\text{ GE} = 100\text{ GüE}$ . Das heißt, für eine Geldeinheit erhalten Sie eine Gütereinheit ( $1\text{ GE} = 1\text{ GüE}$ ).

Nehmen wir ferner an, der Staat druckt jetzt Geld und verdoppelt die Geldeinheiten, aber die Gütermenge bleibt stabil, dann trifft plötzlich die doppelte Geldmenge auf die gleiche Gütermenge und es ergibt sich die folgende Gleichung  $200\text{ GE} = 100\text{ GüE}$ . Das führt nach der Theorie zu einer „Anpassung“ der Güterpreise an die vorhandene Geldmenge und das heißt nichts anderes als Inflation, denn jetzt kostet die gleiche Gütereinheit plötzlich zwei Geldeinheiten statt einer, was einer satten Inflation von 100 Prozent entspricht.

Dieser Zusammenhang lässt sich in der Vergangenheit in Zeiten hoher Inflationsraten durchaus nachweisen, aber etwa seit 1985 ist dieser Zusammenhang nicht mehr gegeben und gerade in den letzten vier Jahren hat sich die von vielen erwartete Inflation immer noch nicht eingestellt. Wie kommt das? Bleiben wir dazu beim vorigen Beispiel, in dem die Geldmenge von 100 GE auf 200 GE aufgeblasen wurde, aber die Gütermenge bei 100 GüE stabil blieb. Nehmen wir ferner an, dass von den 200 jetzt vorhandenen Geldeinheiten die Hälfte, also 100 GE, von den Banken bei der Zentralbank angelegt würden und deshalb gar nicht auf die Gütermenge treffen würden, dann hätten wir die unveränderte Situation, dass eine Gütereinheit eine Geldeinheit kostet und es gäbe keine Inflation. Das ist u.a. ein Stück weit die Erklärung dafür, warum wir trotz der massiven Flutung der Finanzmärkte mit Geld der Notenbanken seit 2008 keine nennenswerte Inflation erleben.

Aber es gibt noch eine weitere Alternative. Bleiben wir bei den ganz einfachen und klaren Modellen von vorhin. Wieder soll im Musterstaat die Geldmenge von 100 GE auf 200 GE verdoppelt werden. Diesmal aber sollen die zusätzlichen 100 GE per Bankkredite in Vermögens-

anlagen fließen. Dann haben wir im Alltagsleben wiederum keine Inflation, weil die restlichen 100 GE auf 100 GüE treffen. Die zusätzliche Geldmenge von 100 GE, die in Vermögensanlagen fließt, führt dort zu einer Vermögenspreis-inflation, typischerweise in Form einer Blasenbildung. „Vielen Haussephasen an den Finanzmärkten und anschließenden Krisen sind kreditfinanzierte Spekulationen vorausgegangen [...], allerdings deutet eine wachsende Kreditvergabe für Immobilienprojekte in Deutschland auf die Gefahr einer Immobilienpreisblase“ (F.A.Z. v. 8.10.12). Auch die explosive Entwicklung des Goldpreises seit 2008 lässt auf eine solche Vermögenspreis-inflation schließen.

Mit dem Platzen der Vermögenspreisblasen wird auch die „überflüssige“ Geldmenge aus dem Markt genommen. Im vorigen Beispiel heißt das, dass die zusätzlichen 100 GE, die in Vermögenswerte flossen, nach dem Platzen der Blase vernichtet sind und wieder die Ausgangslage von  $100\text{ GE} = 100\text{ GüE}$  hergestellt ist.

Um es kurz zu machen: Eine massive Geldmengenausweitung kann zu Güterpreis-inflation führen, im Allgemeinen einfach als „Inflation“ bezeichnet, aber sie muss es nicht. Schon gar nicht zwangsläufig ist, dass der Geldmengenausweitung eine Währungsreform und ein massiver Schuldenschnitt folgen müssen. Das beste Beispiel ist Japan, das trotz massiver Geldmengenausweitung seit 20 Jahren ohne Inflation und noch immer ohne Währungsreform und Schuldenschnitt lebt, wo allerdings große Geldmengen am Immobilien- und Aktienmarkt entsorgt wurden.

Grundsätzlich bleibe ich deshalb mittel- und langfristig für den Goldpreis eher skeptisch, auch wenn ich kurzfristige Kursgewinne bei der nächsten Aktienmarktkrise erwarte. Die Krise erwarte ich innerhalb der nächsten zwölf Monate und eher in den nächsten drei Monaten als in den neun danach folgenden. Wer Gold kaufen will, könnte dann kurzfristig gut verdienen, aber wohlgermerkt ist das genauso spekulativ und schwankungsreich wie der Kauf von Aktien!

**Beim ECONOMIA Forum am 6.11.2012 in Stuttgart wurden die Fondsmanager W. Walter, M. Gurmann und ich vom ntv-Börsenexperten Volker Schilling interviewt. Das Interview können Sie per E-Mail bei der ECONOMIA anfordern (bitte mit vollständiger Absenderadresse).**

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang

Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart

Tel.: 0711 6571929

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

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





Vertrauen Visionen Ziele Wachstum Innovation Stabilität



# Das unverwechselbare Dentaldepot

dental bauer steht für eine moderne Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Das inhabergeführte Unternehmen zählt mit einem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden und beschäftigt derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

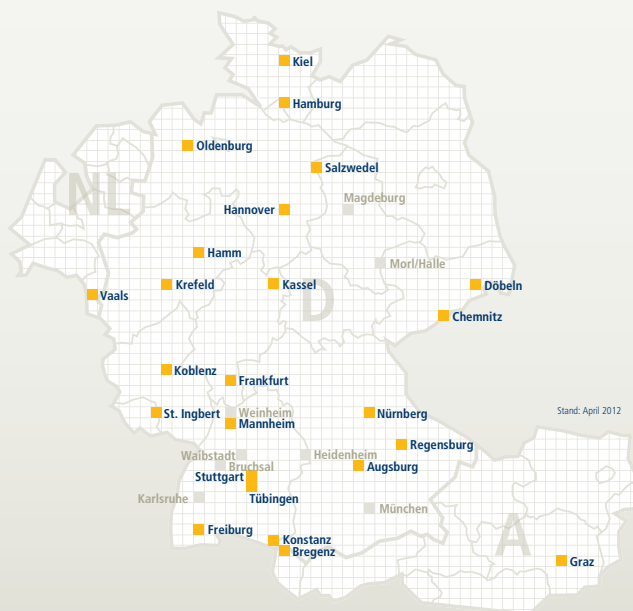
Die Unternehmensgruppe ist an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder vertreten. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

## Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien

## dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz  
Ernst-Simon-Straße 12  
D-72072 Tübingen  
Tel +49(0)7071/9777-0  
Fax +49(0)7071/9777-50  
e-Mail [info@dentalbauer.de](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)



Prothetik:

## Importzahnersatz erfüllt hohen Anspruch



Protilab ist eines der führenden europäischen Importzahnersatzlabore, dem seit 2006 Zahnärzte und Patienten in vielen Ländern Europas vertrauen. Nach Eröffnung des deutschen Standorts in Frankfurt am Main konnte sich Protilab-Zahnersatz innerhalb von nur zwei Jahren auch auf dem deutschen Markt fest etablieren. Die Fertigung des umfangreichen Produktspektrums erfolgt nach höchsten Qualitätsstandards in China unter Verwendung hochwertiger Materialien, mit überzeugender handwerklicher Präzision – und erfüllt damit höchste Ansprüche. Zahnersatz-Qualität zu unschlagbaren Preisen bietet

Protilab Zahnärzten und ihren Patienten in allen geforderten Bereichen: von Passgenauigkeit über Funktionalität und Ästhetik bis Material. Die Garantie auf den gefertigten Zahnersatz beträgt bei Protilab fünf Jahre und

gewährleistet somit ein Höchstmaß an Sicherheit. Protilab ist heute eines der europaweit tätigen Dentallabore, dem bereits mehrere Qualitätssiegel erteilt wurden, und auch das Partnerlabor hat eine ISO-Qualifikation. Durch ständige Qualitätskontrollen steht Protilab-Zahnersatz aus Asien in keiner Weise dem deutschen nach. Verwendet werden in der Fertigung ausschließlich CE-zertifizierte Materialien, die das Unternehmen direkt von weltweit führenden Herstellern bezieht und dem Partnerlabor in China zur Verfügung stellt. In Kürze wird auch „das letzte Glied in der Kette“, die Protilab GmbH, nach ISO zertifiziert sein.

**Protilab**  
Tel.: 0800 7557000  
[www.protilab.de](http://www.protilab.de)

Fernsehkampagne:

## Deutschlands Pärchen machen den Zungentest!



Das Bielefelder Unternehmen Dr. Kurt Wolff startet für Biorepair eine Fernsehkampagne und stellt auf eine neue Weise das Wirkprinzip seiner Zahnpasta dar.

Der 20-Sekunden-Spot, der seit November ausgestrahlt wird und auch auf YouTube zu sehen ist, lässt Paare jeden Alters den Zungentest machen und dabei gegenseitig die Glätte der Zähne überprüfen. „Immer noch glatt“ ist die einhellige Meinung der Pro-

banden. So glatt, dass Bakterien und Zahnbelag stundenlang keine Chance haben! Der „Lotuseffekt“ kommt durch den 20%igen künstlichen Zahnschmelz, der an der Deckschicht der Zähne anhaftet. Zum Abschluss des Spots kommt der Aufruf zum Nachmachen. Bleibt abzuwarten, mit welchen Folgen!

**Dr. Kurt Wolff GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0521 8808-436  
[www.biorepair.de](http://www.biorepair.de)

ANZEIGE

**Neupatienten via Internet-Empfehlungen**

Mehr erfahren auf [www.dentichck.de](http://www.dentichck.de) oder unter 06102 370 63 117 informieren.

**DentiCheck** Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

Karies:

## Fortbildung zeigte Strategien für Risikopatienten auf

„Strategien zur Prophylaxe bei Patienten mit hohem Kariesrisiko – Bewährtes und Neues“ lautete der Titel einer Fortbildungsveranstaltung der GABA in der Kulturfabrik Haldensleben (Sachsen-Anhalt). 70 Zahnärzte, Prophylaxefachkräfte und Zahnmedizinische Fachangestellte verfolgten die Vorträge der Referentinnen. Oberärztin Priv.-Doz. Dr. Katrin Bekes (Universi-



tät Halle) referierte über „Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation – Was müssen wir wissen?“. Anschließend beleuchtete Oberärztin Dr. Leonore Kleeberg (Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt) das Thema „Motivation und Prophylaxe – Ein Muss für jeden KFO-Patienten“. Zum Abschluss gab Dr. Vanêssa de Moura Sieber (GABA) Tipps zur „Intensivfluoridierung ein Leben lang – Wie geht das?“. Für die Teilnahme gab es vier Fortbildungspunkte. GABA bietet mehrere Produkte zur Intensivfluoridierung an, unter anderem elmex® gelée mit Aminfluorid. Darüber hinaus ist Aminfluorid, das als besonders wirksam gilt, auch in vielen Zahnpasten und Zahnpülungen des Unternehmens enthalten. Als Herzstück der häuslichen Prophylaxe gilt seit Jahrzehnten der Doppel-Schutz aronal®/elmex®, der im März moderat überarbeitet wurde. Einen ausführlichen Bericht zur Veranstaltung in Haldensleben gibt es im Internet: [www.gaba-dent.de/fortbildung](http://www.gaba-dent.de/fortbildung)  
GABA GmbH  
Tel.: 07621 907-0  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)

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



- Auf Wunsch erhalten Sie mit jedem fertigen Auftrag die informatische Version Ihrer Rechnung.
- Alle erstellten Rechnungen können jederzeit über das Internet herunter geladen werden.
- Wir erstellen Ihnen gerne eine CD mit den gewünschten Fällen, oder senden Ihnen die Rechnungen per E-Mail.

Nennen Sie uns einfach Ihre HKP- und Kassenummer.

## All-Inklusive-Preise\*

3-gliedrige NEM Brücke  
vollverblendet

285€\*

Einzelkrone VMK  
vollverblendet nur 95€



Full Zirconone®  
Krone  
105€\*



\*All-inklusive-Preis:  
Modelle, Leistungen der Arbeitsvorbereitung,  
Vearbeitungsaufwand NEM Legierung, Versand, MwSt.

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

Protilab

Praxismarketing:

## Was der Patient von Ihnen weitergibt

Ist der Patient mit seinem Besuch bei Ihnen zufrieden, wird er im besten Fall im Bekannten- oder Verwandtenkreis davon berichten. Denn Positives wird längst nicht so oft kundgetan wie negative Erfahrungen. Ihre fachlich überzeugende Leistung sollte dabei die Basis sein. Abgesehen von der erfolgreichen Behandlung, die der Patient nur bedingt beurteilen kann, sind es im Nachhinein meistens die „weichen“ Faktoren, die in der Schilderung seines Besuches bei Ihnen vorkommen: die sympathische Begrüßung durch Ihr Praxispersonal, das Anbieten von Kaffee oder Wasser im Wartezimmer oder Ihr freundliches Auftreten auf Augenhöhe. Wahr ist, dass die Mund-zu-Mund-Empfehlung



für die meisten Praxen noch am bedeutendsten ist, um Neupatienten zu gewinnen. Aber was von dem, was berichtet wird, bleibt beim Empfänger hängen? Die sogenannten Give-aways sind nicht nur kleine positive Überraschungen für den Patienten, sondern auch wichtige Erinnerungstützen. Zudem wird darüber oft noch mehr geredet bzw. ein witziges oder schön gestaltetes „Mitgabegeschenk“ auch rumgezeigt. So sind Lippenpflegestifte

insofern sinnvoller als Zahnseide, als dass sie öffentlich benutzt werden und somit eine größere Reichweite entfalten können. Gibt es ein Give-away, welches Nützlichkeit, Seriosität und Sympathie in sich vereint? Insbesondere für hochwertige Leistungen (zum Beispiel Zahnimplantate) wurde ein Patientenratgeber in Buchform entwickelt, der ohne großen Aufwand von Ihnen in Herausgeberschaft publiziert wird.

Ein hochwertig gedrucktes Taschenbuch zur Implantologie oder ästhetischen Zahnmedizin mit Ihrem Namen als Herausgeber auf dem Cover und Ihrer Praxis auf den ersten Seiten. Das Buch trägt damit nicht nur Ihre Kompetenz in der seriösesten Form weiter, sondern lässt dem Patienten auch eine hohe Wertschätzung zuteilwerden. Die Erfahrung zeigt, dass ein solches Buch eine große Zirkulation im Freundes- und Verwandtenkreis erfahren kann.

nexilis verlag GmbH  
Tel.: 030 39202455  
www.nexilis-verlag.com



Symposium:

## „Implantology meets CAD/CAM“ in Bremen

Am 10. November führte das Bremer Dentalunternehmen BEGO unter dem Motto „Implantology meets CAD/CAM“ zwei erfolgreiche Veranstaltungen zusammen: den 3. Implantologietag der BEGO Implant Systems und das 5. Anwendertreffen der BEGO Medical. Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, eröffnete die Veranstaltung mit einer lebhaften Auftaktrede vor über 350 Teilnehmern. „Die BEGO-Familie steht Ihnen allen in Zeiten des digitalen Wandels zur Seite und sieht sich als Partner für seine Kunden – heute und morgen – gerade in turbulenten Zeiten, wie sie aktuell im Dentalmarkt herrschen“, so Weiss. Während des Kongresses boten sich viele Möglichkeiten des interdisziplinären Austausches. „Wir haben

es geschafft, mit diesem Event die Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen zu unterstreichen und unsere geballte Kompetenz aufzuzeigen“, freute sich Axel Klarmeyer, Geschäfts-



Die Referenten (v.l.n.r.): Dr. Suk-Yung Kim, Dr. Dr. Christoph Yves Malik, Priv.-Doz. Dr. Constantin von See, Dr. Björn Greven, Dr. Dr. Lür Köper, Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Dr. Dr. Philipp Streckbein und Prof. Dr. Dr. Andreas Bremerich. Nicht auf dem Bild: ZTM Karl Adt, Dr. Dirk U. Duddek, ZTM Joachim Lotz, ZTM Thomas Riehl, Dipl.-Ing. Carsten Vagt, ZTM Wolfgang Weisser und ZTM Robert Zimmermann.

führer der BEGO Medical. Zu Veranstaltungsbeginn erläuterten Dr. Dr. Christoph Yves Malik, Wetzlar, und ZTM Thomas Riehl, Bremen, jeweils ihre Sicht – die chirurgische und die prothetische – zum Thema „Von der navigierten Im-

plantation hin zur CAD/CAM-gefertigten Prothetik“. Die sichere Planung und die präzise Passung der digital hergestellten Prothetik optimieren sowohl Funktion als auch Ästhetik – besonders gefordert ist hier aber die Teamarbeit zwischen Behandler und Zahntechniker für die erfolgreiche Behandlung. Im Anschluss an die Vorträge wurden die Veranstaltungen in getrennten Podien und Workshops fortgesetzt. Zahlreiche hochkarätige Spezialisten aus Zahnmedizin und -technik stellten Erfahrungen, Arbeitsprozesse und Patientenfälle in spannenden Vorträgen zur Diskussion.

BEGO Bremer Goldschlägerei  
GmbH & Co. KG  
Tel.: 0421 2028-0  
www.bego.com

Internationaler Workshop:

## Austausch über aktuelle zahnmedizinische Fragestellungen

Unterstützt von der neuen Fortbildungsinitiative „GABA Oral Health Network“, lud die Poliklinik für Parodontologie der UniversitätsZahnMedizin (UZM) Dresden zu einem international ausgerichteten „Gum“- (= Zahnfleisch-)Workshop“ ein.



Die Veranstaltung in Dresden war ein weiterer Baustein der von GABA/Colgate ins Leben gerufenen Fortbildungsinitiative „Oral Health Network“.

Dreizehn interessierte Teilnehmer der Hochschulzahnmedizin aus Finnland, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Österreich, Polen, der Schweiz, Tschechien und Ungarn trafen sich, um zwei Tage lang von den Dresdner Erfahrungen der Parodontologie und des Koordinierungszentrums für Klinische Studien (KKS) zu profitieren. Im Mittelpunkt des unter der Leitung von Prof. Thomas Hoffmann (siehe Abb.), Direktor der Poliklinik für Parodontologie und geschäftsführender Direktor der UZM, veranstalteten Workshops, standen klinisch kontrollierte Studien zu oralen Antiseptika. Neben der Vermittlung aktueller Untersuchungsergebnisse auch aus eigenen Arbeiten standen die Er-

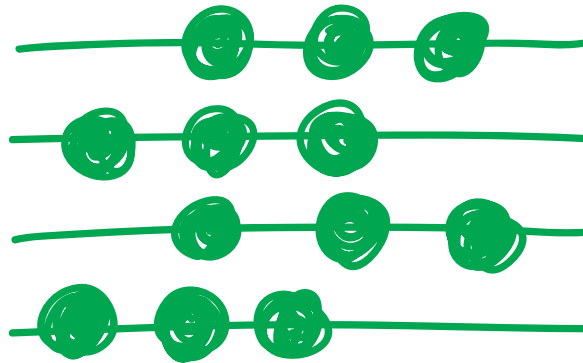
hebung klinischer (Prof. Thomas Hoffmann, OÄ Priv.-Doz. Dr. Barbara Noack, Dr. Katrin Lorenz) und mikrobiologischer Parameter sowie von Entzündungsmarkern (Priv.-Doz. Dr. Lutz Netuschil, Dr. Christian Lück, Sabine Basche B.Sc.) als Trainingsanteil des Workshops im Mittelpunkt. Abgerundet wurde die Veranstaltung von Dr. Xina Grähler mit der Präsentation der Grundlagen klinisch kontrollierter Studien und dem gemeinsamen Training der Erstellung eines Studienprotokolls mit allen Teilnehmern.

Die Veranstaltung in Dresden war ein weiterer Baustein der von GABA/Colgate ins Leben gerufenen Fortbildungsinitiative „Oral Health Network“. In ihrem Rahmen finden regelmäßig Fortbildungen und Expertengespräche statt mit dem Ziel, neue Lösungsansätze für aktuelle zahnmedizinische Fragestellungen zu diskutieren und etablierte wie auch angehende Experten miteinander zu vernetzen. Mit dem Dresdner „Gum-Workshop“ fand das im zurückliegenden Jahrzehnt entwickelte Forschungsprofil der Dresdner Parodontologie auf dem Gebiet klinisch kontrollierter Studien eine Würdigung.

GABA GmbH  
Tel.: 07621 907-0  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)

ANZEIGE

wir rechnen ab [dentisratio]



### Honorarverlust vermeiden!

**dentisratio** macht Ihre Praxis mit einer individuellen Abrechnungsdienstleistung erfolgreicher! Wir erstellen Ihre Liquidationen und Heil- und Kostenpläne. Vermeiden Sie Honorarverluste und steigern Sie mit uns Ihren Umsatz.

**22 Jahre Erfahrung** in der GOZ Abrechnung und in der Kommunikation mit den Versicherungen erleichtern Ihnen und Ihrem Team den administrativen Praxisalltag.

Informationen unter: 0331-97915539 | [www.dentisratio.de](http://www.dentisratio.de)

Auswirkungen auf die Zahnarztpraxis

# Neue Tendenzen in der Hygiene

| Dr. Hendrik Schlegel

Das Gesetz zur Verhütung und Bekämpfung von Infektionskrankheiten beim Menschen (Infektionsschutzgesetz – IfSG vom 20.07.2000) wurde zum 28.07.2011 geändert. Vor dem Hintergrund der tragischen Todesfälle von Frühgeborenen in Mainz und Bremen nach Infektion mit „Krankenhauskeimen“ sowie der zunehmenden Zahl multiresistenter Keime, enthält es eine Reihe von Neuerungen, die unter anderem auch den Zahnarzt und sein Team betreffen.

So beinhaltet das IfSG in §23 Abs. 5 und 8 eine **Verordnungsermächtigung**, auf deren Grundlage die Länder bis zum 31.03.2012 „Hygieneverordnungen“ erlassen haben. Sie betreffen auch die Leitungen von Zahnarztpraxen. In Nordrhein-Westfalen ist die Verordnung über die Hygiene- und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen vom 12.03.2012 einschlägig (HygMedVO NW).

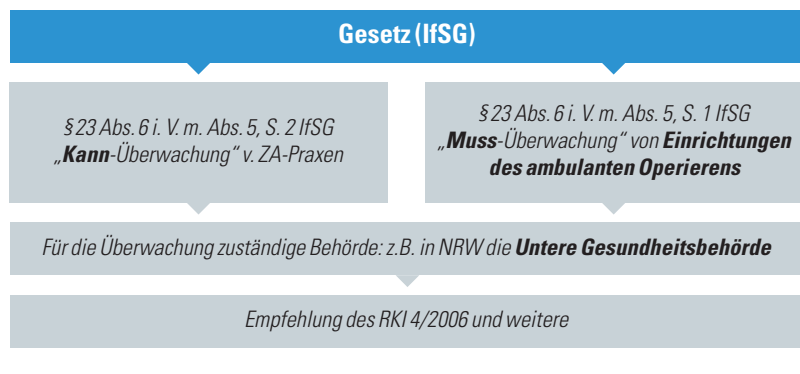
Die allgemeine Hygiene ist also erneut in den Fokus der Gesundheitspolitik geraten. Für den Zahnarzt und sein Team ist es sinnvoll, im Interesse der Patienten und im eigenen Interesse, die jetzt gültigen, vielfältigen Hygienevorschriften zu kennen und zu beachten, zumal sie der Überwachung unterliegen.

## Überwachung der allgemeinen Hygiene nach IfSG

Die Überwachung der allgemeinen Hygiene nach dem IfSG erfolgt durch die Untere Gesundheitsbehörde (in NRW: Gesundheitsamt).

Betroffen sind:

- Krankenhäuser (...)
- Einrichtungen für ambulantes Operieren
- Vorsorge- und Rehabilitationseinrichtungen, in denen eine den Kran-



kenhäusern vergleichbare medizinische Versorgung erfolgt

- Dialyseeinrichtungen
- Tageskliniken und
- **Arzt- und Zahnarztpraxen**
- usw.

Zu unterscheiden ist dabei eine „Kann“- und eine „Muss“-Überwachung.

## Normale Zahnarztpraxis

Die normale Zahnarztpraxis – auch wenn sie invasive Eingriffe wie Extraktionen, Implantationen oder Operationen durchführt – ist keine „Einrichtung des ambulanten Operierens“ und unterliegt damit nur der „Kann“-Überwachung nach §23 Abs. 6 i. V. m. Abs. 5, S. 2 IfSG (durch das Gesundheitsamt).

Demgegenüber unterliegen **Einrichtungen des ambulanten Operierens**

der „Muss“-Überwachung nach §23 Abs. 6 i. V. m. Abs. 5, S. 1 IfSG.

*Folge:*

In normalen Zahnarztpraxen wird das Gesundheitsamt nur dann Überwachungsmaßnahmen durchführen, wenn etwa eine Anzeige wegen vorübergehend mangelnder Hygiene vorliegt (anlassbezogene Überwachung).

## Grundlage der Überwachung

Egal ob eine Muss- oder Kann-Überwachung durchgeführt wird, die (Haupt-) Grundlage ist die RKI-Empfehlung 4/2006 „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde“.

## Übersicht über die Überwachung der allgemeinen Hygiene in Zahnarztpraxen

Siehe hierzu Grafik oben.





## STATIM G4 – die neue Generation der STATIM Autoklaven

Die bekannt schonende Sterilisation ergänzt mit einzigartigen interaktiven Möglichkeiten.

### ZEITERSPARNIS



Durch das spezielle Kassettensystem werden beim STATIM kurze Prozesszeiten erreicht.

### BENUTZERFREUNDLICHKEIT



Der hochauflösende Farb-Touchscreen ermöglicht eine einfache, selbsterklärende Bedienung und bietet eine Möglichkeit der Kommunikation zwischen Gerät und Anwender.

### KOMMUNIKATION



Durch den neuen Online Zugang kann Ihr STATIM jetzt mit jedem, von überall aus, kommunizieren.

### ARCHIVIERUNG



Die Möglichkeit des G4 alle Zyklusdaten und die Service-Historie des Gerätes zu speichern bietet zusätzlichen Schutz für Personal und Patienten.

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

Your Infection Control Specialist™

**SciCan**  
A Sanavis Group Company

## Abgestufter Pflichtenkanon für die Überwachung nach IfSG

### 1. Leiter von Krankenhäusern und Einrichtungen des ambulanten Operierens

Nach §23 Abs. 4 IfSG haben die Leiter von Krankenhäusern und von Einrichtungen für ambulantes Operieren sicherzustellen, dass die vom RKI nach §4 Abs. 2 Nr. 2 Buchstabe b IfSG festgelegten nosokomialen Infektionen und das Auftreten von Krankheitserregern mit speziellen Resistenzen und Multiresistenzen fortlaufend in einer gesonderten Niederschrift

- aufgezeichnet,
- bewertet,
- sachgerechte Schlussfolgerungen hinsichtlich der erforderlichen Präventionsmaßnahmen gezogen werden und
- dass die erforderlichen Präventionsmaßnahmen dem Personal mitgeteilt und
- umgesetzt werden.

Darüber hinaus haben die Leiter sicherzustellen, dass die nach § 4 Abs. 2 Nr. 2 Buchstabe b IfSG festgelegten Daten zu Art und Umfang des Antibiotikaverbrauchs fortlaufend in zusammengefasster Form

- aufgezeichnet,
- unter Berücksichtigung der lokalen Resistenzsituation bewertet,
- sachgerechte Schlussfolgerungen hinsichtlich des Einsatzes von Antibiotika gezogen werden und
- dass die erforderlichen Anpassungen des Antibiotikaeinsatzes dem Personal mitgeteilt und umgesetzt werden.

Die Aufzeichnungen nach den Sätzen 1 und 2 sind 10 Jahre nach deren Anfertigung aufzubewahren. Dem zuständigen Gesundheitsamt ist auf Verlangen Einsicht in die Aufzeichnungen, Bewertungen und Schlussfolgerungen zu gewähren.

### 2. Leiter von Zahnarztpraxen

Nach §23 Abs. 5 IfSG können „die Landesregierungen durch Rechtsverordnungen vorsehen, dass Leiter von Zahnarztpraxen (...), in denen invasive Eingriffe vorgenommen werden, si-

cherzustellen haben, dass innerbetriebliche Verfahrensweisen zur Infektionshygiene in Hygieneplänen festgelegt sind.“

Nach §23 Abs. 3 Nr. 8 IfSG haben die Leiter von Zahnarztpraxen sicherzustellen, dass die nach dem Stand der medizinischen Wissenschaft erforderlichen Maßnahmen getroffen werden, um nosokomiale Infektionen zu verhüten und die Weiterverbreitung von Krankheitserregern, insbesondere solcher mit Resistenzen, zu vermeiden. Die Einhaltung des Standes der medizinischen Wissenschaft auf diesem Gebiet wird vermutet, wenn jeweils die veröffentlichten Empfehlungen der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention beim Robert Koch-Institut und der Kommission Antinfektiva, Resistenz und Therapie beim Robert Koch-Institut beachtet worden sind (Vermutungswirkung).

Wer demnach als Zahnarzt z.B. die RKI-Empfehlung 4/2006 „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde“ beachtet, macht schon sehr viel richtig!

#### Beachte:

Zahnarztpraxen, in denen invasive Eingriffe vorgenommen werden, müssen weder eine Infektionsstatistik, Resistenzstatistik oder eine Statistik über den Antibiotikaeinsatz führen. Anders als für Einrichtungen des ambulanten Operierens ergibt sich für Zahnarztpraxen auch keine sektorenübergreifende Informationspflicht.

## Abgestufter Pflichtenkanon nach HygMedVO NW

1. Die Träger von Einrichtungen nach §1 Abs. 1 HygMedVO NW haben einen umfangreichen, abgestuften Pflichtenkanon zu beachten. Darauf soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden. Stattdessen sollen lediglich die Pflichten des Leiters einer Zahnarztpraxis genannt werden. Leiter von Zahnarztpraxen fallen unter § 1 Abs. 2 HygMedVO.

### 2. Leiter von Zahnarztpraxen

Nach § 1 Abs. 2 der HygMedVO NW müssen Leitungen von Zahnarztpraxen, in denen invasive Eingriffe vorgenom-

men werden, mindestens sicherstellen, dass

- a) innerbetriebliche Verfahrensweisen zur Infektionshygiene in Hygieneplänen festgelegt sind und
- b) Hygienebeauftragte benannt werden.

### a) Hygieneplan

Jede Praxis benötigt demnach einen individuellen Hygieneplan, der bei Bedarf angepasst werden muss.

Ferner ist die Leitung der Einrichtung gem. §7 der HygMedVO NW (Krankenhäuser, Einrichtungen des ambulanten Operierens usw.) verpflichtet, das in der Einrichtung tätige Personal, bei Beginn des Arbeitsverhältnisses und danach in regelmäßigen Abständen, mind. jedoch einmal jährlich, über die in den Hygieneplänen nach §23 Abs.5 und 8 Infektionsschutzgesetz festgelegten innerbetrieblichen Verfahrensweisen zur Infektionshygiene zu informieren und dies in entsprechender Weise zu dokumentieren.

Wird gegen diese Verpflichtung verstoßen, ist dies eine Ordnungswidrigkeit im Sinne des §9 Abs. 4 der Verordnung und kann mit einer Geldbuße von bis zu 25.000 EUR geahndet werden.

#### Tipp:

Ein geeigneter Hygieneplan, der auf die konkreten Verhältnisse in der Praxis angepasst werden muss, findet sich zum Beispiel auf der Homepage der BZÄK ([www.bzaek.de](http://www.bzaek.de) > Berufsstand > Zahnärztliche Berufsausübung > Praxishinweise > Hygieneplan der BZÄK).

### b) Hygienebeauftragte

Hier stellt sich die Frage, wen der Leiter einer Zahnarztpraxis als Hygienebeauftragte benennen kann.

Über die Qualifikation der Hygienebeauftragten in Zahnarztpraxen trifft die HygMedVO NW keine Aussage. Grundsätzlich ist die ZFA dazu befähigt, als Hygienebeauftragte zu fungieren, ohne dass es einer formalen Zusatzqualifikation bedarf. Jeder Praxisinhaber hat sich jedoch fortlaufend von den individuellen Fähigkeiten seiner ZFA zu überzeugen. Nötigenfalls muss die

ZFA ihre Kenntnisse durch den Besuch geeigneter Fortbildungsveranstaltungen aktualisieren.

Bei Zahnärzthelferinnen ist eine Anpassung an den Ausbildungsstand einer ZFA geboten. Die Zahnärztekammern halten hierfür ein differenziertes Fortbildungsangebot vor.

**Tipp:**

Die Hygienebeauftragte ist schriftlich unter Bezeichnung ihrer Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten zu bestellen. Die bestellte Hygienebeauftragte ist auch berechtigt, Medizinprodukte aufzubereiten und freizugeben.

**Zusammenfassung**

Im Bereich der allgemeinen Hygiene ist die klare Tendenz der Gesundheitspolitik zu erkennen, die zunehmende Problematik nosokomialer Infektionen anzugehen. Dass hierbei mit geeigneten Maßnahmen Erfolge erzielt werden können, zeigt das Beispiel der Niederlande.



Allein durch Erlass neuer Vorschriften lässt sich eine verbesserte Hygiene allerdings nicht erreichen. Bakterien und Viren lassen sich nun einmal durch beschriebenes Papier nicht abschrecken.

Dennoch ist nicht alles unbrauchbar, was als neue Vorschriften über uns kommt.

Das geänderte Infektionsschutzgesetz und die von den Ländern erlassenen Hygienevorschriften zeigen durchaus brauchbare Ansätze.

Für die normale Zahnarztpraxis bringen sie keine zusätzlichen Belastungen, sondern konkretisieren bestehende.

**Welchen Beitrag kann der Zahnarzt leisten?**

Zahnärzte leisten ihren Beitrag durch exzellente Basis-Hygiene und einen rationalen Antibiotikaeinsatz. Dies ist nicht nur gut für die Patienten, sondern schützt auch den Praxisinhaber und sein Team.

**Hygiene-Checkliste für Zahnarztpraxen (interner 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

**ALPRO<sup>®</sup>**  
**ALPRO MEDICAL**

**Innenreinigung und Desinfektion von Übertragungsinstrumenten**

Einfach in der Anwendung:

- 1** **WL-clean** (nicht proteinfixierend, aldehyd- und alkoholfrei) mit geeignetem Adapter zur intensiven Reinigung der Innenflächen von Übertragungsinstrumenten.
- 2** **WL-cid** (hochwirksame aldehydfreie, alkoholische Desinfektionslösung) mit geeignetem Adapter zur Desinfektion der Innenflächen.
- dry** **WL-dry/WL-Blow** (zum Trocknen und zur Reinigungsunterstützung) mit geeignetem Adapter ausblasen.

**Danach pflegen und nach Risikobewertung ggf. weiter dampfdesinfizieren bzw. sterilisieren!**



**AlproZyme**

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

1. dem allgemeinen zahnärztlichen und ärztlichen Instrumentarium (diagnostische, konservierende und chirurgische Instrumente wie z. B. Zahnzangen, Wurzelheber, Mundspiegel, starre und flexible Endoskope usw.)
  2. 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  
✉ info@alpro-medical.de

Liegt ein individueller Hygieneplan vor?  
 ja  nein

Wird der Hygieneplan bei Bedarf angepasst?  
 ja  nein

Werden die Mitarbeiterinnen zu Beginn des Arbeitsverhältnisses und danach mindestens jährlich über die im Hygieneplan festgelegten innerbetrieblichen Verfahrensweisen unterwiesen?  
 ja  nein

Wird die Unterweisung dokumentiert und aufbewahrt?  
 ja  nein

Ist eine Hygienebeauftragte benannt?  
 ja  nein

Erfolgt die regelmäßige Überprüfung der wasserführenden Systeme?  
 ja  nein

Erfolgt die Zwei-Minuten-Durchspülung sämtlicher wasserführender Systeme zu Beginn des Behandlungstages?  
 ja  nein

Erfolgt eine 20-Sekunden-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:

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

Parametrische Überprüfung des Sterilisationsvorgangs?  
 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, zum Beispiel von Instrumenten:**  
 Sterile Medizinprodukte (zum Beispiel Instrumente)?  
 ja  nein

Desinfizierte Medizinprodukte (zum Beispiel 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

**VI. Desinfektionsmittel/-verfahren:**

Siehe hierzu Grafik unten.

**VII. Aufbereitung der Reinigungsmaterialien (zum Beispiel 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?\*

ja  nein

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

ja  nein

Wird in der Praxis Recapping vermieden?

ja  nein

\* ggf. Entsorgung über den Hausmüll. (Fragen Sie bei dem kommunalen Entsorgungsunternehmen nach.)

**info.**

**Hier können Sie weitere Informationen bekommen:**

- [www.dimdi.de](http://www.dimdi.de)
- [www.rki.de](http://www.rki.de)
- [www.aki.de](http://www.aki.de)
- [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)
- [www.zahnaerzte-wl.de](http://www.zahnaerzte-wl.de)



**kontakt.**

**Dr. Hendrik Schlegel**

Geschäftsführender Zahnarzt  
der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe  
Auf der Horst 29  
48147 Münster  
Tel.: 0251 507-510  
E-Mail: [Dr.H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de](mailto:Dr.H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de)  
[www.zahnaerzte-wl.de](http://www.zahnaerzte-wl.de)

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	

ANZEIGE



**Ihr Spezialist für Wasserhygiene!**

Germlyser® DENT: Endständiger Membranfilter zum Schutz vor Infektionen durch wasserassoziierte Keime in Dental-Behandlungseinheiten



Teil 1

# Die neuen Regelungen der KRINKO, RKI und BfArM

| Iris Wälter-Bergob

Vorab ist es hinsichtlich der neuen Regelungen generell empfehlenswert, über ein gut eingeführtes und etabliertes Qualitätsmanagement in der Praxis zu verfügen, da dies zur verpflichtenden Prämisse in der Umsetzung wird. Die einzelnen Arbeitsanweisungen per se müssen leicht verständlich sein und klar gegliedert angelegt werden. Um der Betriebsblindheit im wahrsten Sinne des Wortes vorzubeugen, ist es ratsam, Dritte bzw. Praxisfremde einen detaillierten Blick über die Arbeitsanweisungen werfen zu lassen. So kristallisiert sich am schnellsten und einfachsten heraus, ob die Anweisungen unmissverständlich und eindeutig nachvollziehbar sind oder ob noch Optimierungsbedarf besteht.

**A**nlage 1 firmiert unter der Überschrift „geeignete validierte Verfahren“. Im Sinne von §4 Absatz 2 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung geht es hier um Verfahren, welche ein im Vorfeld definiertes Ergebnis ständig reproduzierbar und nachweisbar erbringen. Insbesondere handelt es sich bei den geforderten Faktoren um Sauberkeit, Keimarmut, Sterilität und Funktionalität. Bekanntermaßen tragen zur Zielerreichung alle involvierten maschinellen und manuellen Prozesse maßgeblich bei. Die einzelnen Schritte ergänzen sich dabei kontinuierlich. Unzulänglich validierte Einzelschritte wirken sich demnach qualitätsmindernd auf die Aufbereitungskette aus. Ebenso die völlige Nichtbeachtung von Arbeitsanweisungen. Im Sinne der Qualitätssicherung gilt es deshalb, gewisse Eckpunkte verbindlich festzulegen. In erster Linie umfasst dies das Verfassen von Standardarbeitsanweisungen für die Vorgänge Vorbehandeln, Sammeln, Vorreinigen, Zerlegen, Sauberkeitsprüfung, Pflege/Instandsetzung, Funktionsprüfung, Verpackung, Kennzeichnung, dokumentierte Freigabe und Abweichungsprotokollierung. Im Rahmen

der Reinigung und Desinfektion wird beim manuellen Vorgang neben der Standardarbeitsanweisung auch ein Beleg über die Wirksamkeit des Prozesses gefordert. Bei der maschinellen Reinigung und Desinfektion ist eine Prozessvalidierung durchzuführen. Spülung und Trocknung auf manuelle Art und Weise erfordern wiederum lediglich eine Standardanweisung. Die maschinelle Vorgehensweise dagegen wird validiert und im Gesamtprozess eingebunden. Die Sterilisation geht mit einer Prozessvalidierung einher.

## Anlage 2

Diese beschäftigt sich mit der Prüfung der technisch funktionellen Sicherheit. Generell sind die Hersteller von Medizinprodukten verpflichtet, verbindliche Angaben bereitzustellen, aus denen hervorgeht, wie ein Medizinprodukt korrekt aufzubereiten ist (vergleiche DIN EN ISO 17664 sowie vorangehende Klassifizierung hinsichtlich des Risikos gemäß DIN EN ISO 14971). Werden Medizinprodukte abweichend von den Herstellerangaben aufbereitet, muss die einwandfreie technisch-funktionelle Sicherheit gewährleistet werden. Dies umfasst sowohl die Gewährleis-

tung von Materialeigenschaften als auch der Funktionsfähigkeit, sodass das aufbereitete Medizinprodukt sicher für alle Beteiligten zur Anwendung kommt. Aus diesem Grund müssen spezifische relevante Prüfparameter in den Validierungsprozess aufgenommen werden. Es handelt sich hierbei um drei verschiedene Aspektgruppen:

- Medizinproduktbezogene Aspekte wie Material oder Konstruktion,
- durch die Anwendung bedingte Aspekte wie Ort, Dauer und Belastung während der Anwendung,
- Einflüsse durch den Aufbereitungsprozess in Summe.

Das Risikomanagement selbst umfasst die Risikobewertung, Maßnahmen und Gegensteuerung sowie Akzeptanz des Restrisikos. Hinsichtlich der Materialeigenschaften sollten die Parameter Oberflächenbeschaffenheit, Korrosionsbeständigkeit, Versprödung, Reiß- und Zugfestigkeit, Stabilität von Verklebungen/Kontaktstellen, Schmierung von Gelenken, Materialermüdung, Rückstände oder Absorption von Prozesschemikalien und Integrität von Gehäusen und Bauteilen beachtet wer-

Einfach ausgezeichnet:  
die Qualität des Originals.



## Der Marktführer in der Dokumentation der Instrumentenaufbereitung

### Das Original – viele Vorteile:

- Einfach, sicher, effizient – Qualität überzeugt
- Anerkannte Sicherheit für den Schutz Ihrer Hygienedokumentation
- Herstellerunabhängig, einfache Anbindung an über 200 verschiedene Medizingeräte
- Erfüllt die Richtlinien des Robert Koch-Instituts

Wir sind auf Dentalfachmessen vertreten –  
Termine dazu finden Sie unter [www.segosoft.info](http://www.segosoft.info)

**Interesse?** +49 89 3270 889-0 | [www.segosoft.info](http://www.segosoft.info) | [info@segosoft.info](mailto:info@segosoft.info)

den. Aufgrund des umfassenden Medizinproduktespektrums können detaillierte Angaben zur Funktionsprüfung nicht aufgeführt werden. Diese sollen vom Hersteller in Validierungs- und Aufbereitungsprozesse aufgenommen werden. Darüber hinaus werden Angaben über die maximale Anzahl der Aufbereitungszyklen sowie die Dauer der Verwendbarkeit von aufbereiteten Produkten gemacht.

### Anlage 3

Darin dreht sich alles um die korrekte Inbetriebnahme von Reinigungs- und Desinfektionsgeräten (RDG), die bestimmungsgemäß für die Aufbereitung von Medizinprodukten geeignet sind. In diesem Zusammenhang sind nicht nur die bekannten Einzelschritte der Abnahmeprüfung wie Installationsqualifikation (IQ), Betriebsqualifikation (OQ), Abstimmung der Prozesschemikalien und Beladungsvorgaben zu beachten. Vielmehr richtet sich das Augenmerk auf die umfassende und geeignete Zusatzausrüstung für Medizinprodukte der Klassifizierung semikritisch und kritisch. Als Beispiele seien spezielle Boxen für Endonadeln oder Vorrichtungen für Abdrucklöffel genannt, um eine wirkungsvolle Aufbereitung erzielen zu können. Eine ausreichende Anzahl von Trays, Einsätzen und Körben ist ein Muss. Außerdem sind chirurgische Hand- und Winkelstücke mit geeigneten Verfahren im RDG aufzubereiten.

Hinsichtlich der Dokumentation sei erwähnt, dass alle anwendungsrelevanten Beladungskonfigurationen und entsprechende Begründungen per Betreiberdokumente festgehalten werden, welche durch Fotos der Anwender ergänzt werden.

Die dazugehörige Leistungsqualifikation bezieht sich auf die Eignung der Betriebsparameter bezüglich der Wirksamkeit von Reinigung und Desinfektion. Sie umfasst im Wesentlichen Anforderungen an Beladungsmuster, Betriebsbedingungen und -mittel, Funktionen, Druckangaben, Sensorposition, Wirksamkeit, Prozessrückstände, Chemikaliendosierung und Effizienz der einzelnen Prozessschritte. Diese werden anschließend im Validierungsbericht mit Produktdatenblättern, Schrei-

berausdrucken und per Fotodokumentation nachgewiesen. Unter Umständen wird ein Äquivalenznachweis erforderlich.

Unerlässlich zur Erreichung eines wirkungsvollen Reinigungs- und Desinfektionsprozesses ist ein ausreichend geschultes und regelmäßig von Neuem unterwiesenes Team. Der Nachweis über Schulungen erfolgt in darauf abgestimmten Dokumenten, welche Auskunft über Schulungsinhalte, Teilnehmer und Unterweisende geben.

Außerdem hervorzuheben sind Besonderheiten zu chargenbezogenen Prüfungen. Neben dem Festhalten aller relevanten Prozessparameter ist die tägliche Sichtprüfung des Behandlungsguts mit entsprechender Dokumentation gefordert. Sauberkeit, Unversehrtheit, Trocknung und Restfeuchte sind in Betracht zu ziehen. Die finale Freigabe wird begleitet von Qualifizierungsnachweisen und Namenslisten der Anwender. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Namen von ausgeschiedenen Mitarbeitern nicht einfach gelöscht werden dürfen. Um eine lückenlose Nachvollziehbarkeit von Prozessen und durchführenden Personen zu gewährleisten, werden die ausgeschiedenen Mitarbeiter einfach auf inaktiv geschaltet und ggf. neue Mitarbeiter in den Listen ergänzt.

### Anlage 4

Die Inbetriebnahme und der Betrieb von Kleinststerilisatoren für die Aufbereitung von Medizinprodukten werden in Anlage 4 geregelt.

Da die unterschiedlichen Medizinprodukte der Klassen unkritisch, semikritisch und kritisch auch verschiedene Leistungsanforderungen an den Autoklaven bedingen, unterscheidet EN 13060 drei Typen von Prozessstypen bzw. Sterilisationszyklen: Zyklus N, Zyklus B und Zyklus S. Sterilisatoren des Zyklustyps N sind aufgrund ihrer technischen Beschaffenheit und Funktion in Zahnarztpraxen nicht mehr aktuell. Sie dürfen nur noch zur Aufbereitung von unverpackten festen, massiven Medizinprodukten verwendet werden. Sie sind folglich nicht für Hand- und Winkelstücke geeignet und können in diesem Zusammenhang vollständig ausgeklammert werden.

Typ B, der ein Vakuum zur Luftentfernung anwendet, eignet sich dagegen für verpackte und unverpackte massive Produkte.

Typ S ist für die ausgelobten Produkte gemäß spezifischer Herstellerangaben geeignet. Liegen für ein Gerät entsprechende Herstellernachweise in Form von Studien, Beladungsmustern oder Konformitätserklärungen vor, so kann auch ein Autoklav mit dem Sterilisationszyklus S die Anforderungen vollständig und normenkonform erfüllen. Das Bundesgesundheitsblatt 2006,49: 375–394 belegt wörtlich, dass im Rahmen der Aufbereitung von semikritischen und kritischen Instrumenten (Hand- und Winkelstücke) für die abschließende thermische Desinfektion unverpackt/verpackt im Dampfsterilisator ein Gerät des Zyklustyps B oder S verwendet werden kann. Sterilisatoren des Zyklustyps S sind auch unter der landläufigen Bezeichnung Schnellsterilisatoren für Hand- und Winkelstücke bekannt, da sie in kürzester Zeit eine geeignete Aufbereitung liefern können (z.B. Sirona DAC oder Statim).

Ein elementares Element bildet auch in diesem Kontext die Abnahmeprüfung mit den Bestandteilen der Installationsqualifikation (IQ) und der Betriebsqualifikation (OQ). Nach Überprüfung aller relevanten Daten wie zum Beispiel Lieferumfang, Probelauf, sicherheitstechnische Einrichtungen, Prozessbeurteilung und -ablauf, Luftentfernung etc. wird ein umfassendes Installations- und Übergabeprotokoll erstellt. Der dazugehörige Validierungsbericht erfolgt per Schreiber ausdrucken und umfasst zusätzlich eine Fotodokumentation.

Bestimmungsgemäß kritische Medizinprodukte müssen immer steril zum Einsatz kommen, da sie bei der Behandlung voraussichtlich Haut oder Schleimhaut durchdringen. Deshalb ist hier das Hauptaugenmerk auf den Verpackungsprozess und somit ein adäquates Sterilbarrieresystem zu richten gemäß DIN EN ISO 11607–1:2006. Die Wahl des passenden Verpackungsmaterials ist der fundamentale Schritt. Ist das Sterilbarrieresystem nicht für das gewählte Sterilisationsverfahren geeignet, so sind auch alle folgenden Schritte ineffizient. Hier sind die Herstellernachweise zu berücksichtigen.



Aktueller Goldstandard sind zum Beispiel Einwegverpackungen wie Klarsichtbeutel oder -schläuche nach DIN EN 868-5:2009, die mittels Siegel- oder Einschweißgerät verschlossen werden. Die kritischen Prozessparameter sind Temperatur und Anpressdruck. Siegelnähte müssen eine Breite von mindestens sechs Millimetern aufweisen, wobei der Mindestabstand zwischen Siegelnaht und MP drei Zentimeter betragen muss. Routinekontrollen umfassen den sogenannten Sealcheck, die Siegelnahtfestigkeit und die kritischen Parameter. Achten Sie beim Kauf eines neuen Siegelgerätes unbedingt darauf, dass es die kritischen Prozessparameter überwacht und im Falle einer Abweichung den Anwender alarmiert (zum Beispiel hawo ValiPak®).

Eine Fortsetzung der aktuellen Neuerungen finden Sie in der nächsten ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, Ausgabe 1+2/2013.

## info.

### Beispiel für eine Arbeitsanweisung

Version: 11/2012

#### Aufbereitung von Medizinprodukten/ Instrumentenkreislauf

##### Geltungsbereich:

Behandlungsbereich, Steri-Raum

##### Zuständigkeit:

Sterilgutbeauftragte, ZFA mit Nachweis

- Nach der Benutzung werden die kontaminierten MP im Behandlungszimmer in der Instrumentenwanne feucht (Wasser) zwischengelagert.
  - Instrumente, die eine MP-Einstufung *kritisch A/kritisch B* haben, werden dem Patienten zugeordnet (durch Etiketten und in der EDV patientenbezogen abgespeichert).
- 
- Mindestens 2 x täglich (mittags und abends) werden die Instrumentenwannen in den unreinen Sterilisationsbereich überführt.
- 
- Hier werden die MP unter fließendem Wasser mit entsprechender Schutzausrüstung ...
    - Schutzhaube • Schutzbrille • Kittel
    - Nassschürze • stichfeste, autoklavierbare Handschuhe • Mund-Nasenschutz ... gereinigt.
  - Nach der manuellen Vorreinigung werden die MP in das RDG einsortiert.
  - RDG mit Programm „93 C-10“ starten und dokumentieren.
- 
- Nach maschineller Reinigung im RDG werden mit Zuhilfenahme einer 8-fach-Lupe die MP auf Sauberkeit kontrolliert.
  - Bei negativer Sauberheitskontrolle müssen die MP erneut manuell gereinigt und dem RDG zugeführt werden.
- 
- Nach positiver Sauberheitskontrolle werden die MP in Trays sortiert und evtl. verpackt.
  - Alle Instrumente werden jetzt abgedeckt und in den reinen Sterilisationsbereich übergeben.
- 
- Grundbestecke der Einstufung *unkritisch* bzw. *semikritisch A* und *B* können direkt in den Sterilisator mit dem Programm „unverpackte Instrumente“ sterilisiert werden.
  - Nach erfolgreicher Sterilisation (siehe Display) können mittels EDV die entsprechenden Sterilisationschargen zugeordnet und abgespeichert werden, damit erfolgt die Freigabe der aufbereiteten MP durch die freigabeberechtigte ZFA. Die MP werden anschließend in die Behandlungszimmer einsortiert.
- 
- Bei nicht erfolgreicher Sterilisation oder nicht vollständigem Datentransfer in die EDV sofort die Praxisleitung benachrichtigen und das Sterilgut nicht freigeben. Die MP erneut einschweißen und neu sterilisieren.
- 
- MP der Einstufung *kritisch A* und *B* werden im reinen Sterilisationsbereich eingeschweißt, bei spitzen Instrumenten muss ein Durchstichschutz in Form eines kleinen Tupfers oder einer Watterolle oder ein sterilisierbarer Plastikschutz angebracht werden.
- 
- Trays werden, sofern notwendig, eingeschweißt oder in Sterilgutboxen eingebracht.
  - Die eingeschweißten MP werden, immer zusammen mit einem Helixtest, in den Vacuklaven mit dem Programm „verpackte Instrumente“ sterilisiert.
- 
- Nach erfolgreicher Sterilisation (siehe Display) werden mittels EDV die entsprechenden Sterilisationschargen zugeordnet und abgespeichert, damit erfolgt die Freigabe der aufbereiteten MP durch die freigabeberechtigte ZFA.
  - Bei nicht erfolgreicher Sterilisation oder nicht vollständigem Datentransfer in die EDV sofort die Praxisleitung benachrichtigen und das Sterilgut nicht freigeben. Die MP erneut einschweißen und neu sterilisieren.
- 
- Eine entsprechende Anzahl Etiketten werden erstellt und auf die MP-Verpackungen geklebt.
  - Nun erfolgt die Einsortierung der aufbereiteten MP an die dafür vorgesehenen, staubgeschützten Lagerorte, wo sie bis zu einem halben Jahr steril sind. 1x pro Monat werden die Ablaufdaten kontrolliert.



## kontakt.

### IWB Consulting

Iris Wälter-Bergob  
Hoppegarten 56  
59872 Meschede  
Tel.: 0174 3102996  
E-Mail: info.iwb-consulting.info  
www.iwb-consulting.info

Risiko Zahnmedizin

# Rolle der Pflege und Stärkung fragiler Schutzbarrieren

| Dr. Mikael Zimmerman, DDS, PhD, Priv.-Doz.



Die Mundgesundheit muss als ein wesentlicher Bestandteil der Allgemeingesundheit erachtet werden und ist für die Lebensqualität von höchster Bedeutung. Viele Menschen leiden an Schmerzen und Unwohlsein aufgrund oraler Erkrankungen. Karies, Parodontalerkrankungen und viele andere orale Erkrankungen sind eng mit Ernährung, Nahrung, Lebensgewohnheiten, Mundhygiene und Verhaltensfaktoren verknüpft.

**M**undgesundheit bedeutet weitaus mehr als nur gesunde Zähne. Die Mundhöhle ist eine Einlasspforte für den Rest des Körpers. Wenn orale Erkrankungen auch nur einen kurzen Zeitraum unbehandelt bleiben, können diese schon negative Auswirkungen haben. Sie werden auch als ein Risikofaktor für eine Reihe von Allgemeinerkrankungen erachtet. Die systemische Ausbreitung von Bakterien kann Infektionen im gesamten Körper verursachen oder ernsthaft verschlimmern, insbesondere bei Personen mit einem gestörten oder geschwächten Immunsystem.



Abb. 1: Dank des zunehmenden Wissens in Bezug auf Hygiene und die Risiken der Infektionsübertragung kann eine allumfassende Gesundheitsversorgung unter sicheren und hygienischen Bedingungen, die das Risiko der Infektionsübertragung minimieren, erbracht werden.

## Die Rollen der ersten und zweiten Verteidigungslinie des Körpers

Unser Immunsystem besteht aus einer ersten und einer zweiten Verteidigungslinie als Abwehrmechanismus. Die erste Verteidigungslinie besteht aus den Schutzbarrieren des Körpers, zum Beispiel der Haut, den Schleimhäuten und dem Zahnschmelz/Dentin. Solange diese Barrieren intakt sind und gut funktionieren, ist es für die Mikroorganismen sehr schwierig, in empfindliches Gewebe und lebenswichtige Organe und Funktionen einzudringen. Die Immunabwehr durch unsere weißen Blutkörperchen und weitere immunaktive Zellen wird als die zweite

Verteidigungslinie bezeichnet. Wenn die zweite Verteidigungslinie ihre Arbeit aufnimmt, befindet sich der Eindringling bereits „am falschen Ort“ und kann mit seiner Vermehrung und der Beeinträchtigung von lebenswichtigen Systemen beginnen. Wenn mikrobielle Eindringlinge in den menschlichen Körper vorgedrungen sind, kommt es zu einem Kampf zwischen der zweiten Verteidigungslinie des Immunsystems und den Mikroorganismen, aus dem nur einer als Sieger hervorgehen kann. Eine Infektion erfordert das Vorhandensein aller drei folgenden Bedingungen:

1. ein empfänglicher Wirt,
2. ein Pathogen mit hinreichender Infektiosität und Quantität, um eine Infektion zu verursachen, und
3. ein Portal, durch das das Pathogen in den Wirt eindringen kann.

Effiziente Strategien zur Infektionskontrolle zielen darauf ab, eines oder mehrerer dieser Kettenglieder zu zerbrechen, um so einer Infektion vorzubeugen.

Es bestehen zahlreiche Möglichkeiten, um sicherzustellen, dass Personen weniger empfänglich für Infektionen sind. Dies umfasst im Allgemeinen Impfungen, aber auch die Stärkung der Schutzbarrieren.

## Vorsicht bei Schutzbarrieren

Die Reduzierung der Anzahl von Mikroorganismen in einem Bereich (beispielsweise durch eine hinreichende Oralhygiene) stellt sicher, dass die Zahl der verbleibenden Mikroorganismen nicht ausreichend ist, um eine Infektion zu verursachen. Sobald ein offenes Portal besteht, durch das ein Pathogen in den Wirt eindringen kann, ist es von größter Bedeutung, diesen Bereich zu schützen, indem dieser Bereich sauber gehalten wird, die Wunde sorgfältig vernäht wird und die Blutgerinnung in diesem Bereich gefördert wird.

# BeutiSealant

## Fissurenversiegelung - einfach, schonend und schnell!



**Selbstätzender  
Primer**  
(Ohne Etch & Rinse-  
Technik!)



PRG  
Technology  
**Giomer**

**Patentierter  
S-PRG-Füller**  
(Kariostatische Wirkung!)

### Vier Arbeitsschritte in nur 30 Sekunden:



**1** Primer auf gereinigten Zahn  
auftragen und 5 Sek. einwirken  
lassen



**2** Mit sanftem Luftstrom 5 Sek.  
trocknen



**3** Versiegler auftragen



**4** Mit Halogen-Lampe (20 Sek.)  
oder LED-Lampe (10 Sek.)  
lichthärten



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

Official Partner  
**miCD**  
Minimally Invasive  
Cosmetic Dentistry

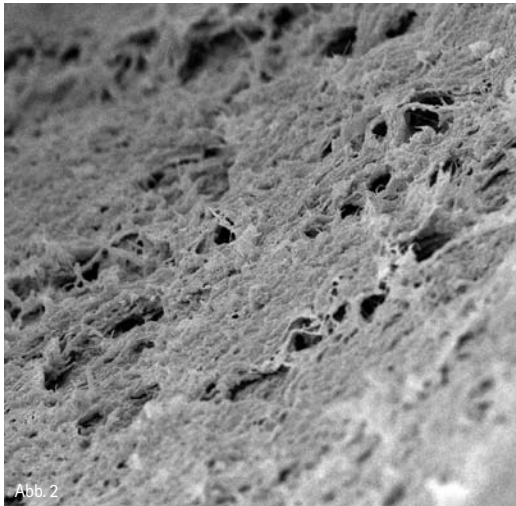


Abb. 2

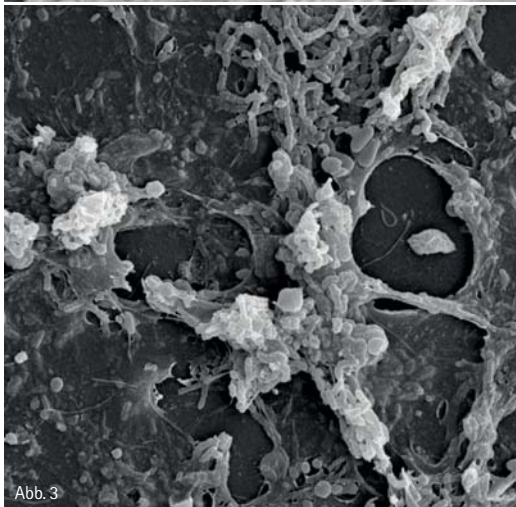


Abb. 3

Abb. 2 und 3: Bakterielle Biofilme sind auf allen Oberflächen (Zähne und Mundschleimhaut) zu finden. Von diesen Oberflächen aus können sich die Bakterien und deren Toxine in zuvor sterile Bereiche ausbreiten, wenn die erste Verteidigungslinie geschwächt oder durchlässig ist.

Alle diese Schutzmaßnahmen zielen auf eine Stärkung der körpereigenen Schutzbarrieren ab. Zusätzlich muss jeder Patient, bei dem Eingriffe mit Durchdringungen der Barrieren durchgeführt werden, sorgfältig beurteilt werden, und es müssen die entsprechenden Schutzmaßnahmen ergriffen werden.

Es ist in allen Situationen der Gesundheitspflege wichtig, die Auswirkungen einer Öffnung, Durchdringung oder Veränderung von empfindlichen Barrieren zu berücksichtigen. Ein Hauptpunkt für die Erfolgsrate von einfachen und umfassenderen Therapien besteht in der Aufrechterhaltung, Stärkung bzw. größtmöglichen Sorgfalt in Bezug auf die wichtigen Schutzfunktionen. Hygiene und Infektionskontrolle in der klinischen Zahn-



Abb. 4: Eine sorgfältige Wundbehandlung muss alle möglichen Maßnahmen zur Wiederherstellung einer gut funktionierenden ersten Verteidigungslinie umfassen. Dies beinhaltet u.a. sorgfältiges Vernähen, Membrantechniken, Blutgerinnung, Verwendung von antimikrobiellen Substanzen etc.

medizin müssen nicht nur das Risiko der Infektionsübertragung berücksichtigen, sondern auch die Empfänglichkeit für Infektionen und die Bewertung der Verfahren und Instrumente mit erhöhter Exposition. Alle Maßnahmen zur Aufrechterhaltung der empfindlichen biologischen Barrieren führen außerdem zu einer Reduzierung der übermäßigen oder nicht erforderlichen Anwendung von Antibiotika.

### Die tägliche Mundhygiene kann wichtiger als prophylaktische Antibiotika sein

Bei vielen Patientengruppen ist die Durchführung der täglichen Mundhygiene wichtiger als die Einnahme von vorbeugenden Antibiotika vor einem Zahnarztbesuch. Die hinreichende Mundhygiene ist eine einfache und wirksame Methode zur Stärkung der wichtigen Schutzbarrieren. Bei Risikopatienten können regelmäßige und sehr häufige Besuche beim Zahnarzt, einschließlich professioneller Zahnreinigung und Zahnpolitur, große Auswirkungen auf deren Gesundheit und Wohlbefinden haben, und dies einfach nur dadurch, dass das Zahnfleisch gesund gehalten wird und somit dessen Funktion als Schutzbarriere in der ersten Verteidigungslinie aufrechterhalten wird. Eine allgemeine Zahnfleischentzündung entspricht einer offenen Wunde mit der Größe der Handinnenfläche. Die medizinische Bedeutung einer Wunde dieser Größe kann also für jeden Teil des Körpers leicht nachvollzogen werden. Die Zahnmedizin muss die allgemeinen Gesundheitsgefährdungen in Zusammenhang mit einem

solch großflächigen Eingangsportal zu empfindlichen Körpersystemen verstehen.

Gemäß Definition ist die Zahnfleischentzündung keine Infektion, sondern eine Entzündungsreaktion gegen mikrobielle Toxine, die durch Mikroorganismen in den oralen Biofilmen (Zahnbelag) produziert werden. Dieser Entzündungsprozess schwächt die empfindliche und wichtige Schutzbarriere, die durch ein gesundes und nicht entzündetes Zahnfleischgewebe gewährleistet wird.

### Zunehmende Empfänglichkeit mit steigendem Alter

Mit zunehmendem Alter sinken die Reservekapazitäten der menschlichen Organe und Systeme. Diese Veränderungen beginnen schon im Alter von 20 bis 30 Jahren und setzen sich beständig fort, bedingt durch die eigenen Lebensgewohnheiten und genetische Faktoren. Zahlreiche Gesundheitsprobleme stehen im Allgemeinen mit einem zunehmenden Alter in Zusammenhang, was zu einer Anwendung von zahlreichen Medikamenten führt. Zusätzlich ist die Ernährungsweise von vielen älteren Menschen häufig sehr einseitig. Aufgrund ihrer bewegungsärmeren Lebensweise ist ihre Nahrungsaufnahme auch geringer. All diese Faktoren steigern die Empfänglichkeit in Bezug auf unterschiedliche Arten von Gesundheitsproblemen. Eine Infektionskrankheit schwächt beispielsweise ältere Personen viel stärker als jüngere Personen.

### Geschwächte Immunantwort aufgrund von Erkrankungen und Medikationen

Immunschwächen sind oft in Zusammenhang mit Erkrankungen, z.B. Krebs oder Autoimmunerkrankungen, zu finden. Viele Patienten zeigen ein geschwächtes oder leicht verändertes Immunsystem im Rahmen ihrer Therapie von bestimmten Erkrankungen. Opportunistische Infektionen, die durch die normale Flora verursacht werden, können auftreten, wenn die Immunantwort geschwächt ist. Diese Infektionen können tödlich verlaufen, wenn sie nicht diagnostiziert und behandelt werden.

### Mangelernährung und metabolisches Syndrom

Eine Mangelernährung ist nicht nur bei Personen mit zu geringer Nahrungsaufnahme gegeben, sondern auch bei Patienten mit metabolischem Syndrom, das heißt, bei adipösen Patienten mit erhöhtem Taillenumfang, Hypertriglyceridämie, niedrigem HDL-Cholesterinwert, Bluthochdruck und Hyperglykämie. Der veränderte Stoffwechsel wird unter anderem auch zu einer veränderten Empfänglichkeit für Infektionen führen.

### Drogenabhängigkeit – ein häufiges Problem mit zahlreichen Konsequenzen

Die Wahrscheinlichkeit, dass durch das medizinische Personal (darunter auch Zahnärzte) unbewusst Drogenabhängige zusammen mit anderen Patienten im Rahmen der normalen Praxis- und Klinikroutine behandelt werden, ist groß. Weniger als zehn Prozent aller

Drogenabhängigen weltweit sind „offene und bekannte“ Fälle. Der Missbrauch von Drogen kann die legale oder illegale Anwendung von Rauschgiften, Alkohol, Tabak, Medikamenten und anderen chemischen Substanzen umfassen.

Aufgrund der regelmäßigen Anwendung von Drogen implizieren drogenabhängige Personen eine umfassende Palette von medizinischen Gefahren und Komplikationen. Diese Personen zeigen beeinträchtigte systemische Funktionen, was durch direkte oder indirekte Auswirkungen der Drogen, Mangelernährung, Schwächung, Mangelzustände, Infektionskrankheiten etc. hervorgerufen werden kann. Zu den weiteren Problemen im Zusammenhang mit dem Drogenmissbrauch gehört das zunehmende Auftreten von Zahnkaries. Die Behandlung der zahlreichen Löcher in den Zähnen stellt für den Zahnarzt eine schwierige Situation dar.



Abb. 5: Die tägliche Mundhygiene in Kombination mit regelmäßiger professioneller Zahnreinigung und Zahnpolitur hat bedeutende klinische Auswirkungen auf die Reduzierung der Anzahl von Mikroorganismen und die Stärkung der ersten Verteidigungslinie des Patienten.

### Die Mundhöhle – unser Organ mit der höchsten mikrobiellen Besiedlung

Die Mundhöhle ist das Organ mit der verhältnismäßig größten Besiedlung durch Mikroorganismen in Hinblick auf

ANZEIGE



## DIE NEUEN ANFORDERUNGEN EINFACH ERFÜLLEN



Die neue KRINKO/BfArM Empfehlung\* enthält erstmals auch konkrete Angaben zu Heißsiegelgeräten und -prozessen. Dazu gehört neben der Verwendung eines Seal Check's und der Überprüfung der Siegelnahtfestigkeit auch die Routinekontrolle der Prozessparameter Temperatur und Anpressdruck. Das ValiPak® aus dem Hause hawo überwacht diese Parameter bei jeder Siegelung und warnt den Anwender im Falle einer Abweichung.

- > voll validierbarer Prozess
- > Schnittstelle zur Anbindung an die Praxissoftware
- > Seal Check-Funktion
- > hawo ValiSeal-Service: Siegelnahtfestigkeitsprüfung nach DIN EN 868-5

**hawo**

www.hawo.com

\*Bundesgesundheitsbl, 2012, 55:1244–1310

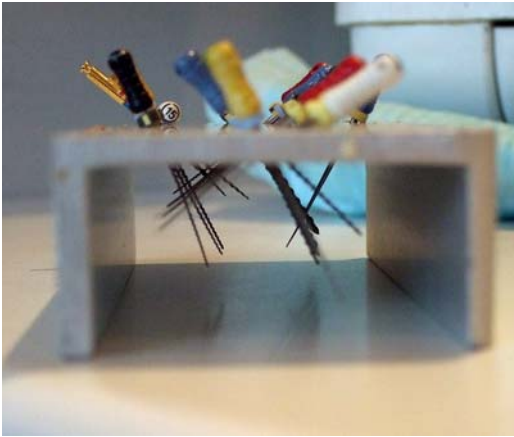


Abb. 6: Zahnbehandlungsverfahren umfassen die Anwendung von zahlreichen verschiedenen schneidenden und eindringenden Instrumenten.



Abb. 7: Dentalkaries ist immer noch die weltweit häufigste bakterielle Infektion. Karies verursachende Bakterien können nicht nur aggressiv in der Mundhöhle, sondern auch an allen anderen Stellen des Körpers auftreten, wenn ihnen die Durchdringung der ersten Verteidigungslinie ermöglicht wird.

Quantität und Vielfalt. Die meisten Mikroorganismen in der Mundhöhle gehören zur natürlichen Mundflora und erfüllen eine wichtige Schutzfunktion für unsere Immunverteidigung gegen pathogene Mikroorganismen. Gruppen von Mikroorganismen, die als krankheitserregend bekannt sind, können vorübergehend in der Mundhöhle auftreten. Zahnkaries und Parodontalerkrankungen werden meist ausschließlich durch Mikroorganismen in der Mundhöhle verursacht und können daher als endogene opportunistische Infektionen erachtet werden.

#### **Bakteriämie – ein tägliches Problem**

Während der Zahnbehandlung kann die normale und vorübergehende Mikro-

flora durch die Instrumente in das sterile Gewebe eingebracht werden oder durch die Instrumente bzw. die Hände des Instrumentierenden zwischen Personen übertragen werden. Bei zahlreichen Verfahren in der Mundhöhle, darunter sogar das Zähneputzen und die Anwendung von Zahnseide, können verschiedene Bakterien in den Blutkreislauf eindringen (Bakteriämie), wenn die Schutzbarrieren geschwächt oder durchlässig sind. Bei gesunden Personen mit einer normal funktionierenden Immunabwehr wird dies kaum ein Problem darstellen. Bei Personen mit verschiedenen Arten von Immunschwäche oder anderen Formen von Infektionsempfänglichkeit können Behandlungen im Mund/an den Zähnen jedoch zu ernsthaften Komplikationen führen.

#### **Zahnkaries – die weltweit häufigste Infektionskrankheit**

Aus globaler Sicht ist Zahnkaries in Bezug auf die Prävalenz die häufigste Infektionskrankheit mit Auswirkungen auf einen Großteil der Weltbevölkerung. Das häufigste Verfahren, das vom Zahnarzt bei allen Patientengruppen durchgeführt wird, ist die Behandlung der Zahnkaries. In vielen Ländern ist der Zugang zu einer zahnärztlichen Behandlung beschränkt und die Zähne bleiben oft unbehandelt oder werden aufgrund von Schmerzen und Beschwerden extrahiert.

Nach der Extraktion eines Zahns bietet sich den pathogenen Mikroorganismen aus der Mundhöhle ein offenes Portal in zuvor steriles Gewebe weit hinter den Verteidigungsbarrieren. Ein grundlegendes Prinzip bei der Durchführung von Zahnbehandlungen ist, dass das Risiko der Übertragung einer Infektion größtmöglich minimiert werden muss.

#### **So atraumatisch wie möglich**

Die Extraktion eines Zahns ist in den seltensten Fällen ein einfaches Verfahren. Eine erfolgreiche Extraktion ist dann gegeben, wenn der gesamte Zahn so atraumatisch wie möglich für das umgebende und verbleibende Gewebe entfernt wird. Um dies zu erreichen, sichern Kenntnisse der Zahnmorphologie, korrekte Auswahl der Technik

und die Anwendung von angemessener Ausrüstung die beste Erfolgsrate. Nach invasiven Zahneingriffen können Mikroorganismen, die normalerweise in der Mundhöhle ansässig sind, unter bestimmten Bedingungen zu Infektionen an anderen Stellen des Körpers führen. In einer schwedischen Studie wurde bei 100 Prozent der Patienten nach einer Zahnextraktion eine Bakteriämie festgestellt. Die Bakteriämie war dabei nicht mit dem Umfang des chirurgischen Eingriffs verknüpft, da eine einzelne Zahnextraktion eine höhere Inzidenz von Bakteriämie verursachte als ein chirurgischer Eingriff an den Weisheitszähnen oder eine bilaterale Tonsillektomie. Es schien, dass die Zahnextraktion signifikant häufiger mit aerober und anaerober Bakteriämie verbunden war als andere Verfahren. Die Erklärung hierfür ist unklar, jedoch kann die umfassende Kolonisierung der Zahnoberflächen mit aeroben und anaeroben Mikroorganismen in Kombination mit den bei der Zahnextraktion verwendeten Pumpbewegungen von Bedeutung sein.

#### **Subgingivale Spülung und Reinigung zur Reduzierung des Risikos einer Bakteriämie**

Wenn Parodontalbehandlungen durchgeführt werden, kann eine subgingivale Spülung vor der Durchführung des Eingriffs und des Ultraschall-Scalings das Ausmaß der Bakteriämie in Zusammenhang mit dem Ultraschall-Scaling wesentlich verringern. Die gleiche Vorsichtsmaßnahme sollte auch vor einer Zahnextraktion durchgeführt werden. Bestimmte Bakterien benötigen für ihr Wachstum das Vorhandensein von Sauerstoff (aerobe Bakterien). Eine große Gruppe von Bakterien erfordert eine vollständig sauerstofffreie Umgebung (anaerobe Bakterien). Die anaeroben Bakterien können außerhalb des Wirts schlechter überleben. In der Zahnmedizin verursachen die anaeroben Bakterien häufiger Erkrankungen. Das ist einer der Gründe für das „Öffnen von Infektionen“, um Luft hereinzulassen. Die Sauerstoffexposition tötet hierbei die schädlichen Bakterien ab. In der Zahnmedizin stellt dies eine der wichtigen Funktionen von subgingivaler Reinigung und Scaling dar.

### Sauerstoff kann einen großen Unterschied machen

Das Hereinlassen von Luft (Sauerstoff) ist auch einer der wichtigsten Gründe für einen chirurgischen Eingriff zum Öffnen von Abszessen und zur Aufrechterhaltung einer guten Drainage während des Heilungsprozesses.

Das Schneiden und Schließen approximaler Präparationen mit herkömmlichen rotierenden Instrumenten und Methoden kann zu einer iatrogenen Schädigung der benachbarten Zahnoberflächen führen. Präparationsschäden stellen eine häufige Nebenerscheinung bei der Präparation von approximalen Kariesläsionen dar und sind ein Problem in Bezug auf die Zahngesundheit. Präparationsschäden zerstören die schützende Zahnschmelz-/Dentinbarriere, was wiederum zu einer Beschleunigung des Fortschreitens der Karies und dem Erfordernis einer zahnerhaltenden Therapie für den benachbarten Zahn führt.

### Schäden an der ersten Verteidigungslinie aufgrund von Präparationen

Zahnpräparationen mit geringen und unwesentlichen Zahnfleischverletzungen durch schneidende Drehbewegungen des Bohrers und durch den Hochdruck-Wasserstrahl aus den Turbinen und Handstücken haben die gleichen Auswirkungen wie Mehrfachinjektionen von biologischem Material mittels unsauberer Injektionsnadeln.

Die Verwendung von Interdentalkeilen stellt eine sehr einfache Methode zum Schutz der empfindlichen Barrieren, z. B. von Zahnschmelz/Dentin und der Zahnfleischgrenze, dar.

### Die Mikroorganismen müssen an ihren angestammten Plätzen bleiben

Die Ärzte haben sehr komplexe berufliche Pflichten. Die moderne Gesundheitspflege bietet alle Möglichkeiten, um den Patienten eine gute, sichere

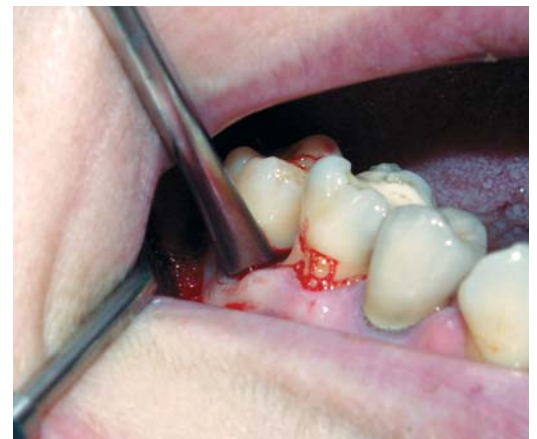


Abb. 8: Schnelle, einfache und atraumatische Techniken sind von größter Wichtigkeit. Dies erfordert technisch ausgereifte Instrumente und gute klinische Fähigkeiten (Abbildung mit freundlicher Genehmigung von Directa Dental, Schweden).

und hochqualitative medizinische Versorgung zu gewährleisten. Der wichtigste Infektionsschutz liegt im Vorhandensein von intakten Barrieren. Die Funktion einer angemessenen Schutzbarriere muss darin bestehen, die Mi-

ANZEIGE



## Der schnellste Sterilisator seiner Klasse.

Optimale Temperaturverteilung, extrem kurze Prozesszeiten und die hervorragende Trocknung machen den Miele Sterilisator zum schnellsten seiner Klasse. Innovationen, wie das patentierte Miele System zur Dampferzeugung und die Möglichkeit der integrierten Wasseraufbereitung, sorgen für die sichere und schnelle Sterilisation von bis zu 6 kg Instrumentarium. Damit gehört der Miele Sterilisator als unverzichtbares Hygiene-Inventar in jede Dentalpraxis.

#### Nur für kurze Zeit!\*

- PS 1201B Sterilisator
- 3 zusätzliche Trays
- Miele Prozessdokumentation
- Helix-Test

~~9.395,-~~ EUR UVP\*

**6.650,-** EUR UVP\* Paketpreis

\*Bei allen teilnehmenden Depots. Gültig bis zum 31.12.2012.

Miele & Cie. KG  
Telefon 0180 220 21 21\*  
www.miele-professional.de

**Miele**  
PROFESSIONAL



Abb. 9: Die dentale Hochgeschwindigkeitspräparation hat ähnliche Auswirkungen auf die erste Verteidigungslinie wie mehrfache Injektionen mit Nadeln.



Abb. 10: Interdentalkiele stellen eine sehr einfache Möglichkeit zum Schutz der ersten Verteidigungslinie (Zahnschmelz) des benachbarten Zahns dar. Zahlreiche wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass die Oberfläche des benachbarten Zahns in sehr vielen Fällen von approximaler Präparation beschädigt wird. Dies führt zu einer steigenden Empfänglichkeit für Dentalkaries (Abbildung mit freundlicher Genehmigung von Directa Dental, Schweden).

kroorganismen an ihren angestammten Plätzen zu belassen und somit die Übertragung von Erkrankungen zu vermeiden. Eine weitere Funktion muss darin bestehen, das Wachstum der Mikroorganismen auf eine gefährliche Anzahl durch entsprechende aseptische Techniken zu verhindern. Wenn diese Maßnahmen nicht erfolgreich sind und die Mikroorganismen in zuvor steriles Gewebe eindringen und dort eine Infektion verursachen können, kann eine antimikrobielle Therapie erforderlich werden. Die meisten Antibiotika sind bakteriostatisch, das heißt, sie halten die Anzahl der Bakterien gering, indem sie deren Fähigkeit zur Vermehrung stören. Dadurch werden der zweiten Verteidigungslinie bessere Möglichkeiten zur Ergreifung von Gegenmaßnahmen gewährt. Der infektiöse Zustand wird durch das Immunsystem mit etwas Hilfe von den Antibiotika bereinigt.

### Therapieassoziierte Infektionen gefährden die Behandlungsergebnisse

Therapieassoziierte Infektionen verursachen enorme Zusatzkosten, erhöhen die Antibiotikaresistenz, gefährden die Behandlungsergebnisse, verlängern das Leiden der Patienten, reduzieren die Behandlungsmöglichkeiten und schaffen eine „negative Meinung“ in Bezug auf Ärzte und medizinisches Personal. Der Arzt muss daher sicherstellen, dass



Abb. 11



Abb. 12

Abb. 11: Aseptische Techniken müssen darauf abzielen, die Mikroorganismen an ihren angestammten Plätzen zu belassen und gleichzeitig die erste Verteidigungslinie umfassend zu berücksichtigen. – Abb. 12: Die Rekonstruktion – zahnerhaltende Behandlung – stellt nicht nur die Funktion und Ästhetik wieder her, sondern baut gleichzeitig auch die wichtige erste Verteidigungslinie wieder auf. Der kritische Punkt für den Arzt liegt hierbei in der Sicherstellung, dass die Qualität der Füllung so nah wie möglich an der originalen Kapazität der verlorenen Zahnstruktur liegt, um als wichtiger Bestandteil der ersten Verteidigungslinie funktionieren zu können (Abbildung mit freundlicher Genehmigung von Directa Dental, Schweden).

alle Patienten eine Zahnbehandlung mit höchstmöglicher Qualität, größtmöglicher Sicherheit und mit so wenigen Nebenwirkungen wie möglich erhalten können.

### Stärkung der empfindlichen Barrieren

Das Wissen und die Einstellung der Ärzte in Bezug auf die Aufrechterhaltung und Stärkung der empfindlichen Schutzbarrieren – einschließlich der ersten Verteidigungslinie – stellen kritische Punkte dar. Die zahnerhaltende Zahnmedizin und Füllungen stellen hier Möglichkeiten zur Stärkung der Barrieren dar. Alle dentalen Verfahren müssen auf das gleiche Ziel ausge-

richtet sein – die Aufrechterhaltung bzw. Stärkung der empfindlichen Schutzbarrieren, um somit effizient arbeiten zu können.



## kontakt.

### DIRECTA AB

Porschestraße 16D  
92245 Kümmerbruck  
Tel.: 0172 8961838  
E-Mail: gerhard.kiklas@directadental.com  
www.directadental.com



# Einfach immer hygienisch:

**STERILE ENDO-INSTRUMENTE**  
VON VDW UNTERSTÜTZEN  
DIE ZAHNARZTPRAXIS  
BEI DER EINHALTUNG DER  
RKI-HYGIENEEMPFEHLUNGEN



## Sterile Endo-Instrumente von VDW.

### Mehr Sicherheit für Sie und Ihre Patienten

- Kein Sterilisieren vor der ersten Anwendung
- Gebrauchsfertige Instrumente einzeln entnehmbar
- Steriles Sortiment: Stahl-Instrumente, NiTi-Instrumente (Mtwo®, FlexMaster®) und Zubehör (Papierspitzen, Finger Spreader, Finger Plugger, Wurzelfüller)
- TÜV-geprüftes Qualitätsmanagement



Fordern Sie unsere Reinigungs- und Sterilisationshinweise an.  
Weitere Informationen erhalten Sie bei:

**VDW GmbH**  
Postfach 830954 • 81709 München  
Tel. +49 89 62734-0 • Fax +49 89 62734-304  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com) • [info@vdw-dental.com](mailto:info@vdw-dental.com)



**Wir bringen Hygiene auf den Punkt!**  
Sterile Endo-Produkte seit über 30 Jahren.



Endo Einfach Erfolgreich®

# Infektionsquelle Aerosol – aktuelle Schutzstrategie

| Dr. Adolf Friedrich Rinne

Die Verantwortlichkeit für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz verlangt vom Praxisinhaber die kritische Analyse des in der eigenen Praxis individuell bestehenden Gefahrenpotenzials an den Arbeitsplätzen der Mitarbeiterinnen. Die bekannteste Hauptgefahr in jeder Zahnarztpraxis ist die Luftbelastung mit sekret- und keimbeladenen Sprühnebeln aus dem Patientenmund, welche beim wassergekühlten Bohren entstehen.

**D**ie Meldungen der Fachpresse über das zunehmende Auftreten antibiotikaresistenter Tuberkulose-Erreger überkreuzten sich mit einem Anruf des Gesundheitsamtes. Das gesamte Behandlungsteam möge seine Lungen röntgen lassen, da ein infektiöser Tuberkulosekranker identifiziert wurde. Dieser hatte sich vor einiger Zeit in der Praxis umfangreichen Behandlungen unterzogen. Nur zwei Monate später wurde ein weiterer Patient identifiziert und die Aufforderung des Gesundheitsamtes wiederholte sich.

## Gesetzliche Bestimmungen

Die realen Ereignisse in der Praxis des Autors im Sommer 2012 illustrieren eindrucksvoll die Relevanz einer Beschäftigung mit der gesetzlichen Arbeitsschutzstrategie. Diese stellt Betriebsinhaber gemäß juristischer Interpretation inzwischen vor erhöhte Anforderungen an den präventiven Arbeitsschutz.

Die gültige Fassung des Unfallversicherungsmodernisierungsgesetzes vom 30.10.2008 verpflichtet im Gegensatz zur vorherigen Fassung alle am Arbeitsschutz Beteiligten nicht allein das Niveau zu halten, sondern die Prävention voranzutreiben und neue Verbesserungsmöglichkeiten auch zum Einsatz zu bringen, wenn diese sinnvoll zur Verfügung stehen. Aus ehemaligen Soll-Bestimmungen sind mit der No-



**T-O-P = erst technisch – dann organisatorisch – dann personenbezogen**

Abb. 1: Die sieben Schritte der Gefährdungsbeurteilung.

(Quelle: BGW)

velle 2008 offenbar Muss-Bestimmung geworden (siehe Abb. 1).

Neben der doch recht infrage stehenden protektiven Wirksamkeit des Mundschutzes stellt nach RKI-Richtlinie die Absaugung des Dental-Aerosols eine Hauptwaffe gegen Infektionsgefahren für das Personal am Behandlungsplatz dar.

Der Schwerpunkt der aktuellen gesetzlichen Forderungen liegt auf der Einrichtung technischer Voraussetzungen, die bereits möglichst unab-

hängig von der menschlichen Mitwirkung Schutzwirkung entfalten sollen.

Individuelle Schutzmaßnahmen stehen an letzter Stelle der Prioritätenliste, da sie am unzuverlässigsten sind.

## Die Strategie T-O-P

Durch das T-O-P-Prinzip sollen menschliche Nachlässigkeiten neutralisiert werden. Mitarbeiter sind dann am besten geschützt, wenn der Schutz unabhängig vom eigenen Han-

# Natürliche Konturen – einfaches Entfernen der SuperCurve Matrix.

## Kompatibel mit jedem sektionalen Matrixsystem!



supercurve  
matrix 

**Sitzt fest trotz Antihaft!** – SuperCurve Matrix ist eine vollendet anatomisch geformte Matrix. Ihre spezielle Kontur und die besondere Beschichtung ermöglichen ein leichteres Einsetzen und Entfernen **bei allen sektionalen Matrixsystemen.**

- + Verblüffende anatomische Genauigkeit.
- + Leichtes Einsetzen: Die Matrize schmiegt sich an den Zahn und verhindert so eine Beeinträchtigung beim Platzieren des Matrixrings.
- + Leichteres Entfernen nach der Aushärtung durch die mikrodünne Antihaftbeschichtung.
- + Keine Lücken am gingival-axialen Schnittpunkt aufgrund der speziellen Form der Gingivalschürze, die sich an die meisten Kavitätenformen anpasst.
- + Besonders schön geformte Randleisten mit minimaler Beschichtung aufgrund ihrer okklusalen Biegung.



**Jede SuperCurve Matrix ist farbcodiert, sodass zwischen den verschiedenen Größen leichter unterschieden werden kann.**



SuperCurve ist nicht Teil des V3 Sectional-Matrix-Systems, aber kompatibel mit jedem sektionalen Matrixsystem.

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

 [www.facebook.com/trident](https://www.facebook.com/trident)

 **trident**

Innovative. Simple. Smart.





Abb. 2: Trotz des hauptsächlich in Deutschland verbreiteten Einsatzes der großen Absaugung erreicht eine hohe Restbelastung die Nasen-Rachen-Schleimhäute des zahnmedizinischen Personals.

deln funktioniert. Übertragen auf das zahnärztliche Behandlungszimmer würden diese Nachlässigkeiten neben unzulänglicher Händehygiene und Verzicht auf unliebsame Kofferdam-Abschirmung die verbreitet unzweckmäßig geschnittene Schutzkleidung, zu kurze Handschuhe, unkorrekt getragenen Mundschutz und die fehlende Schutzbrille betreffen.

Eine technische Vorrichtung, die es ermöglicht, all diese Nachlässigkeiten der zu schützenden Personen zu neutralisieren, wäre die ideale „Eier le-

gende Wollmilchsau“ für die Umsetzung der T-O-P-Strategie im dentalen Arbeitsschutz.

Praktisch wünschenswert:

- 100%ige Patientenakzeptanz
- geringer Lernaufwand durch Nähe zur gewohnten Arbeitsweise
- Vermeidung zusätzlicher Lagerhaltungslogistik durch Arbeit mit bekannten Mitteln
- hohe Anwendungsgeschwindigkeit und Flexibilität in der Wahl der Methode

In der Aufgabe als Arbeitsschutzbeauftragter interessiert der Umgang mit dem Hauptgefährdungsaspekt in der Zahnarztpraxis, dem Aerosol. Dieses wird aus dem Patientenmund herausgeschleudert durch wassergekühltes, hochoberflächiges Bohren oder während der ultraschall-unterstützten Entfernung von Zahnbelägen.

#### Gefahr durch Dental-Aerosol

Zahlreiche, vor allem deutschsprachige wissenschaftliche Untersuchungen befassen sich seit Einführung der modernen Saugtechnik mit der dennoch verbleibenden, signifikanten Gefährdung durch das Dental-Aerosol. Das aus der Mundhöhle kommende Flüssigkeits-Luft-Gemisch gilt grundsätzlich als in-



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Verbesserter Stand der Schutztechnik: Praxisbewährte Schwannhalsvorrichtung, die zusätzliche Personen im engeren Gefährdungsbereich erübrigt. – Abb. 4: Effizienter Infektionsschutz für das Personal – vornehmlich Mütter in spe. Hochwertige Materialien aus dem Flugzeug- und Panzerbau geben dem Assistenzgerät die nötige Ausdauer.

fektiös. Durch Verwirbelung der Atemluft mit dem Sprühnebel aus hochoberflächigen, gekühlten Instrumenten entsteht ein keimbeladenes Aerosol, welches in einem Abstand von 60 bis 80 Zentimetern vom Patientenmund seine höchste Bakteriendichte enthält.

#### ZM-Zahnärztliche Mitteilungen vom 16.08.2000 (Richard Hilger):

„Blut und Speichel [...], unerwünschte Mikroorganismen [...], feste, lungen-gängige Partikel [...], Zahnsubstanz, Zahnbeläge, Materialien von Füllungen (Amalgam) und Kronen, Zahnreinigungsmittel. [...] Die Gefährdungen durch die Aerosolwolke müssen durch entsprechende Maßnahmen verringert werden. [...] Allerdings kann auch bei bester Absaugtechnik die Aerosolwolke nicht völlig beseitigt werden [...].“

ANZEIGE

# www.zwp-online.info

**FINDEN STATT SUCHEN.** **ZWP** online




www.zwp-online.at

Jetzt auch in Österreich und der Schweiz!

www.zwp-online.ch

Ein bekannter deutscher Hersteller dentaler Saugmaschinen und Kanülen belegt mit Studien, dass die vom Praxispersonal eingeatmete Menge an Aerosol bis zu 0,12 Mikroliter innerhalb von 15 Minuten betragen kann. Besonders nach dem Ultraschall-Scaling bleibt die Aerosolwolke bis zu 30 Minuten bestehen und gefährdet demnach auch nachfolgende Patienten.

### Respiratorischer Infektionsweg

Die Übertragung respiratorischer Viren durch Tröpfcheninfektion ist laut Sümnick et al. (2001) in der Zahnmedizin nicht selten. Die Inkubationszeit bei respiratorischer Hepatitis B- und C-Infektion ist wesentlich länger als bei parenteralen Infektionen. Werden Hepatitis B- und C-Viren oral übertragen, ist zwar eine etwa zehnfach höhere Dosis für eine Infektion notwendig, dies kann aber angesichts der hohen Virulenz dieser Erreger nicht beruhigen. Nach Windecker (1985) ist der Prozentsatz von HB-Antikörper-Trägern bei zahnärztlichem Personal bis zehnfach höher als bei der Durchschnittsbevölkerung.

Es ist nicht sonderlich plausibel, davon auszugehen, dass für diese auffällige Inzidenz hauptsächlich Unfälle mit kontaminierten Injektionsnadeln verantwortlich sind, da bei zahnmedizinischem Personal seit Langem ein hoher Aufmerksamkeitsgrad zur Vermeidung von Selbstverletzungen etabliert ist.

### Ziel Nichtkontamination

Die Notwendigkeit zahnärztlicher Manipulationen am Patienten ist unbestreitbar, gleichwohl gelten einschränkende Regeln zum Zwecke der Nichtkontamination.

#### Grundsatz der Nichtkontamination (Richard Hilger, RKI-Kommission):

„Es wird oft nicht erkannt, dass durch unzureichende Arbeitsgestaltung unnötige Kontaminationen entstehen können. Richtig ist, die berufliche Arbeit so zu gestalten, dass Kontaminationen und Infektionen möglichst vermieden werden.“

Genauso wenig, wie der Zahnarzt während der Behandlung eigenhändig in die Behandlungsschubladen greifen soll, soll er dies idealerweise – schon aus Selbstschutz – auch nicht im Munde des Patienten tun. Ergo wird ihm von Infektionsrisiko-Experten nahegelegt, den Begriff der Greif-Hygiene auch auf die Maßnahmen im Patientenmund auszuweiten. Die Non-Kontakt-Behandlung ist angeraten unter weitgehender Verwendung von Instrumenten, die das direkte Hineingreifen der Zahnarztthand in den Mundraum auf ein Minimum verringern sollen. Während man sich im praktischen Alltag leicht damit anfreunden kann, die Verschleppung von Keimen in die Schubladen durch Greif-Disziplin zu vermeiden, fällt es dem ergebnisorientierten Praktiker schon deutlich schwerer, kaum noch den Mund zu berühren. Es gilt die Kunst des Machbaren.

Deshalb führt die Logik neben der bestmöglichen Greif-Disziplin konsequent auch zu der Erkenntnis,

- dass die Exposition einer Assistentenkraft am Patienten zwar notwendig bleibt,
- jedoch im Rahmen des heute Machbaren auf ein Minimum beschränkt werden kann
- und dies, ohne Kompromisse eingehen zu müssen.

Wenn dentale Aerosole aus dem Mundraum so gefährlich sind, dass Schwangere sich diesen nicht exponieren dürfen, dann ist dieses Gefährdungspotenzial relevant und explizit behördlich anerkannt. Die relevanten Gefahren sind für Nicht-Schwangere allerdings genauso vermindert wie für Schwangere.

Sobald eine Mechanik die Aufgaben erfüllt, erübrigt sich die Erfordernis des Verbleibs der Zahnarthelferin in der Gefahrenzone. Ideal ist es, wenn diese Mechanik nicht nur die Arbeitssicherheit verbessert, sondern zusätzlich auch noch auf anderen Feldern die Wirtschaftlichkeit erhöht. Die verfügbaren Kommentierungen zur aktuellen Gesetzeslage implizieren, dass der Praxisinhaber im Sinne des Gesetzgebers nicht nur gehalten, sondern sogar verpflichtet ist, diese Schutz-

## VERTRAUEN SIE IHRER BANK BLIND?



**Bei 95 % aller Giro- und variablen Darlehenskonten sind zu hohe Zinsen abgerechnet**

#### Die häufigsten Fehlerquellen:

1. Kontokorrentabrechnung
2. Falsche Darlehensabrechnungen
3. Falsche Zinsanpassungen (oder sind Ihre Girozinsen seit 2008 um 4,5% gesunken?)
4. Buchungs- und Wertstellungsfehler
5. Fehlerhafte Verträge etc.

Welchen Fehler vermuten Sie?

**Die Fakten:** Mehr als 500 deutschen Banken und Sparkassen wurde mittlerweile nachgewiesen, dass sie Girokonten und Kredite fehlerhaft abrechnen. Hierbei handelt es sich um bis zu 6-stellige Beträge, die im Laufe der Zeit unberechtigt dem Konto des Bankkunden belastet werden. In der Regel bleiben diese fehlerhaften Abrechnungen unbemerkt.

**Die Lösung:** Ein Kreditsachverständiger analysiert und prüft Ihre Unterlagen auf Fehler seitens der Banken. So schaffen Sie sich Liquidität aus eigenen Mitteln.

#### Verhandeln Sie auf Augenhöhe mit den Banken.

#### Ihre Hausbank:

Keine Angst vor Ärger mit Ihrer Hausbank! Nach einem persönlichen Gespräch geben Sie eine Vorprüfung in Auftrag. Danach wissen Sie, ob sich ein Gutachten lohnt.

Bevor Sie mit Ihrer Bank sprechen, beauftragen Sie Ihren Kreditsachverständigen, Darlehen oder Girorahmen umzufinanzieren und / oder eine neue Geschäftsbank zu finden. So können Sie ohne Druck mit Ihrer Bank verhandeln.

#### Kosten:

Aufgrund der positiven Erfahrung arbeiten viele Kreditsachverständige weitestgehend auf Erfolgsbasis oder wahlweise auf Stundenbasis.

Setzen Sie sich schnell mit einem Kreditsachverständigen in Verbindung und lassen Sie den besten Freund der Bank, die Verjährung, nicht gegen sich arbeiten!

Für Fragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung  
Telefon: 03 41 - 1 24 78 30,  
E-Mail: [info@fscgmbh.de](mailto:info@fscgmbh.de) oder Sie informieren sich unter [www.fscgmbh.de](http://www.fscgmbh.de)



Abb. 5: Zweckmäßige Gestaltung der zahnärztlichen Behandlungssituation: Die Herausnahme der ZFA aus der Aerosolwolke verwirklicht die zentralen Ergonomie-Grundsätze Nichtkontamination, Wirtschaftlichkeit und Humanität. – Abb. 6: Kofferdam reduziert die räumliche Tiefe für Manipulationen. Die autarke Dentalassistentin verbessert den Zugang zum Hantier-Raum und verhindert – ohne Personalbindung – periorale Wasserfälle. – Abb. 7: Ermüdungsfreier Dauereinsatz – allzeit saugbereit – eine einfach applizierbare Alternative zum Kofferdam – ohne Verbrauchsmateriallager. – Abb. 8: Federleichte Behandler-Choreografie zur Feinpositionierung. – Abb. 9: Orthopädisch und psychomental günstige Freistellung von monotoner, statischer Haltearbeit im Saugjob.

maßnahme im Betrieb verfügbar zu machen.

Muskel- und Skeletterkrankungen waren 2009 für die meisten Krankheitstage verantwortlich (23 Prozent). Es folgten Atemwegserkrankungen (14 Prozent). Im Durchschnitt dauerte eine Arbeitsunfähigkeit 17,3 Tage. Diese Daten basieren auf den Fehlzeiten von 9,7 Millionen bei der AOK versicherten Erwerbstätigen. Die Hauptgefährdungen in der Zahnarztpraxis – Rückenbelastung und Exposition gegenüber infektiösem Aerosol – führen zu potenziellen Beeinträchtigungen in genau den beiden gesundheitlichen Bereichen, die auch in der allgemeinen Arbeitswelt die Hauptgründe für Arbeitsunfähigkeit darstellen.

#### Arbeitsschutzgesetz – ArbSchG:

„Der Arbeitgeber [...] hat die Maßnahmen auf ihre Wirksamkeit zu überprüfen und erforderlichenfalls sich ändernden Gegebenheiten anzupassen. Die Arbeit ist so zu gestalten, dass eine Gefährdung für Leben und Gesundheit

möglichst vermieden und die verbleibende Gefährdung möglichst gering gehalten wird; Gefahren sind an ihrer Quelle zu bekämpfen; [...] bei den Maßnahmen sind der Stand von Technik, Arbeitsmedizin und Hygiene sowie sonstige gesicherte arbeitswissenschaftliche Erkenntnisse zu berücksichtigen.“

Das bekannteste, effektivste und dennoch am wenigsten eingesetzte Mittel zur Reduktion der Infektionsrisiken am Point of Use ist der Kofferdam. Die Indikation von Kofferdam ist theoretisch weit und die Akzeptanz in der Praxis schmal. Die Fakten belegen: Kofferdam erfüllt zwar den Zweck, ist aber am wenigsten geeignet, die geforderten T-O-P-Prinzipien zu erfüllen. Ersatz für Kofferdam ist ein Wunsch der Mehrheit.

#### Neuer technischer Stand

Vor dem recht beunruhigenden Gefährdungshintergrund präsentiert sich nun ein neuer technischer Stand, der die Aufenthaltsdauer von Mitarbei-

terinnen im gefährdenden Aerosolbereich signifikant senken kann und so die Exposition und das Infektionsrisiko zumindest für das Assistenzpersonal erheblich vermindert.

Dieser kann den Kofferdam ergänzen oder ihn ersetzen, verfügt dabei über eine rasante Schnellstart-Kapazität in nur vier Sekunden:

- Kein Warten mehr auf das Eintreffen der Helferin im Zimmer.
- Kein Warten mehr auf die einsatzbereite Präsenz am Patienten (Handschuhe + Mundschutz!).
- Kein Warten mehr auf die Saugrohrplatzierung am Arbeitspunkt.

Eine enger „verzahnte“, effizientere Zuarbeitung und bessere Dokumentation wird möglich durch die Freistellung vom monotonen Saugjob. Nebenbei sorgt der Wegfall isometrischer Kontraktionen für die Haltearbeit am Sauger für die deutliche orthopädische Entlastung des Rückens der Assistentkraft sowie der linken Schulter des Behandlers. Nicht zuletzt werden die Behandlungszeiten durch das Unterbleiben einer Vielzahl üblicher Störungen des Arbeitsflusses verkürzt.

Zeitmangel und Reibungen im Ablauf sind immer Feinde der Sorgfalt. Der „Ergonomie-Dental-Assistent“ ist daher ein exzellentes Instrument zur Erhöhung der Sorgfalt bei gleichzeitigem Gewinn persönlicher Zeit für Behandler und Assistent. Die sich hieraus ergebende noch weitergehende Förderung der Hygiene kann ein zusätzlicher positiver Aspekt sein, da durch die eingesparte Behandlungszeit auch mehr Rüstzeit für die hygienische Wartung des Zimmers verfügbar wird.



## kontakt.

### Dr. Adolf Friedrich Rinne

Am Kehlbrink 12

31737 Rinteln

Tel.: 05751 963880

E-Mail: dr.rinne@schaumburgblick.de

# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

IHRE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT:  
EINZIG UND ALLEIN VON IHREN  
PERSÖNLICHEN WÜNSCHEN INSPIRIERT.

Die Premium-Klasse von Ultradent bietet Ihnen Behandlungsplätze, die Sie so individuell konfigurieren können wie Ihr Traumauto. Wir sind eine moderne Dentalmanufaktur, die flexibel nach Ihren Wünschen fertig. In Deutschland. In überragender Qualität. In hochwertiger Vollendung. Wir sind der erfahrene Partner für den rundum zufriedenen Zahnarzt. Durch höchste Zuverlässigkeit und intuitive Bedienbarkeit. Mit neuesten Technologien & Multimedia. Lassen Sie sich vom universellen Ultradent Premium-Anspruch faszinieren.



Hier finden  
Sie Ihre neue  
Behandlungseinheit:



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

**ULTRADENT PRODUZIERT UNTER DEUTSCHER LEITUNG AM STANDORT MÜNCHEN.** Als Familienbetrieb mit traditionellen Werten und höchster Kompetenz für permanente Innovation.

**DIE PREMIUM-BEHANDLUNGSEINHEITEN VON ULTRADENT KOMBINIEREN ÄSTHETIK UND FUNKTION FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE:** Die Modelle U 1500 und U 5000 sind die ideale Basis für Ihr persönliches Behandlungskonzept.

**DIE PREMIUM-KLASSE VON ULTRADENT PASST PERFEKT IN IHRE PRAXIS?** Ihr kompetenter Ansprechpartner im Dental-Fachhandel berät Sie gerne. Wir freuen uns über Ihr Interesse!



Teil 1: Die Rechtsgrundlagen

# Chancen und Risiken der neuen Gesetzgebung

| Dr. jur. Kurt Varrentrapp

Das Patientenrechtegesetz, die RKI-Richtlinie 2012 und die Durchführungsvorschrift (MPGVwV) haben die Weichen für die Zukunft der Zahnarztpraxen neu gestellt. Entscheidungen in drei scheinbar unterschiedlichen Bereichen beinhalten einschneidende Veränderungen für jede Praxis (Abb. 1).

**A**m 1. Januar 2013 soll das Patientenrechtegesetz (PRG) in Kraft treten. Die Rechte von Patienten in Deutschland werden erstmalig in einem einheitlichen Gesetz gebündelt und gestärkt. Die neuen Regelungen sehen unter anderem folgende Neuerungen vor:

- Kodifizierung des Behandlungs- und Arzthaftungsrechts im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB)
- Stärkung der Verfahrensrechte der Patienten bei Behandlungsfehlern
- Stärkung der Rechte gegenüber Leistungsträgern

In Haftungsfällen wird es mehr Transparenz geben. Jeder kann jetzt im Gesetz nachlesen, wer im Prozess was beweisen muss. Beweiserleichterungen betreffen das sogenannte voll beherrschbare Risiko. So wird ein Behandlungsfehler vermutet, wenn sich ein allgemeines Behandlungsrisiko verwirklicht, das der Behandelnde voll beherrscht. Die Aufbereitung von Medizinprodukten zählt zum Bereich der voll beherrschbaren Risiken. Bei Verstößen gegen diese Hygienestandards führt deren Aufdeckung fast automatisch zur Haftung des Zahnarztes oder der Klinik. Fehlt die Dokumentation oder ist sie unvollständig, wird im Prozess zugunsten des Behandelnden vermutet, dass die nicht dokumentierte Maßnahme auch nicht erfolgt ist.

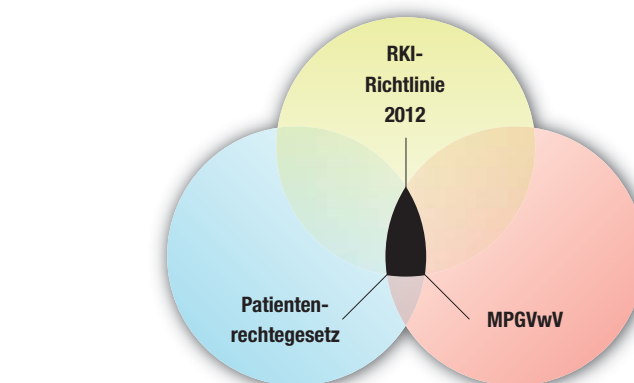


Abb. 1: Bedeutung und Auswirkungen der gemeinsamen Schnittmenge von Gesetz, Richtlinie und Vorschrift für den Praxisbetreiber.

## Die RKI-Richtlinie 2012

Bisher lag der Fokus bei der Aufbereitung, insbesondere von *kritisch B* Instrumenten auf dem Punkt „wie wurde die Aufbereitung durchgeführt, manuell oder maschinell“, wobei die manuelle Aufbereitung von MP ab *kritisch B* obsolet war. Heute steht nicht mehr die Frage manuelle oder maschinelle Aufbereitung im Vordergrund, sondern ist der Aufbereitungsprozess nach einem geeigneten validierten Verfahren abgelaufen.

„In jedem Falle“ versus „Grundsätzlich“ – beide Formulierungen erscheinen zunächst wenig unterschiedlich. Für den Juristen ergeben sich jedoch daraus völlig neue Möglichkeiten. Die Aussage „In jedem Falle“ aus dem Jahr 2001 lässt „keine Ausnahme“ bei der

Aufbereitung von *kritisch B* Instrumenten zu. Damit war die maschinelle Aufbereitung festgeschrieben. Die neue Formulierung „Grundsätzlich“ hingegen bedeutet „nicht immer“ und eröffnet den Weg für andere Verfahrensweisen, z.B. die manuelle Aufbereitung. Diese allerdings ist nur unter strikter Einhaltung bestimmter unabdingbarer Voraussetzungen zulässig.

**§4 Abs. 2 MPBtreibV:** „Die Aufbereitung [...] ist unter Berücksichtigung der Angaben des Herstellers mit geeigneten validierten Verfahren so durchzuführen, dass der Erfolg dieser Verfahren nachvollziehbar gewährleistet ist und die Sicherheit und Gesundheit von Patienten, Anwendern oder Dritten nicht gefährdet wird.“





# 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)



Yvonne Ahlers, Service Center

#### Ihre Vorteile:

- ✓ Kostenfreie Produktmuster
- ✓ Geräte-Schnäppchen-Markt
- ✓ Merklisten & Bestellhistorie
- ✓ Verfügbarkeitsanzeige
- ✓ Schnelle & einfache Produktsuche
- ✓ Produktvideos
- ✓ Sicherheitsdatenblätter

*Höchst persönlich.*



Zertifizierter  
Online-Shop



\* 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.

Zur Vermeidung von Missverständnissen und Fehlinterpretationen hat das RKI in seiner neuen Richtlinie eindeutig die Begriffe „Aufbereitung“ und in der Anlage 1 den des „validierten Verfahrens“ definiert.

#### Eine validierte Aufbereitung definiert sich durch die Schritte:

- Vorbereitung
- Reinigung
- Desinfektion
- Spülung und Trocknung
- Kontrolle
- Pflege/Instandsetzung
- Sterilgutverpackung
- Sterilisation
- Dokumentierte Freigabe

#### Validiert ist ein Verfahren wenn:

- eine Standardarbeitsanweisung für jeden Schritt des Verfahrens z.B. der Aufbereitung vorhanden ist.
- das Verfahren reproduzierbar ist.
- der gewünschte Erfolg in diesem Fall Reinigung, Desinfektion, Siegelnaht und Sterilisation durch objektivierte Parameter belegt wird.
- und jeder Schritt des Verfahrens dokumentiert ist.

#### Das RKI eröffnet den Weg zur manuellen Aufbereitung

Die Achillesferse jeder Aufbereitung ist die Innenreinigung und anschließende Desinfektion von Turbinen, Hand- und Winkelstücken der Kategorie *kritisch B*. Die Firma ALPRO MEDICAL GMBH hat dazu ein manuelles Verfahren entwickelt, das die Übertragungsinstrumente reinigt, desinfiziert und den Erfolg des Reinigungs- und Desinfektionsprozesses RKI-konform mit einem objektivierten Prüfindikator belegen kann. Alle führenden Hersteller von Übertragungsinstrumenten, z.B. die Firma KaVo, haben ihre Instrumente für dieses Verfahren freigegeben. Hier eröffnet das RKI allen Praxisbetreibern zum ersten Mal die Möglichkeit, auch die manuelle Aufbereitung unter den genannten Voraussetzungen in Legalität zu praktizieren. Unabdingbar ist dabei der lückenlose und transparente Nachweis dafür, dass die Aufbereitung nach einem geeigneten validierten Ver-

fahren durchgeführt wurde. Das RKI hat explizit definiert, welche Teilschritte, Nachweise und Belege wesensnotwendige Voraussetzungen für die Abbildung einer validierten Instrumentenaufbereitung sind. Im Praxisalltag werden diese Arbeiten in der Regel nicht vom Zahnarzt oder der Zahnärztin durchgeführt. Die Instrumentenaufbereitung ist der neuralgische Bereich in jeder Praxis. Es ist der Bereich des voll beherrschbaren Risikos und der Beweislastumkehr. Die Aufgaben werden an das Personal delegiert, das mit der Ausführung betraut wird. Die Konsequenz daraus: Der Zahnarzt ist beim Nachweis einer lückenlosen und transparenten Abbildung eines validierten Verfahrens abhängig von der Tagesform seiner Mitarbeiter. Bei durchschnittlich 20 Patienten pro Tag und nur einer Aufbereitung geht der Praxisbetreiber bei 200 Arbeitstagen im Jahr 4.000 Mal das Risiko ein, dass eine Freigabe unvollständig oder fehlerhaft ist. Jahr für Jahr setzt er sich im Schadensfall 4.000 Mal dem Risiko von Regressen und Schadensersatzforderungen aus.

#### Medizinprodukte-Durchführungsvorschrift – Behörden, Kontrollen und Rechtsanwälte

Ab 1. Januar 2013 gelten die bundeseinheitlichen Verwaltungsvorschriften zur Überwachung des Medizinprodukte-rechtes. Nach bundesweit einheitlichen Kriterien werden Kontrollen durchgeführt und die Ergebnisse an die obersten Bundesbehörden gemeldet. Landesspezifische Sonderwege gehören somit der Vergangenheit an. Die Kontrollen können angekündigt und unangekündigt durchgeführt werden. Sie dienen unter anderem der Feststellung, ob die Voraussetzungen z.B. für die Aufbereitung von Medizinprodukten erfüllt sind, die bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Anwendung kommen. Die Aufgabe der Überwachungsbehörden ist es, Defizite in den Praxen zu erkennen und Hilfestellung zu leisten, damit zukünftig diese Prozesse wieder im Normbereich verlaufen. Von den Überwachungsbehörden geht daher keine Gefahr für den Praxisbetreiber aus. Ganz anders stellt sich die Situation bei anderen

Organen der Rechtspflege dar, den Rechtsanwälten. Für diese Gruppe ist das Patientenrechtegesetz in Kombination mit der neuen RKI-Richtlinie eine Steilvorlage, wenn es um den Nachweis einer validierten Instrumentenaufbereitung geht. Waren die Ärzte bislang in dem guten Glauben, der Patient müsse ihnen nachweisen, dass er eine gesundheitliche Beeinträchtigung in der Praxis erworben habe, urteilt die Justiz ganz anders.

„Das Unterlassen der gebotenen Keimreduzierung führt selbst bei einer letztlich nicht geklärten Infektionsursache zur Beweislastumkehr und damit zur Haftung.“ Es reicht der Verdacht ohne begründeten Hinweis auf den Ort oder die Ursache einer Infektion und es greift das Beweislastumkehrverfahren. Ein Patient mit einer tatsächlichen oder vermeintlichen gesundheitlichen Beeinträchtigung kann vom Praxisbetreiber den Nachweis verlangen, dass die Instrumente, mit denen er behandelt wurde, gesetzeskonform aufbereitet waren.

Beachtet der Praxisbetreiber hingegen die Weisungen des §4 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung in Verbindung mit der neuen RKI-Richtlinie, dann wird ihm vom Gesetzgeber die schützende und nicht widerlegbare Vermutung eines abgesicherten, validierten Aufbereitungsverfahrens zuteil. IMC Systems, die Beratergesellschaft für Zahnärzte, unterstützt Sie bei der Umsetzung dieser Anforderungen und hat als Lösung LEX-o-DENT entwickelt. Ein Hygiene-Dokumentationssystem, das sich selbstkontrolliert, lückenlos, rechtssicher und gerichts-anerkannt aufzeichnet. Das System bildet papierlos jede Form einer validierten Instrumentenaufbereitung ab und archiviert automatisch. Das garantiert Ihnen und Ihren Mitarbeitern selbst im Fall der Beweislastumkehr Ruhe und Rechtssicherheit.

## kontakt.

### IMC Systems GmbH

Dr. jur. Kurt Varrentrapp  
 Erthalstraße 1, 55118 Mainz  
 Tel.: 06131 9064200  
 E-Mail: info@imc-systems.de  
 www.imc-systems.de

**BEI IHREM DEPOT ERHÄLTLICH!**



CE  
1253

**Auch für Bohrer  
Geruchlos  
Alkoholfrei**

## MICRO® 10+

Sparsames, aldehydfreies Konzentrat zur Desinfektion und Reinigung sämtlicher zahnärztlicher und chirurgischer Instrumente vor der Sterilisation. Einschließlich von Bohrern, Wurzelkanalinstrumenten, Zangen, Sonden, Spiegeln usw.. MICRO® 10+ verfügt über ein breites Wirkspektrum und kann sowohl in einer Instrumenten-Wanne sowie im Ultraschall eingesetzt werden.

### Hauptproduktmerkmale:

- Sehr sparsame 2%-ige Verdünnung
- Für Instrumente aller Art geeignet
- Enthält Korrosionshemmer zum Schutz der Instrumente gegen Rosten
- Mit der CE-Kennzeichnung versehen - Entspricht der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- VAH/DGHM-zertifiziert
- Getestet und stimmt mit den europäischen Standards überein

### Zusammensetzung:

100g MICRO® 10+ enthält 18g 50%-iges Alkylbenzyltrimethylammoniumchlorid, alkalische Reinigungsverbindungen, nicht-ionische Tenside, Komplexbildner, Korrosionshemmer und Zusatzstoffe.

### Wirksamkeit:

Bakterizid  
Mycobacterium tuberculosis (Tb)  
Candida albicans  
Aspergillus niger  
HIV-1  
PRV\* (HBV)  
BVDV\* (HCV)  
Herpesvirus

\* PRV: Surrogat für Hepatitis B  
\* BVDV: Surrogat für Hepatitis C



### Verpackung und Zubehör:

150ml-Flasche  
1L-Flasche  
2,5L-Flasche  
5L-Flasche  
Instrumentenwanne 3 Liter (INTANK)  
(B28, H13, T18 cm)  
Instrumentenwanne - Bohrer (404050)  
Ø 73mm H.52mm  
Messbecher (RECM10)



UNIDENT SA Rue François-Perréard 4, Case postale 142, CH - 1225 Chêne-Bourg  
Tel +41 22 839 79 00 Fax +41 22 839 79 10 Email [info@unident.ch](mailto:info@unident.ch) Web [www.unident.ch](http://www.unident.ch)

03/2010-02-DE

**UNIDENT**  
SWISS

# Selbstklebende Sterilisationsbeutel im Praxiseinsatz

| Drs. J. P. Deenen

Ohne die obligatorischen Siegelprozesse, platzsparend und praktisch in der Handhabung: Drei gute Gründe, die deutlich machen, weshalb sich der Einsatz von PeelVue+ Sterilisationsbeuteln in der Praxis lohnt.

**D**ie selbstklebenden PeelVue+ Sterilisationsbeutel von DUX Dental erleichtern dank ihrer einfachen Handhabung den Praxisalltag spürbar, sind selbstverständlich richtlinienkonform und sicher. Zur Gewährleistung der Patientensicher-



Platzsparend zu lagern und sicher in der Handhabung.

heit wird an die Validierung des Siegelprozesses ein hoher Anspruch gestellt. Während bei Einschweißgeräten die obligatorischen Siegelprozesse wie die Installationsqualifizierung (kurz IQ), die Funktionsqualifizierung (OQ) und die Leistungsqualifizierung (PQ) manuell von Hand vorgenommen werden müssen, sind diese bei PeelVue+ Sterilisationsbeuteln bereits beim Produktionsprozess erfolgt.

Dass PeelVue+ Sterilisationsbeutel den Praxisalltag deutlich erleichtern, bestätigt auch Katalin Barath, Europäische Prophylaxeassistentin aus Salzburg: „Das Sterilisieren von Instrumenten gehört zu meinem Arbeitsalltag. Mit

PeelVue+ Sterilisationsbeuteln reduziert sich der Zeitaufwand wirklich enorm, da das Sterilisationsgut direkt in einen vorversiegelten Beutel gegeben werden kann und das zeitaufwendige Zurechtschneiden und maschinelle Versiegeln komplett entfällt.“ Mit zwölf unterschiedlichen Beutelgrößen bietet DUX Dental für alle Instrumente, Turbinen, Handstücke oder Ansätze sowie für komplette Kassetten einen passenden Beutel.

Die Klebposition der Verschlusslasche wird bei den PeelVue+ Beuteln durch kleine Dreiecke auf den Seitenrändern – die innovativen Schließ-Validatoren – genau vorgegeben, womit eine validierbare Versiegelung sichergestellt ist. „Durch die kleinen Dreiecke sind die Beutel nicht nur schnell, sondern auch sehr komfortabel und ohne großen Aufwand sicher verschließbar“, berichtet Katalin Barath weiter. „Mit anderen Sterilisationsbeuteln hatte ich häufig das Problem, dass die Versiegelungsnaht nach dem Sterilisieren wieder aufgegangen ist und ich wieder von vorne anfangen musste. Im Prinzip gibt es jetzt nur noch drei einfache Arbeitsschritte: Beutel befüllen, verschließen, sterilisieren – fertig!“

## Aktualisierte DGSV-Leitlinie betont Stellenwert der Validierbarkeit

Dank der validierbaren Versiegelung erfüllen PeelVue+ Sterilisationsbeutel sowohl die gesetzlichen Vorschriften und RKI-Richtlinien als auch die Vorgaben der im Jahr 2011 aktualisier-

ten DGSV-Leitlinie für die Validierung der Siegelprozesse nach DIN EN ISO 11607-2 (Stand 2011).<sup>1</sup> Explizit wird darin der maßgebliche Stellenwert der Validierbarkeit betont: „Nicht validierbare Verpackungsprozesse sind in der Praxis nicht akzeptabel und nicht gesetzeskonform (§4 Absatz 2 Satz 1 MPBetreibV).“ PeelVue+ Sterilisationsbeutel sind validierbar und somit eine gesetzeskonforme und sichere Alternative zu Siegelgeräten.

Interessierte Praxen können ab sofort per E-Mail unter [info@dux-dental.com](mailto:info@dux-dental.com) ein kostenfreies PeelVue+ Sample-Package bestellen, um sich selbst ein Bild von der Handhabung der selbstklebenden Sterilisationsbeutel zu machen und den Einsatz in der eigenen Praxis zu prüfen.

## Quelle:

1 Peißker, M. et al.: Leitlinie für die Validierung der Verpackungsprozesse nach DIN EN ISO 11607-2. In: Zentralsterilisation Suppl. 2/2011, mhp Verlag GmbH, ISSN 1612-0108 (2011). Abrufbar im Internet unter: [http://dgsv-ev.de/conpresso/\\_data/DGSV\\_Leitlinie\\_Validierung\\_Verpackungsprozesse.pdf](http://dgsv-ev.de/conpresso/_data/DGSV_Leitlinie_Validierung_Verpackungsprozesse.pdf)

## kontakt.

### DUX Dental

Zonnebaan 14  
3542 EC Utrecht, Niederlande  
Tel.: 0800 24146121 (gebührenfrei)  
E-Mail: [info@dux-dental.com](mailto:info@dux-dental.com)  
[www.duxdental.com](http://www.duxdental.com)

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

schnell

gut

günstig

## 20% Reparatur- fixkosten\* sparen!



Die Steri-Box.  
Bei jeder Reparatur inklusive.

\* Die 20% beziehen sich nur auf die Reparaturfixkosten (Arbeitszeit). Irrtümer vorbehalten. Aktion gültig bis 15.01.2013.

### Und so gehts:

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



# Behördliche Hygieneprüfungen

| Manfred Korn

Die Qualität der Hygieneanforderungen in der Zahnarztpraxis hat sich in den letzten Jahren durch überarbeitete gesetzliche Rahmenbedingungen wesentlich verändert. Die Qualitätsanforderungen sind heute normativ geregelt und müssen auf Verlangen der Behörden nachgewiesen werden. So können zum Teil unangemeldete Inspektionen, auch ohne das Nachgehen einer Patientenbeschwerde, zu unangenehmen Auseinandersetzungen mit den zuständigen Behörden führen.

**D**urch die verschiedenen Gesetze, Verordnungen und Vorschriften werden den Behörden Rechte zugewiesen, die auch die Überprüfungspflicht und deren Einhaltung beinhaltet. Das Infektionsschutzgesetz, das Medizinproduktegesetz und das Arbeitsschutzgesetz sind nur einige Beispiele. Daneben spielen auch noch länderspezifische Gesetze wie die Verordnung zur Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen (MedHygV) eine Rolle, sodass unterschiedliche Institutionen in Erscheinung treten.

Durch den per Gesetz übertragenen Überwachungsauftrag wurden in den zuständigen Behörden Mittel für dessen Durchführung zur Verfügung gestellt. Treten bei Praxisbegehungen Mängel auf, können erhebliche wirtschaftliche Konsequenzen die Folge sein. Der Maßnahmenkatalog reicht von dem Verhängen eines Ordnungsgeldes über die Einschränkung der Praxistätigkeit bis hin zur Schließung.

Ein wesentlicher Punkt für eine Praxis ist somit die Einhaltung von Hygienevorschriften und deren Nachweis. Dieser kann nur durch eine ausführliche und nachvollziehbare Dokumentation erfolgen. Gerade in dem Bereich der Instrumentenaufbereitung stellt sie den aussagekräftigen Beleg für die ordnungsgemäße Aufbereitung dar. Eine gezielte Arbeitserleichterung kann hier

durch den Einsatz einer Dokumentationssoftware erfolgen.

## Schutz durch digitale Signatur

Bei der Auswahl eines Dokumentationssystems für den Aufbereitungsbereich sollte neben der Effizienz des Systems das Hauptaugenmerk auf dem beweisbaren und zuverlässigen Schutz der digital durchgeführten Aufbereitungsdokumentation liegen.

SegoSoft registriert selbsttätig den Beginn eines Aufbereitungsprogrammes, sobald der Thermodesinfektor oder das Sterilisiergerät gestartet wird. Die chargenbezogenen Prozess- und Gerätedaten werden so automatisch von Beginn an manipulationsgeschützt aufgezeichnet. Wird das Programmende erreicht, fordert die Software den Benutzer über ein Dialogfenster am Bildschirm auf, die Instrumentenfreigabe für die abgeschlossene Aufbereitung zu bearbeiten.

Nach der Freigabeentscheidung werden die Hygieneskizzen mit der fortgeschrittenen digitalen Signatur der bearbeitenden Person versehen, automatisch in das für die Langzeitarchivierung geeignete PDF/A-1-Format umgewandelt und digital archiviert.

Diese Signatur gilt im Sinne des deutschen Signaturgesetzes (§2 Nr. 2 SigG) als „elektronischer Echtheitsnachweis“. Somit ist die mittels SeGoSoft erstellte

Hygieneskizze als Beweismittel für die Echtheit der Dokumente vor Gericht zulässig (ZPO), §86 Strafprozessordnung (StPO), §96 Abs. 1 Verwaltungsgerichtsordnung (VwGO). Mithilfe 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.

## Kennzeichnung mit Barcode-Etiketten

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 gedruckten Etiketten durchzuführen.

## Chargenzuordnung zur digitalen Patientenakte

SeGoSoft-Anwender haben die Möglichkeit, mit der neuen Erweiterung SeGoAssign die rechtssicheren Hygie-



Mit SegoSoft kann der gesamte Instrumentenkreislauf rechtssicher dokumentiert werden.

nedokumente einer Aufbereitungscharge direkt dem Patienten zuzuordnen. SegoAssign integriert sich direkt in die digitale Patientenakte des in der Praxis verwendeten Praxismanagement- und Patientenverwaltungssystems. 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 dann 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. Gerade im Fall einer Praxisbegehung oder einer haftungsrechtlichen Auseinandersetzung kann so der patientenbezogene Nachweis der Instrumentenaufbereitung geführt werden. Somit kann die verantwortliche Praxisleitung durch den SegoSoft-Einsatz einer anstehenden behördlichen Hygieneprüfung entspannt entgegensehen.

## Kontakt.

### Comcotec Messtechnik GmbH

Gutenbergstr. 3  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: 089 3270889-0  
E-Mail: info@segosoft.info  
www.segosoft.info

ANZEIGE

# AESTHETIC IS THE RESULT



Antwortfax an +49 (0) 74 64 / 98 88 - 88  
Ich interessiere mich für das Produkt und bitte um Kontaktaufnahme per  
 E-Mail,  Telefon,  Berater

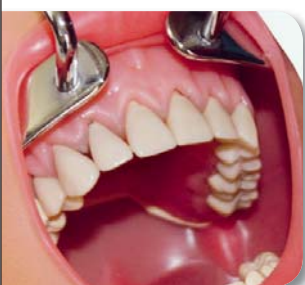
Name / Firma \_\_\_\_\_  
 Anschrift \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_



## Maty Wangen- und Lippenabhalter – nun auch für Kinder

### Besonderheiten:

- Vielseitige Einsatzmöglichkeiten
- Geringes Gewicht
- Einfache Handhabung
- Patientenfreundlich
- Keine Traumatisierung in der Mundhöhle
- Einsetzbar im Ober- und Unterkiefer
- Ergonomisch und zeitsparend, dadurch kostenreduzierend
- Kein Herausnehmen bei Arbeitsunterbrechungen, da er, durch seine Form bedingt, nicht herausfällt



37.454.02 Maty Wangen- und Lippenabhalter für Kinder

37.454.00 Maty Wangen- und Lippenabhalter, 17,5 cm

### Qualität MADE IN GERMANY.

Mit dem universellen Wangen- und Lippenabhalter entscheiden Sie sich für ein Universalinstrument „Made by HELMUT ZEPF Medizintechnik GmbH“ von höchster Qualität und Präzision.

Tel.: +49 (0) 74 64 / 98 88 - 0 | Fax: +49 (0) 74 64 / 98 88 - 88 | info@zepf-dental.com | www.zepf-dental.com



**HELMUT ZEPF**  
MEDIZINTECHNIK GMBH

# Mit professioneller EDV wird QM zum Kinderspiel

| Steffen Konrad

Ein gelebtes Qualitätsmanagementsystem in der Zahnarztpraxis ermöglicht eine strukturierte Arbeitsweise. Spezielle Softwaresysteme leiten und führen die Praxis mit dem Ziel eines effizienteren und schnelleren Praxismanagements durch die QM-Prozesse. Denn schließlich ist es das Ziel des QM-Systems, die Abläufe in der Praxis zu verbessern. Um auf diese Weise erfolgreich mit QM in der Praxis zu arbeiten, ist ein professionelles IT- und EDV-System notwendig.

**E**in gut ausgebautes IT- und EDV-System ist aus verschiedenen Gründen von zentraler Bedeutung für ein funktionierendes QM-System in der Praxis. Zum einen spielt die EDV bei der Verwaltung und Pflege des QM-Systems eine große Rolle: Ein QM-System sollte sich den verändernden Prozessen innerhalb einer Praxis dynamisch anpassen lassen. Wird ein QM-System in Papier-

form angelegt, verwaltet und handschriftlich gepflegt, bedeutet das einen enormen Aufwand – aber keinen dynamischen Prozess. Die EDV ist also unabdingbar, um ein QM-Handbuch zu erstellen und dieses Handbuch für alle Mitarbeiter in der Praxis transparent zu machen. Jeder muss es kennen, es finden und darauf zugreifen können. Zudem kann mit einem Berechtigungskonzept, das in der EDV angelegt wird, innerhalb der Praxis geregelt werden,

wer das QM-System oder -Handbuch bearbeiten und verändern darf. Der zweite wesentliche Aspekt, der zeigt, wie zentral das IT-System in der Praxis für das QM ist, ist die Prozessabbildung bzw. das Aufgabenmanagement innerhalb der Praxis. Das Delegieren von Aufgaben an einzelne Mitarbeiter, ein wesentliches Thema im QM, lässt sich z.B. in entsprechenden Programmen sehr schön abbilden. Ähn-

ben vor, dass die Funktion des Autoklaven, Thermodesinfektors oder Einschweißgerätes digital protokolliert, in das EDV-System eingespeist und hier archiviert werden muss. Dann können die Hygieneabläufe z.B. vom Personal im Steriraum freigegeben werden.

## Spezialisierte Softwarepartner

VisionmaxX ist seit acht Jahren als EDV-Systemhaus auf die Anforderungen der Zahnarztpraxen spezialisiert. Vor fünf Jahren entstand eine Partnerschaft zwischen dem mittelständischen Fachhandelsunternehmen dental bauer und VisionmaxX, die ständig ausgebaut und intensiviert wird. Seit knapp zwei Jahren besteht ein gruppenweiter Exklusivvertrag zwischen dental bauer und VisionmaxX. Der Vorteil stellt sich in der Praxis folgendermaßen dar: Wenn der Kunde über dental bauer z.B. einen neuen Autoklav oder einen neuen Thermodesinfektor bestellt, müssen diese Geräte natürlich an die EDV angebunden werden. Der Kunde erhält von dental bauer also eine entsprechende Medizinprodukteberatung und ein Angebot für das Gerät. Gleichzeitig erstellt ihm VisionmaxX ein Angebot für die notwendige EDV-Anbindung. Ist die Kaufentscheidung getroffen, liefert und installiert dental bauer den Autoklav oder den Thermodesinfektor. Im Anschluss führt ein Mitarbeiter von VisionmaxX vor Ort die EDV-Anbindung durch. Für den Praxis-



liches gilt für das Fehlermanagement: Wird in der Praxis ein Fehler an einem Gerät oder an der Infrastruktur festgestellt, kann der oder die QM-Beauftragte diesen Vorfall digital dokumentieren und verwalten. Besonders im Hygienemanagement besteht eine enge Verbindung zwischen QM und EDV. Bei der Dokumentation von Hygieneabläufen spielt die EDV eine immer größere Rolle. Die Richtlinien des Robert Koch-Instituts schrei-

ben vor, dass die Funktion des Autoklaven, Thermodesinfektors oder Einschweißgerätes digital protokolliert, in das EDV-System eingespeist und hier archiviert werden muss. Dann können die Hygieneabläufe z.B. vom Personal im Steriraum freigegeben werden.

ben vor, dass die Funktion des Autoklaven, Thermodesinfektors oder Einschweißgerätes digital protokolliert, in das EDV-System eingespeist und hier archiviert werden muss. Dann können die Hygieneabläufe z.B. vom Personal im Steriraum freigegeben werden.





© Tyler Olsen

die Bedienung dieser Systeme ein und begleitet sie natürlich auch darüber hinaus bei Fragen – auch zur Bedienung der einzelnen Softwareprogramme, mit der die unterschiedlichen Geräte in der Praxis bedient werden. Für Praxisinhaber hat die Zusammenarbeit von dental bauer mit VisionmaxX viele Vorteile: Die dentale IT-Betreuung weicht stark von der Standard-IT-Betreuung für Büros Scanner oder -drucker ab. Die Geräte in der Praxis müssen perfekt eingebunden sein, denn Ausfälle bedeuten immer Kosten für die Praxis. Die Spezialisten von VisionmaxX kennen die Geräte und wissen genau, wo sie klicken müssen. Die Praxisbetreiber profitieren hier von der Schnelligkeit und der Qualität in der Umsetzung.

bei der Einführung eines Qualitätsmanagements nach DIN ISO 9001:2008. Die dental bauer-gruppe bietet Ihnen mit ProKonzept® und dem Qualitätsmanagement für Zahnärzte eine professionelle Dienstleistung mit praxisnahen und schnell umsetzbaren Lösungen.

- Beratung bei der Umsetzung von Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften der Berufsgenossenschaft
- Regelmäßige Schulungen und Unterweisungen des Personals in der Praxis
- Entwicklung von individuellen Konzepten, zum Beispiel in den Bereichen Hygiene, Entsorgung, Dokumentation
- Terminüberprüfung, Recall und Durchführung von Geräteprüfungen
- Vorgefertigte Prozessbeschreibungen
- Schritt für Schritt zum QM-Handbuch
- Alles aus einer Hand

## info.

### Qualitätsmanagement – entspannt in die Zukunft

ProKonzept® und das Qualitätsmanagement für Zahnärzte – exklusiv von dental bauer – ist die optimale Hilfe für Ihre Praxis bei der Einführung des gesetzlich vorgeschriebenen Qualitätsmanagements. Es ist nicht nur ein Qualitätsversprechen an Ihre Patienten, sondern sichert Ihre Existenzgrundlage. ProKonzept® und das Qualitätsmanagement für Zahnärzte hilft Ihnen bei der Umsetzung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und



## kontakt.

### dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
Fax: 07071 9777-50  
E-Mail: info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de

inhaber bedeutet das, dass der dental bauer-Experte für den Bereich Hygiene und der EDV-Spezialist von VisionmaxX hier Hand in Hand eine Komplettlösung anbieten.

Der Leistungsumfang von VisionmaxX umfasst die Lieferung der Hardware, also z.B. den PC und Zubehör sowie die Lieferung und Installation der Software. Der EDV-Spezialist unterstützt die Praxis bei der Geräteanbindung/-einstellung, weist die Mitarbeiter in

ANZEIGE

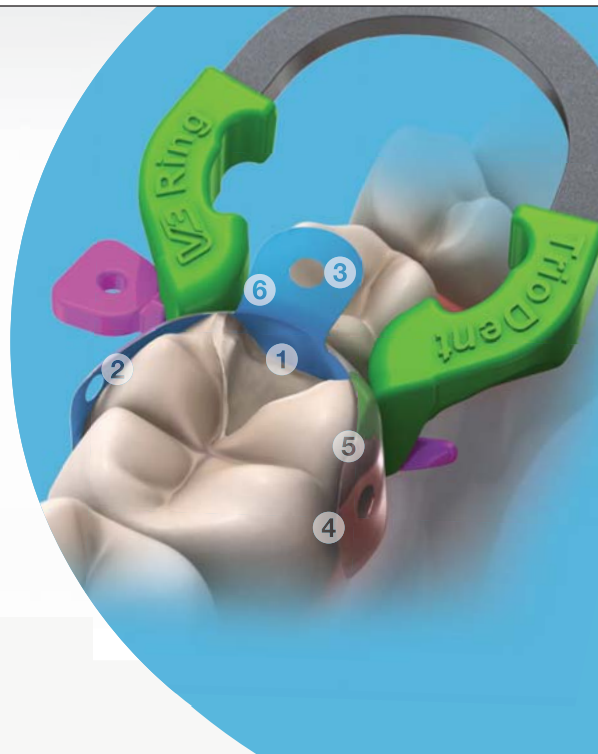
# Die neue Generation der Matrixbänder

## Sitzt fest trotz Antihaft!

**SuperCurve Matrix ist eine vollendet anatomisch geformte Matrix. Ihre spezielle Kontur und die besondere Beschichtung ermöglichen ein leichteres Einsetzen und Entfernen.**



- 1 Verblüffende anatomische Genauigkeit.
- 2 Einfache Platzierung – die Matrixe schmiegt sich an den Zahn und verhindert so eine Beeinträchtigung beim Platzieren des Matrixrings.
- 3 Leichteres Entfernen nach der Aushärtung durch die mikrodünne Antihafbeschichtung.
- 4 Keine Lücken am gingival-axialen Schnittpunkt aufgrund der speziellen Form der Gingivalschürze, die sich an die meisten Kavitätenformen anpasst.
- 5 Besonders schön geformte Randleisten mit minimaler Beschichtung aufgrund ihrer okklusalen Biegung.
- 6 Farbkodiert für ein intuitives Erkennen der unterschiedlichen Größen.



Tel.: 021 71/70 66 70 • Fax: 021 71/70 66 66  
www.loser.de • info@loser.de

**Lachgassedierung:**

## Klare Sicht bei der Behandlung

Mit der neu eingeführten Doppelmaske sedaview™ optimiert Accutron Inc. die sichere Anwendung von Lachgas. BIEWER medical präsentiert die Neuentwicklung nun auch exklusiv auf dem europäischen Markt. Die optimierte Maskenform ermöglicht dem behandelnden Zahnarzt im oberen Frontzahnbereich mehr Raum und Bewegungsfreiheit. Entscheidender Vorteil der neuen sedaview™-Maske ist die Klarsicht-Außenmaske: Der Arzt kann die Atmung des Patienten sehen – der sogenannte Clearview-Effekt. Der Patient kann auch weiterhin aus



einer vielfältigen Duftauswahl der Innenmasken wählen, wodurch das sedaview™-Maskensystem bewährte Standards hält und neue, zusätzliche Vorteile für Arzt und Patient bietet. Accutron präsentiert analoge und digitale Flowmeter in moderner weißer Optik. Das Plus dabei: die unterschiedlichen Verwendungsmöglichkeiten der Lachgassysteme. Die sogenannten Einbau-Flowmeter können in Schränke, Wände oder in den All-in-One Gerätesystemwagen sedaflow™ integriert werden. Dieser kann zusätzlich noch zwei Zehn-Liter-Flaschen (Sauerstoff und Lachgas) aufnehmen und bietet somit eine mobile Lachgaseinheit. BIEWER medical unterstützt den interessierten Zahnarzt mit modernsten Lachgassystemen sowie hochwertigem Zubehör. Dabei wird sehr viel Wert auf die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards gelegt: Alle Systeme verfügen über eine Lachgassperre von 70 Prozent oder wahlweise 50 Prozent. Die beiden Maskensysteme PIP+™ und sedaview™ bieten eine hervorragende Absaugleistung und garantieren die Einhaltung aller sicherheitstechnischen Vorgaben.

**BIEWER medical**  
**Medizinprodukte**  
**Tel.: 0261 988290-60**  
**www.biewer-medical.com**



**Präparation:**

## Gingiva-Retraktionspaste

Access Edge von Centrix ist eine auf Tonerde basierende Gingiva-Retraktionspaste in portionsdosierten Tips (Karpulen für Karpelpistolen). Das Zahnfleisch wird verdrängt und zieht sich zurück. Access Edge wirkt auf mechanische und chemische Weise. Das Material wird subgingival und um die Präparationsgrenze herum injiziert und verbleibt dort für wenige Minuten. Zur Unterstützung der Retraktion kann ein Centrix GingiCap™ eingesetzt werden, um so den Kompressionsdruck zu erhöhen. Die adstringierende und hämostatische Eigenschaft erreicht Centrix durch die Verwendung von Aluminiumchlorid und Kaolin. Diese Kombination kontrolliert Blutungen



und das Aussickern von Flüssigkeiten. Die hydrophile Wirkung der Tonerde absorbiert die Nässe.

Nach der Einwirkzeit wird die Paste ausgespült und bei gleichzeitiger Absaugung wieder entfernt. Access Edge hinterlässt einen sauberen, offenen Sulkus. Im Anschluss kann dünnfließendes Abdruckmaterial, zum Beispiel Access Gold, mithilfe von Centrix-Spritzen eingebracht werden, um die subgingivalen Details besser darzustellen.

**Centrix, Inc.**  
**Tel.: 0800 2368749**  
**www.centrixdental.de**



**Wasserhygiene:**

## Membranfilter als effektiver Schutz vor Keimen

Wasserführende Rohrleitungssysteme, stehendes Wasser in Behandlungseinheiten und Biofilmbildung stellen einen wesentlichen Kontaminationsherd für im medizinischen Bereich erworbene Infektionen dar.



Die Membranfilter des Hamburger Unternehmens Aqua free Membrane Technology GmbH dienen der zuverlässigen Vermeidung wasserbedingter Krankenhaus- und Praxisinfektionen. Eine sichere Barriere vor zulaufenden Keimen aus der Wasserleitung bietet der Inline-Membranfilter Germlyser® IL1500 (siehe Abb.) sowie der sterile Einweg-Membranfilter Germlyser® DENT, der

Bakterien weitestgehend endständig zurückhält. Das Keimrückhaltevermögen der Aqua free-Membranfilter wird durch die Porengröße von 0,2 Mikrometer in der verwendeten Membran erreicht. Beide Filter haben eine wissenschaftlich validierte Standzeit von sechs Monaten bei konstanten Durchflussraten. Dies garantiert den uneingeschränkten Komfort der eigenen Behandlungsinstrumente auch unter Einsatz des Membranfilters. Ziel ist es, mit den Germlyser®-Filtern den steigenden Ansprüchen der Praxis- und Krankenhaushygiene und einer hiermit einhergehenden Qualitätssicherung gerecht zu werden. Ein relevanter Mehraufwand bei Praxis-, Klinik- und Krankenhauspersonal entsteht dabei nicht. Die Membranfilter des Unternehmens Aqua free erleichtern Mitarbeitern die hygienisch einwandfreie Nutzung von Wasser im medizinischen Bereich und geben Patienten die Sicherheit einer unbedenklichen Dentalbehandlung.

**Aqua free**  
**Membrane Technology GmbH**  
**Tel.: 040 468999-90**  
**www.aqua-free.com**

## Reparaturservice

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



schnell

gut

günstig

## 20% Reparatur- fixkosten\* sparen!



**Die Steri-Box.  
Bei jeder Reparatur inklusive.**



\* Die 20% beziehen sich nur auf die Reparaturfixkosten (Arbeitszeit). Irrtümer vorbehalten.  
Aktion gültig bis 15.01.2013

**Nutzen Sie  
unsere  
Versandtasche!**

**Keine Tasche  
zur Hand?  
Kontaktieren  
Sie uns!**



Gerätewagen:

## Mehr Platz für Equipment

DEMED bietet zur Erweiterung der Arbeitsfläche ein neues Edelstahltray als Zubehör für mehr Platz bei der Behandlung an. So ist die Arbeitsplatte der Gerätewagen von DEMED mit einem aus gebürstetem Edelstahl gefertigten Tray auf weitere 40cm erweiterbar und haben mit dem Tray nun eine Gesamtbreite bei der E-Serie von 80cm und bei den D-Modellen von 90cm.

Das Tray kann beidseitig in eine der Normschienen eingehängt und mit Equipment für Endo und Chirurgie bis zu 5kg als Ablagefläche belastet werden. Zusätzlich kann optional eine weitere Normschiene zum Anbringen von Haltern angebracht



werden. Das Tray kann als Zubehör bestellt werden und ist passend für die Gerätewagen der E- und D-Serie von DEMED.

**DEMED Dental Medizintechnik e.K.**

**Tel.: 07151 270760**

**E-Mail: info@demed-online.de**

Siegelgerät:

## KRINKO/BfArM<sup>1</sup>-konforme Verpackung



Bestimmungsgemäß kritische Medizinprodukte müssen immer steril verpackt sein, da sie bei der Behandlung voraussichtlich Haut oder Schleimhaut durchdringen. Deshalb ist hier auch das Hauptaugenmerk auf das Sterilbarriersystem und den Verpackungsprozess zu richten. Anlage 5 der neuen Empfehlung sieht deshalb ein Siegelgerät – auch Einschweißgerät genannt – vor, als Bestandteil der technischen Ausstattung einer Zahnarztpraxis, die invasive Eingriffe vornimmt. Anlage 4 der Empfehlung stellt darüber hinaus erstmals klare Anforderungen an ein Heißsiegelgerät. Dabei müssen die kritischen Prozessparameter Temperatur und Anpressdruck routinemäßig

kontrolliert werden. Weiterhin wird ein Test der Siegelnahtintegrität gefordert (z.B. Seal Check) und der Siegelnahtfestigkeit. Am besten geeignet sind heutzutage Einwegverpackungen, wie siegelbare Klar-sichtbeutel oder -schläuche nach DIN EN 868-5:2009, die mittels Siegel- oder Einschweißgerät verschlossen werden. Diese Verpackungen bestehen aus Papier und transparenter Folie. Einfaches und sicheres Verpacken, Sterilisieren und Lagern wird damit zum Kinderspiel. Außerdem wird die aseptische Entnahme des Sterilguts ermöglicht. Moderne Siegelgeräte überprüfen die kritischen Prozessparameter automatisch und alarmieren den Anwender bei Abweichungen. Als Goldstandard hat sich das Siegelgerät ValiPak® aus dem Hause hawo etabliert. Das ValiPak® kontrolliert die kritischen Prozessparameter bei jeder einzelnen Siegelung vollautomatisch. Bei Abweichung von den Sollwerten ertönt ein akustisches Signal und der Fehler wird im Display angezeigt. Nicht zuletzt verfügt das ValiPak® über eine Schnittstelle zur Integration in die Praxissoftware.

1 Bundesgesundheitsbl., 2012. 55:1244–1310

**hawo GmbH**

**Tel.: 06261 9770-0**

**www.hawo.com**

**B.A. INTERNATIONAL GMBH**  
TARPEN 40  
22419 HAMBURG  
HOTLINE: 08001 811 041 (kostenlos)  
FAX: 08001 824 419 (kostenlos)  
[www.bainternational.de](http://www.bainternational.de)

**Patientenschutz:**

## Reduzierung der Bakteriämie-Gefahr

Auch in der Zahnarztpraxis merkt man den Anstieg älterer Risikopatienten. Da die Mundhöhle eine der wichtigsten Eintrittspforten für Mikroorganismen in den Blutkreislauf und damit in den gesamten Körper darstellt, wird der Bakteriämie eine zunehmende Rolle zugesprochen. Schon kleine Verletzungen der Gingiva oder Mucosa (zum Beispiel beim Scalen und anderen Maßnahmen während der professionellen Zahnreinigung) können die Ursache sein.

So können kleinere Blutungen umgehend mit Hämostatikum Al-Cu gestoppt werden. Hämostatikum Al-Cu wirkt durch Koagulation und sistiert schnell Blutungen. Es wirkt



adstringierend und keimreduzierend. Damit wird die Gefahr einer Bakteriämie deutlich verringert. Da

Hämostatikum Al-Cu sehr dünnflüssig ist, erreicht man auch schwer zugängliche Bereiche im Interdentalraum. Die Problematik des Wiederaufbrechens bereits gestoppter Blutungen ist hierbei unbekannt. Ein sauberes, unblutiges Scalen, aber auch ein problemloser Kontakt mit Abformmaterialien wird dadurch ermöglicht. Bei infektionsgefährdeten Patienten vor dem Ausspülen eine kurze Touchierung mit einem mit Hämostatikum Al-Cu getränkten Wattebausch, um die kleineren Blutungen zu stoppen und die Keime zu reduzieren.

**Humanchemie GmbH**  
**Tel.: 05181 24633**  
**www.humanchemie.de**

**Praxisabfälle:**

## Von Anfang an richtig entsorgen



Frisch niedergelassen?

Ab sofort haben Zahnärzte, die sich im Jahr 2012 niedergelassen bzw. eine neue Praxis gegründet haben, die Möglichkeit, das Entsorgungsangebot ihres Depots ein Jahr kostenfrei zu testen. Dazu gehören die kompetente Beratung zu allen abfallrelevanten Fragen, die kostenfreie Bereitstellung der Abfallsammelbehälter und die Entsorgung. Sammelbehälter stehen für Röntgenabfälle, Spritzenabfälle und Amalgamabfälle zur Verfügung. Die Vorteile sind offensichtlich: Die Abholung und Lieferung der Behälter erfolgt innerhalb von 24 Stunden. Nach dem Aktionsjahr gibt es flexible Entsorgungspauschalen mit der Garantie, stets den günstigsten Abrechnungsweg zu wählen. Ebenso gibt es keine Vertragsbindung und keine Kündigungsfristen. Die Abfallsammelbehälter werden je nach Praxisbedürfnis und Entsorgungs-

aufkommen individuell zusammengestellt. Und nicht zuletzt haben Zahnärzte die Gewissheit, der Pflicht einer ordnungsgemäßen Entsorgung im Sinne des Kreislaufwirtschaftsgesetzes sowie der Umwelt nachzukommen. Das Angebot richtet sich an Entsorgungsneukunden, die bisher nicht das Entsorgungskonzept eines Dentaldepots nutzen.

Bereits vorhandene Abfälle werden bis zu einem Auftragswert von 85,- EUR netto kostenfrei entsorgt. Die Aktion ist gültig bis zum 31. Januar 2013. Der enretec GmbH muss ein Nachweis zur Praxisneugründung bzw. -übernahme vorgelegt werden. Besteht Interesse daran, diese Leistungen auch nach Ablauf der einjährigen Testphase weiter in Anspruch zu nehmen, setzt sich der Service unkompliziert fort. Sollte die Nutzung nicht weiter gewünscht sein, muss einfach nur die Abholung der Behälter veranlasst werden – eine gesonderte Kündigung ist nicht erforderlich.

**enretec GmbH**  
**Tel.: 0800 3673832**  
**www.enretec.de**



QR-Code: „NETdental.tv – enretec Entsorgungsbox“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

**Zirkonkronen:**

## „Neue Ästhetik“ im Frontzahnbereich

Die jahrelange Zirkonerfahrung ermöglichen es Imex, nun auch vollanatomische Zirkonkronen für den Frontzahnbereich herzustellen: Die iKrone®*Frontzahn*. Mit dieser lassen sich ästhetische Frontzahnversorgungen zu außergewöhnlich günstigen Preisen realisieren. Die iKrone®*Frontzahn* zeichnet sich durch eine exzellente Biegefestigkeit aus. Durch optimierte Produktionsprozesse wurde diese deutlich auf bis zu 1.400 MPa gesteigert. Keramikabplat-



zungen gehören der Vergangenheit an. Und anhand einer 5-Jahres-Kausimulationsstudie wurde bei dem neuen Zirkonwerkstoff ein Abrasionsverhalten nachgewiesen, das dem natürlichen Schmelz sehr ähnlich ist. Last but not least sorgen die individuellen Farbgestaltungsmöglichkeiten, das transluzente Zirkonmaterial sowie die minimalinvasive Präparation dafür, dass die vollanatomische Krone auch ästhetisch absolut überzeugt. Das Ästhetik-Finish der vollanatomischen Restauration erfolgt durch ein spezielles, abgestimmtes System, bei dem durch mehrschichtiges Auftragen von Malfarben, Einschichtmassen und Glasur ein brillantes Ergebnis mit 3-D-Effekten erzielt werden kann. Es lassen sich alle Zahnfarben nachbilden. Imex gewährleistet, wie bei allen ihren Zirkonlösungen, auch bei der iKrone®*Frontzahn* eine verlängerte Garantie von fünf Jahren. Das hochmoderne Imex-Fräszentrum befindet sich in Essen und wurde zusammen mit dem Industriepartner Wieland Dental + Technik aus Pforzheim entwickelt und besteht aus mehreren fortschrittlichen Systemen.

**Imex Dental und Technik GmbH**  
**Tel.: 0800 8776226**  
**www.imexdental.de**



pay less.  
get more.

semperdent



### Produktreihe:

## Zuverlässigkeit und Effizienz im Hygienekreislauf

Das ganzheitliche Hygienekonzept des Hauses Dürr Dental umfasst eine breite Palette von abgestimmten Systemlösungen. Die Konzentrate und Gebrauchslösungen der System-Hygiene zur Desinfektion, Reinigung und Pflege decken alle Einsatzberei-



che ab. Dabei vereinfacht die von Dürr Dental einst in den Markt eingeführte durchgehende Farbcodierung die Anwendung im Praxisalltag: Blau für Instrumente, Grün für Flächen, Rosa für Haut und Hände sowie Gelb für Spezialbereiche. Ergänzend ermöglichen speziell entwickelte Geräte und Technologien rationelles Arbeiten während der Instrumentenaufbereitung oder der Desinfektion von Flächen, Händen oder Abdrücken. Ein umfangreiches Service- und Schulungsangebot vervollständigt das ganzheitliche Hygienesystem von Dürr Dental. Mehr zu erreichen mit durchdachtem Zeit- und

Kostenmanagement ist ein entscheidender Vorteil, den die Hygieneprodukte von Dürr Dental der Praxis bieten. Zuverlässige Wirkung, einfache Anwendung und hohe Wirtschaftlichkeit sind die Entwicklungsleitlinien für Klassiker wie Orotol plus zur Sauganlagen-Desinfektion und Innovationen wie der Hygowipe Plus Sensorspender für die berührungsfreie Abgabe von getränkten Desinfektionstüchern. Neben der praxisgerechten Keimeliminierung setzt Dürr Dental alles daran, mikrobielle Kontaminationsketten bereits gar nicht erst entstehen zu lassen. Der Einsatz von berührungsfreier Sensortechnik bei der Entnahme und Dosierung von Präparaten ist ein wichtiges Beispiel dafür: Die Sensorspender Hygocare Plus für die Desinfektion und Reinigung der Hände sowie der Hygowipe Plus für Flächendesinfektionstücher haben sich seit ihrer Einführung 2011 bereits in Tausenden von Praxen mit großem Erfolg bewährt. Nicht zuletzt ist Hygiene ein zentraler Aspekt der Produktentwicklung in allen Sparten des Hauses. So wurde bereits 1966 das Orotol Desinfektionskonzentrat entwickelt, welches zum einen für hygienische Sicherheit und zum anderen für eine optimale Werterhaltung der Sauganlagen von Dürr Dental sorgt.

**DÜRR DENTAL AG**  
Tel.: 07142 705-0  
[www.duerrdental.de](http://www.duerrdental.de)



## Können sich Ihre Patienten schöne, neue Zähne nicht mehr leisten?



© Benitce - Fotolia.com

### Zahnpasta:

## Entzündungshemmende und antibakterielle Wirkung

GABA bietet die im erfolgreichen Doppel-Schutz aronal/elmex enthaltene aronal Zahnpasta mit neuer Formulierung an. aronal enthält jetzt 1.450 ppm Fluorid aus Natriumfluorid sowie Zink als neuen Wirkstoff. Zink, ein für den Körper wichtiges Spurenelement, kommt seit vielen Jahren in Hautpflegecremes und Salben, aber auch Nah-



rungsergänzungsmitteln zum Einsatz. Der etablierte Wirkstoff wirkt antibakteriell und entzündungshemmend; seine Wirkung ist durch eine Vielzahl von Studien wissenschaftlich belegt. Die Partner-Zahnpasta elmex mit Aminfluorid bleibt unverändert.

**GABA GmbH**  
Tel.: 07621 907-0  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)



## Kennenlern-Angebot

Pretttau Vollzirkonkrone

99 Euro

inkl. Arbeitsvorbereitung  
und MwSt. zzgl. Versand



Semperdent GmbH  
Tel. 02822. 98 1070  
[www.semperdent.de](http://www.semperdent.de)

# Ritter- 125 Jahre Erfahrung

Nach 125 Jahren Erfahrung steht das deutsche inhabergeführte Unternehmen Ritter mehr als je zuvor für innovatives Workflow in der modernen Zahnarztpraxis. Ritter ist die älteste Prestige-Marke von Zahnarztstühlen weltweit und wurde 1887 durch den Deutschen Frank Ritter in New York gegründet.

Ritter brachte bereits 1917 die erste Ritter-Einheit, eine formschöne Behandlungseinheit aller ständig benötigten Einzelgeräte und Instrumente, wie Bohrer, Speichelsauger, Schwebetisch, Wasser- und Luftspritzen, auf den Markt. Mit dieser Konstruktion, wonach die Ausstattung des Behandlungszimmers erstmalig nach arbeitsökonomischen Gesichtspunkten erfolgte, erreichte Ritter weltweit eine Spitzenstellung.

Die erstmalig von Ritter entwickelten Behandlungseinheiten gehören bis zum heutigen Tage zum Standard jeder Praxiseinrichtung.

*Viele Zahnärzte nutzen die Vorteile  
einen echten Ritter zu besitzen:*

- **exzellente, deutsche Produktqualität**
- **robuste Langlebigkeit**
- **Innovation & Flexibilität**
- **persönlicher Kontakt und hervorragende Erreichbarkeit**



*Erfinder der ersten  
Zahnbehandlungseinheit,  
Unternehmer Frank Ritter*

*Online-Umfragen haben ergeben:  
"Qualität - made in Germany" genießt  
national und international zurecht ein  
großes Vertrauen - eine  
Garantie für Wertschöpfung,  
Qualität und Langlebigkeit.*



Made in Germany



*Ritter Behandlungsstuhl von 1887*



*Ritter Behandlungs-System von 1917 -  
die Geburtsstunde der  
modernen Behandlungseinheit*





Anzeige

Hauptsitz und Produktion  
Zwönitz / Erzgebirge

Die Produktionsstätte von Ritter Behandlungseinheiten befindet sich im sächsischen Zwönitz/Erzgebirge.

In Zusammenarbeit mit Universitäten und namhaften Herstellern der Dental-Industrie sichern die zahlreichen Facharbeiter ein hohes Maß an Innovation, Design und Verarbeitungsqualität.

Die langjährige Erfahrung und die auf den puren Praxisnutzen orientierte Bauweise unserer Produkte gewährleisten eine überragende Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten. Wann dürfen wir Sie von einem echten Ritter überzeugen? Fordern Sie Prospektmaterial an oder profitieren Sie von den laufenden Jubiläumsaktionen: es lohnt sich!

Kontakt: Herr Lars Wünsche, 037754/13-290



**Ritter  
Port X III  
mobiles  
Röntgengerät**

**NEU**

Dieses tragbare Röntgensystem bedeutet eine neue Definition von Flexibilität und Handhabung von extraoralen Röntgenquellen. Das Port-XIII by Ritter eignet sich hervorragend für den einfachen und schnellen Einsatz, wie etwa in Altenheimen oder bei Hausbesuchen. Die überaus leichte Röntgenkamera zeichnet sich aus durch

- kompaktes Design, leichte, kompakte Bauweise
- intuitive Bedienungs-Navigation
- graphisches LCD-Display
- ergonomische Handhabung durch Haltegriff
- scharfe und klare Bilder mit sehr guter Befundungsqualität
- Betrieb mit digitalem Sensor, selbstentwickelndem Röntgenfilm oder Speicherfolie

**Ritter®**  
[ THE DENTAL EXPERTS ]

**Zuverlässige,  
deutsche TOP-Qualität  
zu Aktionspreisen!**



Rufen Sie uns an: wir nennen Ihnen Ihren zuständigen Dental-Fachhändler, der Sie gerne unverbindlich und kostenlos berät!

**-25%**

Wahlweise System H/S/C/HC (preisgleich)

anstatt ~~34.400~~

**25.950,-**

Basispreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

**Contact  
World S/H/C**

**-20%**

Wahlweise System H/S/C/HC (preisgleich)

anstatt ~~27.490,-~~

**21.950,-**

Basispreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

**ContactLite  
Comfort S/H/C**

**-16%**

Auch als KF0-Version erhältlich!

anstatt ~~28.530,-~~

**23.950,-**

Aktionspreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

**Format C plus**

Ritter Concept GmbH · Bahnhofstr. 65 · 08297 Zwönitz  
Tel. 037754 / 13-290 · Fax 037754 / 13-280  
aktion@ritterconcept.com  
Besuchen Sie uns im Internet:  
www.ritterconcept.com

Made in Germany

**Thermo-Desinfektor:**

## Vereinfachte Prüfung der Reinigungswirkung



Die Überprüfung der Reinigungswirkung nach der Reinigungsphase im Thermo-Desinfektor ist jetzt wesentlich einfacher. Das

Konzept dazu entwickelte Miele zusammen mit führenden Hygieneexperten aus dem Dentalbereich. Kernpunkt: Die Leistungsprüfung, die in Art und Umfang der jährlichen Revalidierung entspricht, kann künftig aufgeteilt werden. Die thermoelektrische Prüfung übernimmt der Miele-Werkkundendienst im Rahmen der üblichen Wartungen. Die Kontrolle der Reinigungsleistung führen der Zahnarzt selbst oder ein sachkundiger Mitarbeiter durch.

Das Konzept verbindet die praxisnahe Lösung mit einem umfassenden Infektionsschutz für Patienten, das Behandlungsteam und Dritte. Bei Reinigungs- und Des-

infektionsautomaten, deren Leistung bereits durch mehrere vorangegangene Prüfungen nachgewiesen worden ist, kontrolliert der Miele-Werkkundendiensttechniker das Programm, welches in der Praxis als Routineprogramm verwendet wird. Die thermoelektrische Prüfung des Temperaturverlaufs während des Prozesses, insbesondere der Desinfektionsphase, weist die Einhaltung der diesbezüglich vorgegebenen Spezifikationen und die Desinfektionsleistung gemäß der Norm nach. Bei Überprüfung werden sichtbar blutige, real verschmutzte Instrumente ausgewählt und nach der Reinigung mithilfe eines Hämoglobin-Schnelltests auf Blutrückstände überprüft – nach Ende der Reinigungsphase, das heißt, vor Beginn der thermischen Desinfektion.

**Miele & Cie. KG**

**Tel.: 0800 2244644**

**www.miele-professional.de**

**Infektionsschutz:**

## Wasserdesinfektion in Dentaleinheiten

Die Händedesinfektion ist das A und O im Praxisalltag eines verantwortungsvollen Arztes. Auch jegliche Oberflächen sollen hygienisch sauber und stets steril sein. Peinlich genau schaut der Zahnarzt hin, wenn es um die Desinfektion seiner Instrumente geht. Schnell vergessen wird das Wasser in der Dentaleinheit. Und das, obwohl täglich Patienten, Personal und der Praxisinhaber selbst damit in Berührung kommen. Welche Folgen eine unzureichende Desinfektion der wasserführenden Systeme für die Magnetventile und verbauten Materialien hat und welchen

Gefahren sie sich dabei aussetzen, wissen die Beteiligten häufig nicht. Solange das Gesundheitsamt keine Beanstandungen hinsichtlich des Praxiswassers hat, wird Wasserstoffperoxid, Biguanidin oder sogar Chlorhexidin in die Dentaleinheit zur Entkeimung gegeben. Dass diese Mittel jedoch nicht zur Desinfektion von Trinkwasser zugelassen sind und zudem nur unzureichend wirken, ist meist nicht bekannt und fällt häufig bei falsch-negativen Wasserprobenergebnissen auch nicht weiter auf. Ärgerlich ist es, wenn Geld für unwirksame



Desinfektionsmittel ausgegeben wird, dabei Einheiten und Instrumente in Mitleidenschaft gezogen werden und man zudem nicht rechtlich abgesichert ist. Es geht auch anders: Kostensparend, rechtssicher und vor allem wissenschaftlich bewiesen wirksam. Es lohnt ein Blick auf das Leistungsspektrum der BLUE SAFETY GmbH, das ein umfassendes Rundum-Paket für Zahnmediziner bereithält. Über mindestens fünf Jahre ist BLUE SAFETY dann ständiger und kompetenter Begleiter auf dem Weg zu einer wasserhygienisch einwandfreien Praxis. Fällt die

Entscheidung auf ein BLUE SAFETY-System, kann sich der Behandler auf ein ausgefeiltes Paket verlassen, welches individuell auf seine Praxis zugeschnitten ist. Die darin enthaltenen Leistungen sind umfassend vom Kauf in ihrer Wirksamkeit nicht zu bewertender Desinfektionsmittel für die einzelne Behandlungseinheit bis zur Beprobung durch externe Labore. Die Besonderheit ist, dass alle Behandlungseinheiten der Praxis mit einer zentralen Anlage versorgt werden. Im 5-Jahres-Garantie-Schutz-Plan von BLUE SAFETY ist die jährliche Probennahme ebenso

enthalten wie Wartungs- und Servicearbeiten an der Anlage. Keine Technikerfahrt und kein Ersatzteil werden zusätzlich berechnet. BLUE SAFETY bietet eine Festpreisgarantie inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zusätzlich hat der Kunde bis zur ersten mikrobiologischen Validierung des Wassers nach Installation der Anlage eine 100%ige Geld-zurück-Garantie. Zudem ist die verwendete hypochlorige Säure laut Trinkwasserverordnung zur Wasserdesinfektion zugelassen und entfernt wissenschaftlich nachgewiesen bereits vorhandenen Biofilm aus den Schläuchen und Instrumenten. Materialkorrosion und verstopfte Instrumente gehören der Vergangenheit an, da schonend und sanft desinfiziert wird – Stichwort Materialkompatibilitätsgarantie. Das wichtigste Argument ist jedoch, dass das Konzept langfristig funktioniert. Die Ergebnisse der jährlichen Probennahme in den Praxen bestätigen dies. Nach jeder Probennahme erhält die Praxis ein Zertifikat, welches ihr RKI-konformes Wasser in Trinkwasserqualität bescheinigt, um die hohen Hygienestandards an die Patientenschaft kommunizieren zu können. Wer unter wirtschaftlichen und mikrobiologischen Aspekten nach einer rechtssicheren Lösung für Wasserhygiene sucht, ist bei BLUE SAFETY richtig. Gerne beraten geschulte Mitarbeiter auch vor Ort in den Praxen über RKI-konforme Wasserhygiene.

**BLUE SAFETY GmbH**

**Tel.: 0800 25837233**

**www.bluesafety.com**



**Sauganlage:****Materialschonendes  
Desinfektionskonzentrat**

Durch das tägliche Absaugen organischer und anorganischer Substanzen besteht die Gefahr, dass sich diese in den Schläuchen absetzen und antrocknen. Ziel ist die Eliminierung infektionsrelevanter Keime mit standardisiertem, qualifizierbarem Wirkungsnachweis zur Vorbeugung von Infektionen. Desinfektionsmittel können nur dann effektiv sein, wenn die erforderlichen Einwirkzeiten und Konzentrationen eingehalten werden. Surgitol® ist ein reinigendes Desinfektionsmittelkonzentrat auf Basis von quartären Ammoniumsalzen. Es ist frei von Aldehyden, angenehm im Geruch, extrem schaumarm und materialschonend und wirkt bereits innerhalb kurzer Zeit.

**Allgemeine Informationen und Hinweise:**

- Surgitol® ist nach den VAH (Verbund für angewandte Hygiene)-Richtlinien geprüft
- Surgitol® ist ein langjährig bewährtes Produkt, zum Beispiel bei KaVo- und Sirona-Einheiten
- Surgitol® ist wirtschaftlich im Einsatz und gleichzeitig material- und um-



weltschonend • Surgitol® ist als Medizinprodukt (CE 0029, Klasse 2a) zugelassen

**Bei erhöhter organischer Belastung  
bestehen folgende Einwirkzeiten:**

Bakterizide Wirkung nach VAH/DGHM und EN 1276, EN 13727, EN 14561: • 3,0% 5 Min. mit erhöhter organischer Belastung (VAH/DGHM) • 3,0% 2 Min. mit erhöhter organischer Belastung (EN 13727/EN 14561) • 2,0% 15 Min. mit erhöhter organischer Belastung (VAH/DGHM) • 2,0% 5 Min. mit erhöhter organischer Belastung (EN 1276)

**Dr. Ihde Dental GmbH**  
**Tel.: 089 319761-0**  
**www.ihde-dental.de**

**Reinigung:****Desinfektionstücher  
auch für sensible Haut**

Schnelle und wirksame Wischdesinfektion in der Praxis und zu Hause garantiert Hager & Werken mit den neuen MIRA® Cleaning Wipes. Die gebrauchsfertigen Desinfektionstücher für Oberflächen und Inventar besitzen ein breites Wirkspektrum und wirken bakterizid, viruzid und fungizid (HIV/HBV/HCV) in unter einer Minute. Die praktische Spenderbox ermöglicht die einfache und hygienische Entnahme der 115 parfümfreien Tücher. Die Wirkstoffe\* der MIRA® Cleaning Wipes sind frei von Alkohol, Aldehyden und Bleichmitteln, gut hautverträglich und daher auch ohne Handschuhe direkt zu verwenden. MIRA® Cleaning Wipes, als praktische Spender-



box und Nachfüllpackung, sind ab sofort im kompetenten Dentalfachhandel und bei Ihrem Dentalversandhändler erhältlich.

\* MIRA® Cleaning Wipes enthalten 0,25% Alkylbenzyl-dimethylammoniumchlorid, 0,25% Alkylethylbenzyl-dimethylammoniumchlorid und 0,25% Didecyldimethylammoniumchlorid. Sie wirken bakterizid gegen *Staphylococcus aureus*, *Escheria coli*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Proteus mirabilis*, *Candida albicans*, HBV, HCV und HIV.

**Hager & Werken**  
**Tel.: 0203 99269-0**  
**www.hagerwerken.de**

**Gegensprech-  
anlagen für  
Praxis & Labor**

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

**Freisprech-Kommunikation  
von Raum zu Raum:  
ergonomisch, hygienisch  
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

**Multivox Petersen GmbH**  
Bergische Gasse 15 | D-52066 Aachen  
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de  
www.multivox.de

**MULTIVOX®**  
**SPRECHANLAGEN**

**Hemo-Wedges:**

## Interdentalkeile aus Ahorn mit blutstillender Wirkung

Die enge Zusammenarbeit mit Zahnärzten weltweit sowie die langjährige Erfahrung von Polydentia SA ermöglichte die Einführung unserer neuen und innovativen Hemo-Wedges – Interdentalkeilen aus Holz mit blutstillender Wirkung. Für perfekte Kontaktpunkte und hervorragende Restaurationen in jeder klinischen Situation sind Hemo-Wedges das Produkt, das Ökologie und Zweckmäßigkeit sinnvoll verbindet. Die Keile werden aus zertifiziertem Ahornholz aus naturnah bewirtschafteten Wäldern gefräst und enthalten Aluminiumkaliumsulfat mit blutstillender Wirkung. Durch die gebogene Spitze und anatomische Form



werden Papillen geschont. Die fünf unterschiedlichen Größen (11 mm bis 17 mm) decken die meisten Indikationen von Kinderzahnheilkunde bis zur PA-Behandlung mit breiten Interdentalräumen ab. Hemo-Wedges werden sowohl in einer Einfüllpackung mit den vier gängigsten Größen (je 100 Keile in XS, S, M und L) sowie in separaten Nachfüllpackungen angeboten.

**Polydentia SA**  
**Tel.: 07641 55345**  
**www.polydentia.ch/de**

**Zahnarztpraxis:**

## Mit 5-Punkte-Plan Sicherheit im Bereich Wasserhygiene



Umfassende Sicherheit in der Wasserhygiene bietet die doctorwater GmbH im Rahmen eines 5-Punkte-Plans an. Beginnend mit einer umfassenden Analyse und durch eine Praxisbesichtigung ergänzt, stellt doctorwater seinen Kunden eine ausführliche Stellungnahme zur Verfügung. Hier werden alle zutreffenden Gesetze und Vorschriften aufgegriffen und absolut vertraulich auf Umsetzung und Einhaltung geprüft. Selbstverständlich ist die doctorwater GmbH in diesem Beratungsprozess ausschließlich der Praxis verpflichtet. Sollten die erfahrenen Techniker der doctorwater GmbH Verbesserungspotenziale in der Praxis entdeckt ha-

ben, werden diese in der Stellungnahme erläutert. Die Ergebnisse der Analyse werden dann im Rahmen der Beratung genau geschildert und denkbare Lösungen diskutiert. Hat sich der Praxisbetreiber für die am besten passende Lösung entschieden, sorgt doctorwater für die Umsetzung. Die Erstellung von Plänen, die Koordination der Installation und die Inbetriebnahme erfolgen durch die geschulten Mitarbeiter der doctorwater GmbH, die Installation selbst durch einen zertifizierten Meisterbetrieb. doctorwater garantiert nicht nur die höchste Produktqualität als Medizinproduktehersteller, sondern auch die Wasserqualität. Durch regelmäßige Wartungen und Analysen stellt doctorwater die Wasserqualität an jeder angeschlossenen Wasserentnahmestelle sicher und weist diese mit Resultaten aus einem akkreditierten Labor nach. doctorwater bietet seinen Kunden zusätzlich ein interessantes Prämienprogramm an. Bei erfolgreicher Umsetzung der Empfehlung gibt es etwa 25 Liter Iodent-Trinkwasserdesinfektionsmittel im Wert von über 450 EUR.

**doctorwater GmbH**  
**Tel.: 0800 2000260**  
**www.doc-water.com**



**Cosmetic Dentistry:**

## Patienten lieben schöne Zähne

Strahlende Zähne liegen im Trend, und dabei ist besonders positiv: Heute gibt es wirksame, schonende Möglichkeiten. Ultradent Products ist seit mehr als 20 Jahren mit der Entwicklung und Optimierung der marktführenden „Opalescence“-Präparate befasst. Nun bestätigt auch die neue EU-Kosmetikrichtlinie, dass die Zahnarztpraxis der richtige Ort für Zahnaufhellung ist. Neue Grenzwerte für die Wirkstoffe in der Verordnung waren der Anlass, das Opalescence-Sortiment „kosmetischer“ Zahnaufhellungs-



produkte zu überarbeiten. Für die Zahnaufhellung zu Hause – nach Diagnose und Erstbehandlung durch den Zahnarzt – sind die „Home-Bleaching“-Produkte von Opalescence da:

**Opalescence TrèswHITE Supreme** (mit 6% H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>), das „Bleaching to go“, mit den gebrauchsfertigen KombiTrays zur sofortigen Anwendung; **Opalescence PF** zum Einsatz in individueller Tiefziehschiene, nach Abformung (mit 10% oder 16% Carbamid-Peroxid. **Opalescence Oh!**, das 10%ige Opalescence PF-Gel auch in kleinen Portions-Caps. Geht es darüber hinaus um medizinische Verfärbungsfälle, so stehen dafür die intensiven „In-Office“-**Opalescence**-Präparate zur Verfügung: Direkt auf dem Patientenstuhl (**Opalescence Boost**), im Wartezimmer mit individuelle Schienen (**Opalescence Quick**) oder bei devitalen Zähnen nach der „Walking-Bleach“-Technik (**Opalescence Endo**). Das Beste an der Zahnaufhellung für die Praxis ist: Sie ist die ideale Ergänzung der Prophylaxe, sie motiviert zu besserer Mundhygiene und stärkt die Patientenbindung.

**Ultradent Products**  
**Tel.: 02203 3592-15**  
**www.updental.de**



**Instrumentenaufbereitung:**

## Validierte Innenreinigung

„Nur was wirklich sauber ist kann anschließend auch sterilisiert werden“- Deshalb kümmert sich das neue STATMATIC PLUS, als erstes Gerät auf dem Markt, nicht nur um die Pflege, sondern auch um die RKI-konforme Innenreinigung dentaler Instrumente. STATMATIC PLUS wurde entwickelt, um dem komplexen Aufbau von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken gerecht zu werden. Mit dem speziellen Reiniger werden Spray-, Antriebskanäle und Instrumentenhohlräume effizient von Bakterien, Keimen und Schmutz befreit. Dieses validierte Reinigungsverfahren wird durch ein unabhängiges Labor mikrobiologisch bestätigt. Auch für den Laien sind, oft bereits nach dem ersten Gebrauch, sichtbare Reinigungsergebnisse erkennbar. Die anschließende Pflege sorgt für einen langen Werterhalt der Instrumente. Pro aufgestecktem Instrument dauert der schonende

Reinigungs- und Pflegevorgang lediglich 3,3 Minuten und

ist benutzerfreundlich einfach auf Knopfdruck zu starten. STATMATIC PLUS ist die ideale Ergänzung für den Hygienerraum. Zusammen mit einer geeigneten Außenreinigung

und einer abschließenden Dampfsterilisation ist eine komplette Wiederaufbereitung möglich. Reinigungsmittel und Pflegeöl werden exakt und sparsam dosiert, wodurch Pflegefehler ausgeschlossen und Kosten reduziert werden können. Hohe Leistung und Benutzerfreundlichkeit, zusammen mit kosteneffizientem Unterhalt machen STATMATIC PLUS unverzichtbar für jede Praxis. Interessierte Praxen, die sich selbst von der außergewöhnlichen Reinigungsleistung von STATMATIC PLUS überzeugen möchten, können noch bis Ende des Jahres ein kostenfreies Testgerät unter der E-Mail: [marketing.eu@scican.com](mailto:marketing.eu@scican.com) anfordern.

**SciCan GmbH**  
**Tel.: 07561 98343-0**  
**[www.scican.com](http://www.scican.com)**



**Mundspiegel:**

## Immer klar, immer sauber!

Bis heute gingen Zahnärzte davon aus, dass sie mit Mundspiegeln arbeiten müssten, bei denen innerhalb weniger Augenblicke die Sicht durch Spray und Bohrstaub behindert und die Konzentration gestört wird. Eine Lösung für dieses Problem hat die Schweizer Firma I-DENT SA aus Lausanne entwickelt und produziert. Die geniale Idee heißt EverClear™ – ein akkubetriebener, sterilisierbarer und selbstreinigender Mundspiegel, der immer klar und sauber bleibt. Das ermöglicht die Ausstattung des EverClear™ mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen in der Minute die Spiegeloberfläche dreht und so Wasser, Schmutz, Speichel und Blut wegschleudert. Der Mundspiegel ist dabei ultraleicht und handlich. Das Instrument ermöglicht erstmals ununterbrochenes Präparieren, auch unter ungünstigsten Bedingungen. Stress, der durch schlechte Sichtverhältnisse ausgelöst wird, gehört der Vergangenheit an. Ein unbewusstes Verrenken von Nacken und Rücken, nur um einen möglichst direkten Blick auf die Behandlungsstelle zu erhalten, wird durch EverClear™ vermieden. Die Vorteile für den Behandler sind reduzierter Arbeitsstress, eine geringere Augenermüdung,



eine deutliche Zeitersparnis, erhöhte Produktivität – und einfach mehr Spaß bei der Arbeit! EverClear™ begleitet sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird – egal ob es sich hierbei um ein Schnellaufwinkelstück, ein Turbinenwinkelstück oder ein Ultraschallhandstück handelt. Er entspricht selbstverständlich den Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme des Akkus, voll sterilisiert werden.

**I-DENT Vertrieb Goldstein**  
**Tel.: 089 79367177**  
**E-Mail: [info@ident-dental.de](mailto:info@ident-dental.de)**



QR-Code: Video zum EverClear™ Mundspiegel.  
QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

**Desinfektionstücher:**

## Wirksam gegen Bakterien und Viren

Unident Swiss baut seine hochwertige Produktpalette aus und bietet fortan die lösungsorientierte Produktlinie UNISEPTA® Foam an: gebrauchsfertige alkoholfreie Desinfektions- und Reinigungstücher sowie 100 Prozent biologisch abbaubare Viskosetücher. Sie eignen sich besonders gut für empfindliche und schmutzanfällige Flächen wie beispielsweise Überzüge von Zahnarztstühlen oder Behandlungseinheiten. Mit diesen Lösungen behält jedes Material seinen ursprünglichen Zustand. Die Tücher sind multifunktional einsetzbar und geruchlos. Sie wirken gegen Bakterien und Viren (HIV, HBV, HCV, Herpesvirus sowie Rotavirus). UNISEPTA® Foam schützt zudem vor Austrocknung, Rissen oder Abblättern.



Eine angenehme Duftnote sorgt für die hygienische Frische in der Praxis und für das Wohlgefühl der Patienten – erhältlich bei allen Depots.

**Unident S.A.**  
**Tel.: +41 22 8397900**  
**[www.unident.ch](http://www.unident.ch)**

**Kommunikation:**

## Sprechanlage ist praxisnotwendig

Die täglichen Abläufe in der Praxis erfordern ein hohes Maß an schneller und reibungsloser Kommunikation. Vieles muss zügig geschehen, damit genügend Zeit für das Wesentliche bleibt, den Patienten. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein kleines Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich geführt werden, wenn sowohl Organisation als auch eine reibungslose Kommunikation gewährleistet sind. MULTIVOX gibt den praktizierenden Teams mit der MULTIVOX KOMPAKT Gegensprechanlage ein solches, in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein



Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar und somit eine rentable Lösung für viele unserer Kunden. Neben der Variante als Tischgerät sind insbesondere die Vielzahl der Einbaumöglichkeiten das große Plus dieser Anlage. Zur Standardausrüstung gehören u.a. eine 16-teilige Folientastatur, LED-Betriebsanzeige, Sammelruf, Abhörsperre, Türöffnung sowie die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in das Modell integriert werden. Begleitet wird die MULTIVOX KOMPAKT Anlage von einem Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in fast jedes Ambiente einfügen, egal ob als Wandaufputz-Lautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbeleinbau-Lautsprecher.

**MULTIVOX Petersen GmbH**  
**Tel.: 0241 502164**  
**www.multivox.de**

**Airscaler:**

## Kraftvolle konstante Leistung

Airscaler decken ein breites Anwendungsspektrum ab und zeichnen sich dank ihrer einfachen Verwendung auf der Turbinenkupplung durch besondere Flexibilität und schnelle Einsatzbereitschaft aus. Mit dem neuen Airscaler Ti-Max S970, erhältlich für den Anschluss an Turbinenkupplungen der Typen NSK PTL, KaVo® MULTiflex® LUX und Sirona® Schnellkupplung, gelingt es NSK, konstante, kraftvolle Leistung an den Zahn zu bringen und somit auch bei starkem Anpressdruck effiziente Arbeitsergebnisse zu erzielen. Gleichzeitig wurde die maximale Leistung des S970 im Vergleich zum Vorgängermodell um circa zehn Prozent gesteigert.



So ist gewährleistet, dass in jeder der drei per Power-Control-Ring regulierbaren Leistungsstufen ein verlässliches Oszillationslevel abgerufen werden kann, ohne die sonst bei Airscaltern übliche Leistungsabnahme in Relation zu einem zunehmenden Anpressdruck wahrzunehmen. Die NSK Volltitan-Hülse mit DURACOAT-Beschichtung steht für leichtes Gewicht und lange Lebensdauer und der neue Glasstab-Lichtleiter für perfekte Ausleuchtung des Behandlungsfelds. Selbstverständlich ist der S970 sterilisierbar und thermodesinfizierbar. Im Lieferumfang des NSK Airscalers S970 enthalten sind drei Scaling-Aufsätze (S1, S2, S3), ein Drehmomentschlüssel für sicheres Anbringen der Aufsätze sowie ein Aufsatzschutz.

**NSK Europe GmbH**  
**Tel.: 06196 77606-0**  
**www.nsk-europe.de**



**Prophylaxe:**

## Medizinische Mundduschen sind hocheffektiv

Im Rahmen seiner Masterthese aus 2012 beschäftigte sich Dr. Daniel Haag, M.Sc. Parodontologie und Periimplantäre Therapie aus Berlin, mit dem Thema einer „Kritischen Darstellung des klinischen Effektes von Mundduschen auf dentale Biofilme“ anhand der Auswertungen verschiedener wissenschaftlicher Studien und Untersuchungen aus den vergangenen Jahrzehnten. Ausgehend von der Tatsache, dass heute für die Reinigung des Interdentalraumes der Gebrauch von Interdentalbürsten, Zahnseide und Zahnhölzchen als Goldstandard empfohlen wird, die Nutzung von Wasserstrahlgeräten aber nach wie vor nicht als gleichwertige oder gar effektivere Methode anerkannt ist, wertete Dr. Haag eine Vielzahl internationaler Untersuchungen zu den Vor- und Nachteilen des Einsatzes von Mundduschen bei der häuslichen Mundhygiene aus. Nach seiner Ansicht wird der Wert des Einsatzes von Mundduschen nach wie vor stark unterschätzt, was zumindest in Deutschland zu einer nur geringen Verbreitung dieser Geräte



in der Bevölkerung beiträgt. Ausgehend von den Erfahrungen seiner 34 Praxisjahre stellt er auch fest, dass keine seiner Prophylaxe-assistentinnen je Mundduschen an Patienten empfohlen hat. Die Ursache hierfür sieht er vor allem in den indifferenten Veröffentlichungen zu diesem Thema in den aktuell genutzten Prophylaxe-lehrbüchern in Deutschland. Dabei, und dies ist ein Ergebnis seiner Masterthese, lassen sich auch bei kritischer Betrachtung aus dem überwiegenden Teil der wissenschaftlichen

Untersuchungen die positiven Auswirkung des Einsatzes von modernen Wasserstrahlgeräten mit und ohne antibakterielle Zusätze auf den dentalen Plaque sowie die parodontalen Entzündungen zweifelsfrei ableiten. Die intersanté GmbH aus Bensheim bietet als Exklusiv-Vertriebspartner die ganze Produktpalette des weltbekannten, amerikanischen Mundhygienegeräteherstellers Waterpik®, der nicht nur der Erfinder und weltgrößte Hersteller von medizinischen Mundduschen, sondern mit der Erfahrung von mehr als 50 Jahren auch ein Pionier der modernen Oral-Prophylaxe ist. Falls Sie sich mit weiteren Details vertraut machen wollen, die vollständige Dokumentation von Dr. Haag können Sie kostenlos abrufen bei:

**intersanté GmbH**  
**Tel.: 06251 9328-11**  
**www.intersante.de**

Qualitätsmanagement:

## Klare Prozesse, weniger Dokumentenchaos

Keine dicken Aktenordner mehr, keine Software-Installationen, immer auf dem neuesten Stand, endlich wieder mehr Zeit zum Behandeln – das neue vismed.QM revolutioniert das Qualitätsmanagement in Zahnarztpraxen und Dentalaboren. Der Clou: Das kinderleicht zu bedienende Programm läuft internetbasiert in einem Browser wie Firefox, Chrome oder Internet Explorer. Alles was Zahnärzte und Laborbetreiber benötigen, ist ein internetfähiger Computer. Außerdem ist vismed.QM als App für das iPad verfügbar.

„Wir wollten ein System schaffen, das Spaß macht, ohne Vorkenntnisse intuitiv zu bedienen ist und alles mitbringt, was für die TÜV-Zertifizierung des Qualitätsmanagements von Zahnarztpraxen und Dentalaboren nötig ist“, sagt Renate Maier. Die Geschäftsführerin der Freisinger vismed.GmbH ist gleichzeitig auch Lehrbeauftragte für den Bereich Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen an der Justus-Liebig-Universität in Gießen und TÜV-Auditorin.



**vismed.**  
stärken leben. zukunft gestalten.®

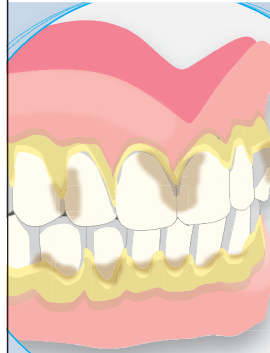
vismed.QM macht es besonders einfach, alle gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. „Qualitätsmanagement-Beauftragte (QMB) sehen in der übersichtlichen Prozesslandschaft sofort, welche organisatorischen Prozesse für eine Zertifizierung durchlaufen werden müssen und erfahren auf einen Blick, welche Arbeitsprozesse erfüllt sind und welche nicht“, sagt Renate Maier. vismed.QM ist im Gegensatz zu herkömmlichen Lösungen bereits komplett mit praxiserprobten Inhalten gefüllt, die Zahnärzte und Qualitätsmanager sofort einsetzen und individuell anpassen können. Natürlich lassen sich auch eigene Dokumente jederzeit in das System einspielen. Über die neue Mitteilungszentrale können wichtige Informationen an einzelne oder alle Mitarbeiter kommuniziert werden. Die Mitteilungen können als offizielle Arbeitsanweisung vom Mitarbeiter quittiert werden. „Mit der Mitteilungszentrale verfügen Praxen und Labore nun über ein einfach zu bedienendes und übersichtliches internes Nachrichtensystem“, sagt Renate Maier.

Datensicherheit hat bei vismed.QM oberste Priorität. Alle Daten werden in einem hochsicheren und hochverfügbaren Rechenzentrum mit Sitz in Deutschland gespeichert und unterliegen damit der deutschen Datenschutzgesetzgebung. Außerdem werden tägliche Backups erstellt.

**vismed.GmbH**  
**Tel.: 08161 12243**  
**www.vismed.eu**

# SYMPRO

Kompaktes Hochleistungs-Reinigungsgerät



## Hygienisch saubere Prothesen auf Knopf- druck



Lesen Sie, was  
Ihre Kollegen  
sagen.

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

**3** Jahre  
Garantie

**10** Jahre  
Ersatzteile

**Aktivitäts-  
Garantie**

**Renfert**

Ideen für die Dentaltechnik

Weitere Informationen:  
[www.renfer.com](http://www.renfer.com)

**Verbrauchsmaterial:**

## Bissregistrierung mit Geschmack

Vanilla Bite ist ein Material für die VPS-Bissregistrierung mittlerer Viskosität, das sich besonders für kleinere Fälle (ein bis zwei Zähne) eignet. Vanilla Bite weist eine mousseartige Konsistenz und eine Shore-A-Härte von 90N auf. Sein leckerer Vanillegeschmack minimiert den Würgereflex und erhöht den Patientenkomfort. Das Material sorgt jederzeit für eine dimensionsstabile, akkurate und feste Bissregistrierung und bietet eine äußerst schnelle Abbindezeit von nur 55 Sekunden, wodurch das Risiko von Verzerrungen eingeschränkt wird. Vanilla Bite ist weiß und daher im CAD/CAM-Scan sichtbar. Seine hohe Dimensionsstabilität ermöglicht multiple Abgüsse und eine außergewöhnlich detaillierte Reproduktion. Chocolate Bite hat eine etwas längere Abbindezeit von 120 Sekunden für Abdrücke des gesamten Kieferbogens. Es wird für hydrophile Abdrücke empfohlen und kann



als Matrizenmaterial verwendet werden. Mega Bite mit angenehmem Pfefferminzgeschmack zeichnet sich durch eine sehr hohe Härte aus und dient besonders der Aufzeichnung von Zentrik und Okklusion. Auch bei Mega Bite beträgt die Abbindezeit nur 55 Sekunden. Seine klinisch optimale Viskosität und seine Härte, dieselbe wie Bisacryl, gewährleisten eine exakte Bissregistrierung in kürzester Zeit, wobei Wärmeentwicklung und Brüchigkeit ausgeschlossen sind. Mega Bite hat eine geringe Schrumpfung und ist leicht zu trimmen, ohne dass ein rotierendes Instrument benötigt wird.

**American Dental Systems GmbH**  
**Tel.: 08106 300-300**  
**www.ADSystems.de**



**Restaurieren:**

## Ausarbeitung und Politur optimieren

Mit nur einem Instrument und in einem Arbeitsgang finieren und polieren Sie Kompositrestaurationen und Zahnoberflächen durch einen druckgesteuerten Bearbeitungsprozess:

- Ausarbeitung mit einem Andruck von circa 1,0N
- Politur mit einem Andruck von circa 0,3N



Mit OneGloss PS werden folgende Anwendungsbereiche abgedeckt:

- Finieren und Polieren von Kompositrestaurationen
- Entfernen überflüssiger Haftvermittler- oder Zementreste ohne Schmelzbeschädigung
- Beseitigung von Zement und Politur des Zahnschmelzes nach Entfernung von Zahnspangen und -bändern
- Politur von Zahnschmelz nach Zahnsteinentfernung
- Entfernung von Verfärbungen der Zahnoberfläche

**Vorteile:**

- hygienische Verpackung gewährleistet einfache Lagerung und Anwendung
- überschaubare Prozessabläufe in der Praxis durch Einmalverwendung
- Zeitersparnis, da der Instrumentenwechsel entfällt
- zur optimalen Politur aller Zahnoberflächen in drei Formen verfügbar

**SHOFU Dental GmbH**  
**Tel.: 02102 8664-0**  
**www.shofu.de**



**Instrument:**

## Kinderfreundlicher Wangen- und Lippenabhalter

Der patientenfreundliche Maty Wangen- und Lippenabhalter ist ein tausendfach bewährtes Instrument aus dem Hause Zepf. Er zeichnet sich durch sein geringes Gewicht, Flexibilität und seine anatomische Form aus. Damit bietet er einen universellen Einsatz in der gesamten Zahnmedizin. Durch die universellen Anwendungsmöglichkeiten leistet der Abhalter einen erheblichen Beitrag zur Wirtschaftlichkeit in der täglichen Praxis, denn auf weitere Fachkräfte beim Abhalten von Lippen und Wangen kann verzichtet werden.



Optimale Anwendung findet das Instrument zum Beispiel in der Prothetik, für eine sichere Abformtechnik und in der Eingliederung von Kronen und Brücken; in der Kieferorthopädie für die Brackettechnik; bei chirurgischen Eingriffen wie zum Beispiel Wurzelspitzenresektion, Osteotomie etc.

Qualität, made in Germany! Mit dem neuen Abhalter für Kinder ist Zepf dem Wunsch vieler Anwender nachgekommen, ein in seiner Größe reduziertes Instrument anzubieten.

**Helmut Zepf Medizintechnik GmbH**  
**Tel.: 07464 9888-0**  
**www.zepf-dental.com**

**ANZEIGE**





# Honigum. Die Überwindung der Gegensätze.

Abformmaterialien machen gern Kompromisse. Weil die rheologischen Eigenschaften Standfestigkeit und Fließfähigkeit sich normalerweise gegenseitig im Wege stehen. Honigum von DMG überwindet die Gegensätze. Denn dank seiner einzigartigen rheologisch aktiven

Matrix erreicht Honigum beste Werte in beiden Disziplinen. Und es freut uns, dass auch der renommierte »THE DENTAL ADVISOR« das zu schätzen weiß: Unter 50 A-Silikonem erhielt Honigum das beste »clinical rating«\*.

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



 **DMG**  
Dental Milestones Guaranteed

Floride Karies

# Einfarbige Schichtrestauration im Frontzahnbereich

| Dr. Clarence Tam



Eine 32-jährige Patientin suchte die Praxis nach längerer Abwesenheit (zuletzt vorstellig vor fünf Jahren) für eine umfassende Untersuchung auf. Zum damaligen Zeitpunkt wurden die bereits großflächig restaurierten Zähne 15–25 mit zementierten Zirkonkronen versorgt, um die Hauptbeschwerden zu lindern.

Seitdem hatte die Patientin keine Zeit gefunden, die Praxis erneut für die erforderliche umfassende Untersuchung aufzusuchen. Aufgrund einer zwischenzeitlichen Ernährungsumstellung und Stress waren die Zähne durch aggressiven und fortgeschrittenen Kariesbefall gekennzeichnet, der zu mehreren tiefen kariösen Läsionen an den bereits stark restaurierten Seitenzähnen geführt hatte.

## Patientenfall

### Behandlungsliste (FDI-Nomenklatur)

- Zahn 33 b: direkte geschichtete Kunststofffüllung mittels Säure-Ätz-Technik
- Zahn 32 b: direkte geschichtete Kunststofffüllung mittels Säure-Ätz-Technik
- Zahn 31 d–b–l: direkte geschichtete Kunststofffüllung mittels Säure-Ätz-Technik
- Zahn 41: keine Behandlung (Farbkontrolle)
- Zahn 42 m–b: direkte geschichtete Kunststofffüllung mittels Säure-Ätz-Technik
- Zahn 43 b: direkte geschichtete Kunststofffüllung mittels Säure-Ätz-Technik

### Füllungsmaterial

- Aufbau der lingualen Lamelle: GrandioSO A3 (VOCO), Dentinaufbau: GrandioSO A3, Schmelzschicht: GrandioSO A3
- Demonstration des Chamäleon-Effekts einer einzigen Farbnuance

### Adhäsivtechnik

- Zähne 33, 32, 31, 42, 43: Micro-Air-Abrasion (50 Mikrometer Alumi-

numoxid) Präparation mit einem Adhäsiv der 5. Generation (Kerr OptiBond Solo Plus) mit Säureätzung

### Krankengeschichte

- Erkrankungen: Zustand nach Hüftgelenkersatz (1998) und zweiter Operation 2009
- Medikation: keine
- Allergien: keine bekannten Medikamentenallergien

### Vor der Behandlung

Bei den meisten der Zähne war eine Restauration bereits nahezu unmöglich und eine Wurzelkanalbehandlung erforderlich. Der Patientin fehlten bereits mehrere Zähne, für die eine Restauration mit implantatgetragenen Kronen geplant war. Insbesondere der Unterkiefer-Frontzahnbereich wies floride Karies auf. In der Regel ist dieser Bereich durch die Pufferwirkung des hohen Speichelvolumens der Unterzungspeicheldrüse besonders widerstandsfähig gegen Säureangriffe. Eine Kombination aus Kariesbefall und ernährungsbedingten Schmelzdefekten haben diesen Bereich jedoch in einen Tummelplatz für Bakterien verwandelt und so ästhetisch entstellt.

### Diagnose und Behandlungsplan

Vor der Aufstellung eines Behandlungsplans hinsichtlich der ästhetischen und restaurativen Korrektur der



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Präoperative Situation mit Split-Dam-Isolation (Roeko). – Abb. 2: Dargestellte kariöse Läsionen vor der Präparation. – Abb. 3: Fertige Präparationen mit Anstrahlungen.





# DIGITALES RÖNTGEN MIT VISTASCAN MINI PLUS

## VERSTEIGERUNG FÜR EINEN GUTEN ZWECK

Zu Gunsten von Mercy Ships und deren Einsatz in Afrika versteigert Dürr Dental einen Röntgen-Speicherfolienscanner VistaScan Mini Plus. Der renommierte Airbrush Künstler Wolfgang Zeh hat ein besonderes Unikat in aufwendiger Handarbeit entstehen lassen.

Der VistaScan Mini Plus im Fußballdesign, mit Unterschriften der U19 Nationalmannschaft sowie Trainer Horst Hrubesch, ist einmalig.



Mercy Ships Film

Steigern Sie mit auf [www.duerr.de/versteigerung](http://www.duerr.de/versteigerung)



Zähne der Patientin war eine umfassende Untersuchung angezeigt. Bei der extraoralen Untersuchung zeigten sich Lymphknoten, Speicheldrüsen, Kau-muskulatur und temporomandibuläre Gelenkfunktion unauffällig. Kein Knack- oder Reiben feststellbar, der Bewegungsumfang (ROM, Range of Motion) der Patientin war mit 55 Millimeter im Normbereich. Die Patientin gab Beschwerdefreiheit an.

Die intraorale Untersuchung des Weichgewebes war wie auch der Parodontalstatus ohne pathologischen Befund. Bei der Patientin zeigte sich ein dünner, fragiler Gingiva-Biotyp mit kräftig rosa-farbenen und messerförmigen Rändern. Keine Ödeme oder Erytheme sichtbar. Es waren keine signifikanten Taschentiefen feststellbar. Die tiefste Tasche lag bei drei Millimetern mit BOP (Blutung nach Sondierung). Die Untersuchung der Zähne ergab eine floride Karies an sämtlichen Zähnen mit Ausnahme der vor fünf Jahren mit Zirkonkronen restaurierten Zähne 15–25. *Insbesondere der untere Frontzahnbereich, 33b, 32b, 42m–b und 43b, wies manifeste kariöse Läsionen auf. Die röntgenologische Untersuchung ergab eine ausgedehnte Undichtigkeit der Füllung an Zahn 31m–l.*

#### Behandlungsplan für den unteren Frontzahnbereich:

- Umfassende Untersuchung (Hart- und Weichgewebe) extraoral und intraoral
- Röntgenologischer Zahnstatus: 2 Bissflügelaufnahmen, 9 periapikale, 1 Panoramaschichtaufnahme (OPG)
- Einwilligungserklärung
- Präoperative Fotodokumentation (12 Bilder, AACD Views) sowie digitale Bestimmung der Ausgangsfarbe
- Präparation unter Kofferdam-Isolation (Split-dam-Technik)
- Isolierung von benachbarten Zähnen mithilfe von Mylar-Streifen. Durchführung der Micro-Air-Abrasion (50 Mikrometer Aluminiumoxid) an den Bukkal- und Inzisalfächen der Zähne 33–43
- Ätzen, Bonden, Aufbau der palatinalen Wand an Zahn 31d–b–l (GrandioSO in der Farbe A3), Dentin und Übergangszonen (GrandioSO A3) und Schmelzschicht (GrandioSO

A3). Abgleich der inzisalen Transluzenz mit dem Kontrollzahn 41 (keine Behandlung geplant)

#### Behandlungsbeschreibung und Auswahl des Füllungsmaterials

Es handelt sich um eine junge Patientin mit florider Karies. Die Schwere des Kariesbefalls hat die Restaurabilität nahezu aller Seitenzähne stark beeinträchtigt. Vor Beginn der Wiederherstellung der Frontzähne wurden zunächst die entsprechenden Seitenzähne endodontisch versorgt. Der Behandlungsplan der Patientin umfasst die Versorgung der Seitenzähne mit adhäsiven Keramikrestorationen sowohl auf natürlichen Zahnstümpfen als auch auf Implantatabutments.

Informationen zum ersten Therapieschritt im Unterkiefer-Frontzahnbereich: Der Unterkiefer-Frontzahnbereich wurde mithilfe einer Split-dam-Technik isoliert, die Folgendes umfasste: Hu-Friedy Kofferdam-Klammern #2A an den Zähnen 34 und 44, Roeko Kofferdam und extrahartes Bissregistriermaterial (Registrado X-tra, VOCO) zum Abdichten des Kofferdams lingual. Nach Präparation der Zähne 33b, 32b, 31d–b–l, 42m–b und 43b gab die Patientin Intoleranz gegen den Kofferdam an. Daraufhin folgte Isolierung mit Watteröllchen unter Verwendung von vorgebogenen Mylar-Streifen interdental. Jeder Zahn wurde an der fazialen Seite einer Micro-Air-Abrasion mit 50 Mikrometer Aluminiumoxid unterzogen, um die bestmögliche mikro-mechanische Verankerung zu gewährleisten. Jeder Zahn wurde dann mit 33%  $H_3PO_4$  (aq) angeätzt. Danach folgte die Applikation von drei Schichten OptiBond Solo Plus (Kerr Corporation) und das Verblasen des Lösungsmittels mit einem Luftstrom. Anschließend erfolgte die Lichthärtung mit einer SDI Radium LED-Lichthärtelampe. Unter Verwendung der palatinalen Silikonmatrize und eines vorgebogenen Mylar-Streifens (90 Grad-Winkel) wurde an Zahn 31d–b–l zunächst die linguale Lamelle mit einer Stärke von circa 0,3 Millimetern modelliert. Diese diente als Gerüst für die Restauration und ermöglicht die Definition der distolingualen axialen Winkellinie (GrandioSO A3). Es folgte der inkre-

mentelle Aufbau der fehlenden Dentinschicht mit GrandioSO A3. Hierbei wurde der Rand der Kavitätenflächen der Restauration bis zum Beginn des langen Ansträhwinkels der Präparation bedeckt. Die zur Hälfte abgeschlossene Restauration wurde zu diesem Zeitpunkt erneut überprüft, um vor dem Fortfahren sicherzustellen, dass die dunkle Mundhöhle nicht durchscheint. Die inkrementelle Applikation diente zur Reduzierung der Polymerisationsschrumpfung des Kompositmaterials, die im Fall von GrandioSO allerdings mit 1,61 Prozent ausgesprochen niedrig ist.

Nur wenige Farben anderer Hersteller bieten Opazität und gleichzeitig optische Anpassung an die jeweilige Umgebung. Vor der Auswahl eines schmelzähnlichen Mikrofüllers als Schmelzersatz und zur Erzeugung optischer Dimensionalität durch eine erhöhte Lichtdurchlässigkeit des Zahnes ist häufig die Verwendung mehrerer Dentinfarben erforderlich, um einen Block-out-Effekt und eine bessere Qualität der Restauration zu erzielen. Eine positive Überraschung boten die Vielseitigkeit von GrandioSO und der Chamäleon-Effekt, den es sowohl für den Ersatz von Dentin als auch von Schmelz bietet.

Mit den letzten Schichten konnte das von der Karies zerstörte Zahnvolumen nicht nur wiederhergestellt, sondern auch unsichtbar restauriert werden. Im Vergleich zu Zahn 41 (keine Behandlung, Farbkontrolle) lässt sich erfreulicherweise feststellen, dass die Restaurationsränder an Zahn 43b, 42m–b, 31d–b–l, 3b und 33b vollkommen unsichtbar sind. Schließlich wurde die Schmelzschicht in einem einzigen Inkrement appliziert, mit einem Greenstein-Instrument modelliert, approximal mit einer Ronvig-Silikonbürste ausgearbeitet und nahtlos an die Oberfläche des gesamten Zahns angegliedert. Anschließend wurde das Material gehärtet. Etwaige Bereiche mit schwarzen Dreiecken wurden mithilfe der Pull-Through-Technik behandelt.<sup>3</sup> Die vollendete Unsichtbarkeit dieser Restauration wurde vor dem abschließenden Konturieren und Finieren durch das Einpolieren des Kunststoffmaterials in die lange Schräge (Endlos-

schräge) und darüber hinaus erreicht. An dieser Stelle konnte die Durchgängigkeit der Kontaktpunkte bestätigt und der Interdentalbereich mit einem Skalpell Nr. 12b finiert werden. Nach endgültiger Aushärtung des Materials und Prüfung der Kontaktpunkte auf Durchgängigkeit wurden mit einem Stift Markierungen auf die fazialen Flächen der Zähne 33, 32, 31, 42 und 43 angebracht, um die gewünschten Kantenlinien zu kennzeichnen. Die primäre und sekundäre Anatomie wurde mithilfe eines feinkörnigen Diamantschleifers (Mani Dia-Burs) und einer großen grobkörnigen Soflex-Disc (3M) ausgearbeitet, beide jeweils ohne Wasserkühlung.<sup>1,3</sup> Die Hochglanzpolitur der Restaurationen erfolgte mit dem Diamanto-System (VOCO) bei 5.000 Umdrehungen pro Minute, gefolgt von der abschließenden Glanzpolitur mit Aluminiumoxid-Paste (Enamelize, Cosme-dent). In ästhetischer Hinsicht war die Patientin mit dem edlen, glänzenden

und biomimetischen Ergebnis hochzufrieden.

Jedoch war der Fall damit noch nicht abgeschlossen. Die postoperative röntgenologische Routineuntersuchung Regio 33–43 ergab neue, zuvor nicht festgestellte kariöse Läsionen, ausgehend von den Zähnen 43 mesial, 42 distal, 33 mesial. Aufgrund der hohen Kariesanfälligkeit dieser Patientin fiel die Entscheidung auf eine Behandlung mit CariFree-Spüllösung (Oral Biotech) mit drei aufeinanderfolgenden Behandlungszyklen. Im Fall der Patientin spielten bei der Entscheidungsfindung in Bezug auf die Art des Füllungsmaterials folgende Faktoren eine Rolle: Alter der Patientin, für das Bonding verbleibende gesunde Zahnhartsubstanz, koronale Verstärkung, finanzieller Hintergrund und ästhetische Vorhersagbarkeit.

In diesem Fall verfügte die Patientin über ausreichend Zahnhartsubstanz, sodass eine koronale Verstärkung durch

adhäsive Keramikrestaurationen nicht erforderlich war. Die Vorteile der adhäsiven Kunststoffversorgung sind bei Anwendung der richtigen Restaurationstechnik der maximale Erhalt der Zahnschicht bei gleichzeitigem Erreichen eines optimalen ästhetischen Ergebnisses sowie eine kostengünstige Erhaltung. Adhäsive Keramikrestaurationen würden nur in Betracht gezogen, wenn 60 Prozent oder mehr der koronalen Oberfläche zu restaurieren gewesen wären. Der Einsatz von Keramik-Veneers ist nur gerechtfertigt, wenn der Nutzen das Risiko der biologischen Reduktion übersteigt, z.B. zur Wiederherstellung der koronalen Stabilität. Pascal Magne stellte fest, dass „bei Verwendung eines flexibleren Materials als Ersatz für die Schmelzschicht nur eine teilweise Wiederherstellung der Kronenstabilität erwartet werden kann“.<sup>6</sup> In diesem Fall war die Schmelzschicht nicht signifikant beeinträchtigt und musste kaum ersetzt werden. Für ein

ANZEIGE

**DKV**  
**goDentis**

Ihr Partner für Zahngesundheit

## Wir verlängern Weihnachten...

...für Ihr Praxisteam

**10% Rabatt\*** auf ausgewählte Kurse der goDentis-Akademie – bei Buchung bis 30. Januar 2013.

**Die goDentis-Akademie**  
Beratung, Training und Entwicklung –  
aus der Praxis, für die Praxis.

Informationen unter 02 21-5 78 12 83



Das  
Akademie-Programm  
zum Download

Gesunde Zähne – ein Leben lang

(\*Angebot gilt nur für goDentis-Partnerpraxen)





Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Nach dem Konturieren und Finieren. – Abb. 5: Nach der Hochglanzpolitur mit dem einstufigen Poliersystem Dimanto (VOCO).

additives Verfahren mit minimaler Präparation ist ein Aufbau von ca. 0,5 Millimeter der facialen Oberflächen im Allgemeinen ein akzeptabler Grenzwert, sofern die Okklusion dadurch nicht beeinträchtigt wird.<sup>5</sup> Daher konnte für diese Oberflächenschicht eine einzige Farbe verwendet werden.<sup>5</sup>

Die Entscheidung, reine, geschichtete Nano Hybrid-Kunststoffrestaurationen zu verwenden, beruhte auf den von Periera et al.<sup>2</sup> im Jahr 2003 durchgeführten Studien. Der 3-Punkt-Biegeversuch (ISO 4049) zeigte, dass das reine Hybridkomposit-Veneer über die höchste Biegefestigkeit verfügte. Erwartungsgemäß zeigte das reine Mikrofüller-Veneer die niedrigste Biegefestigkeit. In diesem speziellen Fall wurde die Grundfarbe mithilfe der Vargas-Technik ermittelt, wobei die Mitte des Zielzahns hinsichtlich Farbton, Chroma und Helligkeit mit der Mitte der Farbskala verglichen wird.<sup>3</sup> Die Zielfarbe VITA A3 ermöglichte sowohl einen chromatischen Dentinersatz als auch den Schmelzersatz mit einem einzigen Material: Nur GrandioSO kam aufgrund seiner Opazität und seines Chamäleon-Effekts infrage. Die hier verwendete chromatische Schichttechnik ist eine Abänderung der Dr. Newton Fahl-Technik<sup>1</sup> mit nur einer Farbnuance.

Der Grund für die Verwendung von GrandioSO stützt sich auf verschiedene Faktoren. Zum einen lag die Mi-

krohärte dieses Materials im Test bei 211 Mikrohärte nach Vickers und war damit doppelt so hoch wie die der anderen getesteten Kompositmaterialien. Dieser Faktor ist aufgrund der damit verbundenen geringen Abrasion und der Beständigkeit des polierten Materials auf lange Sicht von unschätzbarem Wert. Im Hinblick auf die Abrasionstendenz der Oberflächenanatomie und -textur durch Zähneputzen und Bruxismus stellt die Abrasionsbeständigkeit des Materials ein fundamentales Qualitätsmerkmal bei direkten Kompositrestaurationen dar.<sup>1</sup> GrandioSO ist aufgrund seiner Oberflächenhärte, seines naturmimetischen thermischen Ausdehnungskoeffizienten und seines hohen Füllstoffgehalts (89 Gewichtsprozent) eines der keramikähnlichsten Komposite, das derzeit im Handel erhältlich ist. Festzustellen ist, dass die klinische Leistung von GrandioSO, mehr als jedes andere Komposit, nahezu mit der von adhäsiver Keramik zu vergleichen ist. Dies war auch der Grund für seine Anwendung. Zuvor hatte der Behandler aufgrund der hervorragenden Polierbarkeit ein Mikrofüller-Komposit zur Verblendung des Mikrohybrid-Dentinaufbaus verwendet und aus genau diesem Grund die Verwendung von Nano-Hybriden für die äußerste Schicht vermieden. Jedoch ergaben die zu GrandioSO durchgeführten Studien eine Oberflächenreflexion von 84 Glanzeinheiten im Vergleich zu Filtek Supreme XTE mit 79 Glanzeinheiten. Andere getestete Materialien, darunter Ceram•X mono, Tetric EvoCeram und Venus Diamond, lagen unter diesem Wert.

Schließlich ist von wesentlicher Bedeutung, dass die Restauration nicht nur die Wiederherstellung der natürlichen optischen Eigenschaften des Zahns erreicht, sondern auch der physikalischen Belastbarkeit des Zahns entspricht. Das Nano-Hybrid GrandioSO weist einen Elastizitätsmodul auf, der den anderen getesteten Materialien mit einem Spitzenwert von 16,65 Gigapascal (Referenzwert Dentin: 16,55 bis 18,62 Gigapascal) weit überlegen ist. Der dauerhafte Randschluss wird durch einen thermischen Ausdehnungskoeffizienten und eine Schrumpfrate, die nahezu denen von Zahnschmelz und

-dentin entspricht (mehr als andere getestete Produkte), gewährleistet. Daher wird die auf die Adhäsivschicht wirkende thermodynamische Spannung minimiert. Die Kombination aus hervorragender Oberflächenhärte und Glanz verbunden mit den physikalischen Eigenschaften und geringer Oberflächenrauigkeit nach Politur führten zu der Entscheidung, GrandioSO sowohl für die Dentin- als auch für die Schmelzschicht zu verwenden.

### Fazit

Dieser Fall umfasste die klassischen Indikationen für ästhetische adhäsive Kompositrestaurationen, da sie sich aufgrund ihrer additiven Wirkung für junge Zähne eignen. Durch die sorgfältige Ausmodellierung der Schichten wurde ein naturmimetisches Ergebnis erzielt, mit dem die Symmetrie sowie die Proportionen der Lachlinie der Patientin wiederhergestellt werden konnten, ohne die Okklusion zu beeinträchtigen. Durch die Verwendung einer einzigen GrandioSO-Farbnuance für sämtliche Schichten konnte die einfache Handhabung des Materials bei der Restauration gezeigt werden. Die Instandhaltung und Reparatur von Komposit ist unkompliziert – somit konnte das Ziel, das Risiko eines zukünftigen Zahntraumas zu minimieren, erreicht werden. Das Ergebnis ist eine ästhetisch ansprechende, biologisch konservative und funktional vorhersagbare Lösung.



## kontakt.

### Clarence Tam, HBSc, DDS

Cosmetic and General Dentistry  
Cosmetic Dental  
126B Remuera Road  
Remuera, Auckland 1050  
Neuseeland  
E-Mail: clarence.tam@gmail.com  
www.cosmeticdental.co.nz

ORIGINALGRÖSSEN  
Vergleichen Sie die Größe Ihrer Leuchte!

# Die beste Wahl

VALO

VALO  
CORDLESS

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

## KLEIN · STARK · INNOVATIV

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

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

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

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

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



VALO Awards



VALO Cordless Award

**ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

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

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel

# Parodontalschienen aus Glasfaserband

| Dr. med. dent. Giacomo Derchi

Für parodontal gelockerte Zähne, chirurgische Reimplantation, posttraumatische Zahnbeweglichkeit und die Verstärkung provisorischer Brücken gibt es jetzt eine ästhetische und nicht-invasive Alternative zu Metallretainern.



**F**iber-Splint ist die vollständige Glasfaser-Produktpalette von Polydentia SA. Deren Fiber-Splint-Bänder sind extrem dünn und flexibel. Sie ermöglichen eine nicht-invasive Anwendung, die nur ein Minimum an Vorbereitung der Zähne erforderlich macht. Das Produkt Fiber-Splint wurde in Zusammenarbeit mit einem Schweizer Zahnarzt entwickelt und wird seit 1989 vertrieben. Aussagekräftige und langjährige klinische Erfahrung unterstützt den Fiber-Splint. Um dem Zahnarzt eine schnellere und leichtere Anwendung zu ermöglichen, hat Polydentia SA anschließend das Produkt Fiber-Splint ML Multi-

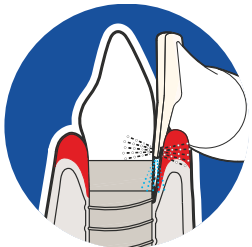
Layer entwickelt, das aus sechs übereinander zusammengenähten Schichten Fiber-Splint-Bändern besteht. Dies ermöglicht es, wertvolle Behandlungszeit zu sparen, während das Ergebnis hochästhetisch und angenehm für den Patienten ist. Überdies kann das Produkt ohne besondere Erfordernisse für seine Aufbewahrung über beliebige Zeiträume hinweg gelagert werden. Fiber-Splint ML Multi-Layer ist auch vielseitig, da es mit jedem herkömmlichen Bond verwendet werden kann.

Erweitert wurde das Sortiment mit der Einführung von F-Splint-Aid (4mm) und F-Splint-Aid Slim (2mm), der Fer-

tiglösung für das Notfallschienen ausgerissener Zähne. Für vier bis fünf Anwendungen geeignet, ist dieses Produkt ideal für Situationen, in denen dringende, unerwartete Behandlung erforderlich ist. Die Anwendung gestaltet sich äußerst schnell: Man schneidet die gewünschte Länge des vorimprägnierten Fiberglasbands ab, platziert es auf den geätzten und mit Bond versehenen palatal-lingualen Oberflächen, hält es mit speziellen Applikationsklammern in Position und härtet es durch Licht. Keine Verschwendung von Haftvermittler, optimale Handhabbarkeit und einfache Benutzung. Das Ergebnis ist äußerst

# KLINISCHE STUDIEN\* BEWEISEN ÜBERLEGENHEIT DER ORIGINAL METHODE AIR-FLOW<sup>®</sup> PERIO → ZUM ERHALT DER NATÜRLICHEN ZÄHNE UND BEI DER PFLEGE VON IMPLANTATEN

\* EMS Clinical Evidence unter [www.air-flow-perio.de](http://www.air-flow-perio.de)



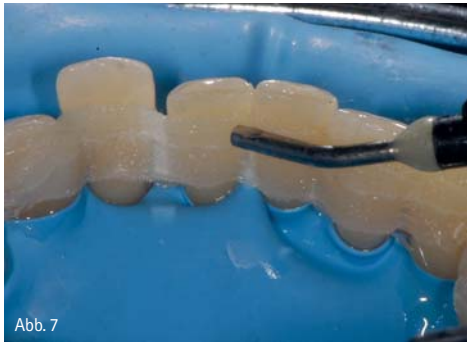
- > PERIO-FLOW<sup>®</sup> Handstück mit PERIO-FLOW<sup>®</sup> Düse zur subgingivalen Anwendung
- > AIR-FLOW<sup>®</sup> Pulver PERIO auf Glycinbasis zum schonenden Entfernen des Biofilms



**"I FEEL GOOD"**

## EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW<sup>®</sup> ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz



ästhetisch, widerstandsfähig und angenehm für den Patienten. F-Splint-Aid wurde während der ADF-Messe 2009, die in Paris stattfand, als Finalist für den Innovation Award nominiert. Ebenso ist es auch vom amerikanischen Forschungsmagazin *The Dental Advisor* mit einer klinischen Bewertung von 92 Prozent eingestuft und dementsprechend von der amerikanischen Zeitschrift *Dentistry Today* unter den TOP 100-Produkten in 2010 ausgewählt worden.

#### Klinischer Fall: Parodontalschiene

In der Ausgangssituation stellte sich eine 55-jährige Nichtraucherin mit guter Allgemeinanamnese und Lockerung der Zähne 32, 41 und 42 zur Behandlung vor (Abb. 1). Zur Behandlung wird die linguale Oberfläche der betroffenen Zähne zunächst mit Polierpaste und Bürste gereinigt (Abb. 2). Ein Kofferdam wird zur Isolierung des Bereichs eingesetzt. Zur Bestimmung der nötigen Länge des Fiberglasbandes eignet sich eine Parodontalsonde be-

ziehungsweise die Verwendung von Zahnseide (Abb. 3). Nachfolgend wird die linguale Oberfläche geätzt und dann mit Primer beschichtet (Abb. 4). Der vorimprägnierte Glasfaser-Streifen kann mit einer Pinzette herausgezogen werden (Abb. 5 und 6). Das Band passt genau auf die linguale Oberfläche der betroffenen Zähne, indem es dank der mit dem Produkt gelieferten Applikationsklammern „Clip&Splint“ in den Zahnzwischenräumen haftet. Der Streifen wird polymerisiert; weiterhin wird das Glasfaserband mit einer Lage fließfähigen Komposits beschichtet, um eine glattere Oberfläche zu erhalten (Abb. 7).

Anschließend wird poliert (Abb. 8). Zu sehen ist die Vestibulärsicht der abgeschlossenen Behandlung. Die Transparenz des Glasfaserbands ermöglicht hervorragende ästhetische Ergebnisse (Abb. 9). Die Dicke des Glasfaserbands ist minimal, sichtbar

ANZEIGE

**NEU**

# Schon geguckt?

# www.netdental.tv



Schnell, unterhaltsam, abwechslungsreich: netdental.tv zeigt kurze Filme mit ersten Infos über Produkte, Neuheiten und Angebote für Zahnarzt, Praxis und Labor. Jetzt neu im Internet!



facebook.com/netdental

NETdental GmbH, Postfach 73 02 61, D-30551 Hannover





Abb. 9

Abb. 10



Abb. 11

wird dies in der Lingualansicht der geschienten Zähne (Abb. 10). Nach einem Monat kam die Patientin zur Kontrolle. Die Mundhygiene konnte mit Zahnzwischenraumbürsten und Stochern im unteren vorderen Sektor leicht erhalten werden (Abb. 11).

#### Fazit

F-Splint-Aid Slim bietet eine bequeme und verlässliche Lösung für Behandlungen, die Schienen umfassen. Die Ergebnisse sind unter ästhetischen Gesichtspunkten hervorragend und äußerst komfortabel für die Patien-

ten, was deren Selbstvertrauen erhöht. Die Technik ist ebenso leicht und zeitsparend wie die erforderliche Vorbereitung. Die Handhabbarkeit ist gleichfalls optimal, da keine Spezialscheren benötigt werden und das Band beim Schneiden nicht ausfranst. Somit bietet F-Splint-Aid Slim (2 mm) eine einfach zu verwendende, verlässliche, biokompatible und nichtinvasive Alternative zu metallenen Retainern.

## kontakt.

### Polydentia SA

Am Bürkle 7  
79312 Emmendingen  
Tel.: 07641 55345  
Fax: 07641 7663  
E-Mail: [info@polydentia.ch](mailto:info@polydentia.ch)  
[www.polydentia.ch/de](http://www.polydentia.ch/de)

ANZEIGE



**NET**dental  **tv**

*Einfach mal gucken.*

Plasma

# Die keimeliminierende und wundenheilende Wolke

| Dr. Jens Hartmann

In letzter Zeit ist mehrfach in den Fachmedien über die Plasmamedizin berichtet worden. Sie wurde als bahnbrechende Neuheit und als die künftige Allzweckwaffe gegen Keime bezeichnet. Erste Studienergebnisse deuten darauf hin, dass sie zukünftig wohl selbst in der Therapie von Tumoren erfolgreich eingesetzt werden könnte. Erfüllt die Plasmamedizin diese Erwartungen und worauf basiert ihr Wirkungsmechanismus?

In der Physik ist Plasma vereinfacht als ein Gas beschrieben, dessen Bestandteile teilweise oder vollständig in Ionen und Elektronen aufgeteilt sind, somit enthält es freie Ladungsträger. Allerdings ist die vollständige Beschreibung von Plasma weit komplexer, so gibt es heiße und kalte Plasmen, dichte und weniger dichte sowie ideale und nicht ideale Plasmen etc. Daneben spielt der Erzeugungsmechanismus in der Charakterisierung eine wichtige Rolle, wie z.B. Hochspannungsfelder, UV-Licht, chemische Prozesse etc. Man geht davon aus, dass über 99 Prozent des strahlenden Universums aus Plasma besteht. So besteht z.B. die Sonnenatmosphäre, das Polarlicht oder die Atmosphäre nahe eines Gewitterblitzes aus Plasma. Dieser Zustand wird, neben fest, flüssig und gasförmig, auch als 4. Aggregatzustand bezeichnet.

## Das Plasma für die Medizin

In der Medizin genutztes Plasma ist ein unvollständiges (nicht ideales) kaltes Plasma, das heißt, dass auch Atome und Moleküle im Plasma vorhanden sind. Als Medium dieses Cocktails lassen sich nahezu alle Gase verwenden. Für medizinische Zwecke werden die Gase Argon, Luft oder reiner Sauerstoff verwendet. Das Gas wird dabei, vereinfacht ausgedrückt, durch ein gepulstes, niederfre-

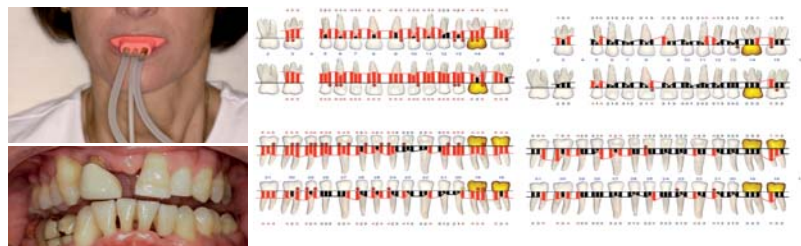
## Beispielhafte Behandlungsergebnisse in der Zahnmedizin



Aphthe (ø 4 mm) und Herpes: Behandlungsergebnis nach drei Tagen mit je einer Minute Behandlung mit Plasma.



Periimplantitis und Mukositis am linken unteren Implantat mit Kugellanker: Patientin, 77 Jahre, allergische Reaktion auf alle Antibiotika. Der Zahnersatz konnte seit Längerem nicht mehr getragen werden. Dreimal über fünf Minuten mit der Plasmaelektrode behandelt, konnte die Patientin den Zahnersatz nach einer Woche wieder tragen.



Chronisch aggressive Parodontitis: Erfolgreiche Behandlung über Jahre hinweg auf konventionellem Wege mit Biofilmentfernung und Desinfektion. Dieses Ergebnis (Zahntabelle) nach einem Monat konnte mit der Full Mouth Disinfection über zwölf Minuten erreicht werden.

Pulpitis: Hier werden ebenfalls erstaunliche Erfolge mit der Plasmamedizin erreicht. In der Regel können Zähne trotz eröffneter, blutender Pulpa vital gehalten werden, denn die Sterilisation der Wunde ist vollständig, bei gleichzeitiger Heilungsunterstützung durch die Sauerstoffanreicherung des Gewebes.

# implantate und sinus maxillaris

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs für HNO-Ärzte, MKG-Chirurgen und Implantologen

| Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin |  
| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin |



inkl. DVD



SCAN MICH

Programm Kursreihe 2013 „Implantate und Sinus maxillaris“

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan)

## | Kursinhalte |

### Implantate und Sinus maxillaris – HNO (Theorie und praktische Demonstration)

- | Anatomie der Kieferhöhle
- | Die periimplantologischen endoskopischen Wege zum Cavum maxillae
  - a supratorbinal
  - b infratorbinal
  - c prälacrimale oder vordere Fontanelle mit intracavitären Operationsschritten
  - d Abtragen von Zysten
  - e Reposition von Blow-out-Frakturen
  - f Aufrichten von Mittelgesichtsfrakturen
- | Interdisziplinäre anatomische Demonstration
- | Instrumentenkunde

### Implantate und Sinus maxillaris – Implantologie (Theorie und praktische Demonstration)

- | Bedeutung der Kieferhöhle aus zahnärztlicher Sicht
- | Möglichkeiten der zahnärztlichen Diagnostik im Grenzbereich zur HNO
- | Zahnärztliche Chirurgie an Alveolarfortsatz und Kieferhöhle
- | Der Sinuslift und Knochenaufbau am Kieferhöhlenboden (div. Techniken)
- | Komplikationen bei Eingriffen im Bereich der Kieferhöhle

**Hinweis:** Jeder Kursteilnehmer erhält die DVD „Implantate und Sinus maxillaris“, auf der alle Behandlungsschritte am Modell bzw. Patienten noch einmal Step-by-Step gezeigt und ausführlich kommentiert werden.

## | Organisatorisches |

Kursgebühr inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale 35,- € zzgl. MwSt.  
Bei der Teilnahme am Hauptkongress wird die Kursgebühr angerechnet.

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390  
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Dieser Kurs wird unterstützt Stand: 20.11.2012

camlog

Geistlich  
Biomaterials

PROMEDIA  
MEDIZINTECHNIK

STORZ  
KARL STORZ – ENDOSKOPIE

## | Termine 2013 |

### HAUPTKONGRESS

<b>01.02.2013</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>I West</b> Unna	12. Unnaer Implantologietage
<b>26.04.2013</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>I Ost</b> Berlin	14. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“
<b>07.06.2013</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>I Nord</b> Rostock-Warnemünde	Ostseekongress/6. Norddeutsche Implantologietage
<b>18.10.2013</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>I Süd</b> München	4. Münchener Forum für Innovative Implantologie

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-390**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig

Für die Kursreihe „Implantate und Sinus maxillaris“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

- WEST** 01.02.2013 | Unna   
  **OST** 26.04.2013 | Berlin   
  **NORD** 07.06.2013 | Rostock-Warnemünde   
  **SÜD** 18.10.2013 | München

Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIAAG erkenne ich an.

Unterschrift

E-Mail



Abb. 1



Abb. 2

2003 der Parodontologe Prof. Dr. Hans-Georg Schneider, ehemaliger Leiter des Parodontologischen Zentrums in Berlin-Friedrichshain, in einem Artikel der ZWP spezial 5/2003 in dem Beitrag „Ozon – wirksam gegen orale Angreifer“, berichtet. So hat das Sauerstoffplasma den Vorteil gegenüber dem Argonplasma, dass es durch die gleichzeitige Sauerstoffanreicherung des entzündeten Gewebes (Penetration des Sauerstoffatoms in das Gewebe und Utilisation in Keime) den systemischen Prozess anregt, was eine beschleunigte Heilung zur Folge hat.

quentes Hochspannungsfeld geleitet. Die Parameter hierfür sind sehr spezifisch und differieren in ihren Größen deutlich zwischen den einzelnen Gasen.

### Wirkungsmechanismus

Neben den Elektronen und Ionen ist das freie Atom im angeregten Zustand eindeutig als keimelimierend definiert. Der Sauerstoff in statu nascendi reagiert, angezogen durch die Potentialdifferenz zur Molekülstruktur der Keime, mit den Wasserstoffionen der Eiweiße bzw. Aminosäuren, wodurch ihre Molekülstruktur in den Zellmembranen zerstört wird. Auf diesem Mechanismus beruht die bakterizide, viruzide und fungizide Wirkung. Bei Viren wird neben der Capsid- auch die Proteinhülle zerstört. Hierüber hat bereits

### Kontraindikation

Eindeutig nicht kontraindiziert ist Plasma aus medizinisch reinem Sauerstoff abgeleitet. „Niemand ist allergisch gegen Sauerstoff.“ Bei der Plasma-Erzeugung aus Luft kommt es auf deren Zusammensetzung an, so beinhaltet das Plasma aus mehr oder weniger smogbelasteter Umgebung unter Umständen auch toxische Gase. Hierauf wurde bereits in der Dental Tribune Austria 5/2012 in dem Fachbeitrag „Plasmamedizin – eine neue Heilmethode?“ eingegangen. Bei Plasma aus Argon sieht die Forschung bis heute ebenfalls keine Kontraindikation. Dies gilt allgemein nur unter der Voraussetzung, dass, je nach Konzentration, überschüssiges Plasma abgesaugt bzw. die Therapie unter einer Schutzatmo-

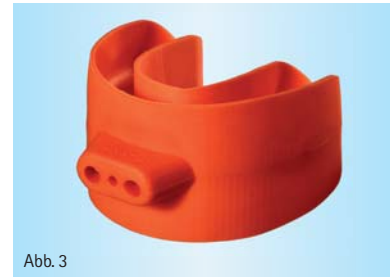


Abb. 3

sphäre stattfindet. Die gleichzeitige Zerstörung der eigenen Körperzellen als Kontraindikation liegt gedanklich nahe, nutzt man dies doch bei der Krebstherapie. Diese Befürchtung ist jedoch unbegründet, solange man sich an die Therapieanleitung hält, denn die Körperzelle ist entgegen den Eindringlingen von einer schützenden Schleim- und Keratinschicht umgeben und gibt bei Attacken von Radikalen Cholesterin als Radikalfänger ab.

### Forschung

Bei der Therapie von Tumoren erforscht man die Anwendung des Plasmas zur Zellzerstörung im Universitätsklinikum Greifswald unter der Leitung von Prof. Dr. Axel Kramer. Im Universitätsklinikum Göttingen untersucht man, unter der Mitwirkung von Prof. Dr. Steffen Emmert, Prof. Dr. Wolfgang Viöl und Prof. Dr. Wolfgang Maus-Friedrichs, die Behandlung von Hautkrankheiten mit Plasma. Im Weiteren setzt man die Plasmamedizin in der Dermatologischen Klinik in Regensburg und in dem Städtischen Krankenhaus München-Schwabing ein.

## Beispielhafte Behandlungsergebnisse in der Dermatologie

Die Plasmamedizin mit Ozonytron ist auch in der Dermatologie erfolgreich. So erstellte die Universitätsklinik Magdeburg unter Leitung von Prof. Dr. H. Lippert, unter der Mitwirkung von Dr. St. Dalicho, Dr. J. Tautenhahn sowie unter der Leitung von Prof. Dr. R. Grundmann, Univ. Köln, eine Studie zur Abheilung von Fußzuzera mit Sauerstoffplasma. Die Studie kann bei Bedarf angefordert werden.

MRSA-Befall der Kopfhaut: Kleinkind, sechs Monate, mit ektodermaler Dysplasie, Abstrich-Ergebnis MRSA positiv, behandelt in der MKG Praxis Dr. H. Koch, Siegen, Deutschland.



Ergebnis nach acht Behandlungen je 20 Minuten (nicht stationär) mit Plasma des OZONYTRON.

### Die Anwendung in der Praxis

Die Firma MIO int. Ozonytron bietet bereits seit einigen Jahren erschwingliche Geräte für die Plasmamedizin an. So therapieren bereits etliche Zahnärzte und Ärzte im In- und Ausland seit Langem erfolgreich mit dem Ozonytron-X, bei welchem aus der Luft gewonnenes Plasma mittels Glaselektroden direkt in die Wunde platziert wird (Abb. 1). Verwendung findet das Ozonytron-X in der Zahnmedizin bei Apthen, Herpes und kariesgeschädigten Zähnen. Ebenso findet das Ozonytron-XL, welches zusätzlich über eine bleistiftähnliche Düse kompromisslos bei der Behandlung von Zahnfleischtaschen, Wurzelkanälen, Fisteln, chirurgische Operati-

onsareale etc. eingesetzt wird, Verwendung (Abb. 2). Der Druck des durch das Handstück ausflutenden Plasmas lässt sich dabei regulieren, um Emphyseme zu vermeiden, aber auch um mit größerem Druck Zahnfleischtaschen mit gasartigem Plasma auszuspülen. Das Ozonytron-XP/OZ, als Multifunktionsgerät für die Plasmamedizin genutzt, ermöglicht unter der Schutzatmosphäre eines weichen silikonartigen Mundeinsatzes (Abb. 3) die Desinfektion mit Plasma aller 32 Parodontien und Zähne innerhalb weniger Minuten in einem einzigen Arbeitsgang. Dabei wird Sulkussekret (Blut, Eiter etc.) abgesaugt und Sauerstoffplasma in die Unterdruckatmosphäre der Zahnfleischtaschen und in die kariessgeschädigten Zähne eingeflutet. Das Plasma dringt dabei, aufgrund des auch im Zahnfleischepithel vorherrschenden Unterdruckes, tief in das Zahnfleischepithel ein und desinfiziert umfassend innerhalb weniger Minuten. Bei regelmäßi-

ger Therapie bleibt der Patient so auf eine schonende Weise von Parodontitis und Karies verschont. So lässt sich auch die Zunge bei Halitosis mit einer hierfür eigens entwickelten Plasmaelektrode innerhalb von nur zwei Minuten behandeln. In der Dermatologie wird das Ozonytron-XP/OZ mittels Bein- und Fußbeutel auch zur Behandlung von diabetischer Gangrän an Füßen und Beinen eingesetzt.

**Fazit**

Die physikalische, chemische und biochemische Wirkung von Plasma ist bewiesen und die antimikrobielle Wirkung der Methode, vor allem auf Problemkeime, untermauert (11. Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Wundheilung und Wundbehandlung e.V., Diabetes-Dialyse-Wundbehandlung, Koblenz Juli 2008). Die Ergebnisse zeigen eindrucksvoll die Wirksamkeit von Plasma in der Medizin und Zahnmedizin. So wird der – bereits heute

für jede Arzt- und Zahnarztpraxis erschwinglichen – Plasmamedizin mit Recht von Experten eine strahlende Zukunft, insbesondere bei scheinbar therapieresistenten Wunden, sowie Patienten, die gar nicht oder allergisch auf Antibiotika reagieren, vorausgesetzt. Mit Plasma aus Sauerstoff abgeleitet könnte man diese Therapieart, vorsichtig ausgedrückt, auch BIO-Medizin nennen und last but not least lassen sich mit Sauerstoffplasma auch Zähne bleichen. So kann ein verfärbter devitaler Zahn innerhalb weniger Minuten von innen über den Wurzelkanal nachhaltig wieder aufgeheilt werden.

**kontakt.**



**MIO int. Ozonytron GmbH**

Maximilianstraße 13, 80539 München  
 Tel.: 089 24209189-0  
 E-Mail: info@ozonytron.de  
 www.ozonytron.de

ANZEIGE



## DIE INTELLIGENZ-BESTIE FÜR DIE ZAHNARZTPRAXIS

---

Es gibt in Sachen Abrechnung vermutlich keine klügere Software als CHARLY. Denn dank der Prozessorientierten Abrechnung (P.O.A.) garantiert CHARLY, dass sämtliche erbrachten Leistungen lückenlos erfasst und abgerechnet werden. So sorgt unsere Koryphäe in Sachen Abrechnung dafür, dass sich Ihre Anschaffung schnell amortisiert.

---

**WEITERE ARGUMENTE, WARUM CHARLY SEIN GELD WERT IST**  
[WWW.SOLUTIO.DE](http://WWW.SOLUTIO.DE)

---



CHARLY goes Facebook!  
Jetzt Fan werden!



**CHARLY**  
Das Prinzip Vorsprung

# Sepsis – ein Wettlauf mit der Zeit

| Univ.-Prof. Dr. med. Gernot Marx



Wenn es um bedrohliche Krankheiten geht, fallen den meisten Menschen die üblichen Verdächtigen ein: Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs oder auch Multiple Sklerose. An eine Sepsis denken nur die wenigsten. Dabei kann jeder Mensch in jedem Lebensalter an einer Sepsis lebensbedrohlich erkranken.

**S**epsis – im Volksmund wird sie Blutvergiftung genannt – ist die aggressivste Form einer Infektion. Jährlich erkranken etwa 150.000 an Sepsis und rund 60.000 Menschen sterben daran. Etwa jeder zehnte Intensivpatient hat in Deutschland eine Sepsis. Nach den der Allgemeinbevölkerung gut präsenten Erkrankungen wie Herz-, Kreislauf- und Krebserkrankungen ist Sepsis damit die dritthäufigste Todesursache in Deutschland. Jeder kann sich etwas unter Schlaganfall oder Herzinfarkt vorstellen, aber unter Sepsis?

Sepsis rechtzeitig zu deuten und zu behandeln, ist schwierig. Ein Problem sind die Krankheitszeichen: Es gibt keine eindeutigen. Erhöhte Körpertemperatur, manchmal in Verbindung mit Schüttelfrost, beschleunigte Atmung oder erhöhter Pulsschlag können ganz verschiedene Ursachen haben. Auch rötlichbläuliche Streifen auf der Haut und Verwirrtheit müssen nicht unbedingt auf eine Sepsis hinweisen.

In der Regel wird Sepsis durch Bakterien verursacht. Seltener sind es Pilze oder Viren. Eine mögliche Eintrittspforte für diese Mikroorganismen sind verschmutzte Wunden oder eingedrungene Fremdkörper. Oft liegt der Infektionsherd aber innerhalb des Körpers, beispielsweise im Fall eines Harnwegsinfektes oder eines entzündeten Zahnes. Nach einer schweren Operation, durch eine zugrunde liegende Erkran-



Professor Gernot Marx ist Sprecher und Gründungsmitglied der Sektion Systemische Inflammation und Sepsis bei der Deutschen Interdisziplinären Vereinigung für Intensiv- und Notfallmedizin (DIVI). Er arbeitet als Direktor der Klinik für Operative Intensivmedizin und Intermediate Care am Universitätsklinikum der RWTH Aachen.

kung wie Diabetes mellitus (Zuckerkrankheit), Krebs oder aufgrund des Alters besteht eine erhöhte Gefahr, dass sich die lokale Infektion auf den ganzen Körper ausbreitet. Wenn die Bakterien in die Blutbahn gelangen, werden nach und nach Herz, Lunge, Leber und Nieren geschädigt und es kommt meistens zu einer fatalen Kettenreaktion. Sobald der Körper nämlich erkennt, dass sich die Bakterien überall verbreitet haben, geht er zum totalen Gegenangriff über. Eine enorme Anzahl

von Killerzellen und Botenstoffen versucht nun, den Krankheitserreger im ganzen Körper zu beseitigen. Das hat aber wiederum eine katastrophale Nebenwirkung. Mit diesen Botenstoffen werden die Blutgefäße auch geschädigt, regelrecht durchlöchert. Das Blut sackt förmlich weg, das Herz schlägt wie verrückt, der Sauerstoff wird knapp und der Kreislauf bricht zusammen. Man spricht dann vom schwersten Grad, von einem septischen Schock. Jede Sepsis kann innerhalb kurzer Zeit in einen septischen Schock, verbunden mit einem Multiorganversagen, übergehen.

## Zeitpunkt der Diagnose ist entscheidend

Um die maximale Überlebenschance zu sichern, haben Ärzte bei einem Patienten mit septischem Schock maximal eine Stunde Zeit, um ihm das richtige Antibiotikum zu geben, und sechs Stunden, um seinen Kreislauf durch Flüssigkeitszuführung zu stabilisieren. Daneben muss der Patient häufig noch künstlich beatmet werden. Der septische Patient braucht alles, was die moderne Intensivmedizin bietet, und das in kurzer Zeit. Oft muss operiert werden, um den Entzündungsherd auszuschalten.

Sepsis wird weiter zunehmen, weil es immer mehr Risikopatienten gibt. Das sind beispielsweise Patienten nach schweren Unfällen oder Transplantationen. Auch die Zahl alter Patienten

nimmt zu, die oftmals durch eine Vor-erkrankung ein geschwächtes Immunsystem haben und daher anfälliger für eine Infektionskrankheit sind. Jede Sepsis ist ein Wettlauf mit der Zeit. Je früher man die Krankheit dann aggressiv therapiert, desto größer sind die Überlebenschancen.

Die Sepsis ist und bleibt das zentrale Problem in der Intensivmedizin. Für die medizinische Wissenschaft ist diese Situation eine große Herausforderung. Deshalb wird an vielen deutschen Standorten intensiv geforscht, um die Sepsis mit neuen Diagnostika und Medikamenten besser behandeln und erfolgreich bekämpfen zu können. Damit es gar nicht erst so weit kommt, sind einige Ratschläge zu beherzigen: Jede offene Wunde sollte sofort desinfiziert werden. Alle zehn Jahre muss eine Tetanus-Impfung erfolgen, ebenso wie eine Pneumokokken-Impfung. Pneumokokken sind der häufigste Erreger der Lungenentzündung, die häu-

figste bakterielle Infektion weltweit. Für ein starkes Immunsystem wichtig: eine gesunde Ernährung, viel Bewegung, wenig Alkohol und der Verzicht auf Nikotin. Sepsis hat leider noch nicht das erforderliche Bewusstsein in der Öffentlichkeit. Für mehr Information und Aufklärung der breiten Öffentlichkeit sorgt nun auch die DIVI mit ihrem Engagement in der Intensiv- und Notfallmedizin.

mehr als 1.500 Anästhesisten, Neurologen, Chirurgen, Internisten, Kinder- und Jugendmedizinern sowie Fachkrankenschwestern und entsprechenden Fachgesellschaften: Ihre fächer- und berufsübergreifende Zusammenarbeit und ihr Wissensaustausch machen im Alltag den Erfolg der Intensiv- und Notfallmedizin aus. Insgesamt bündelt die DIVI damit das Engagement von mehr als 30 Fachgesellschaften.

info.



Die 1977 gegründete Deutsche Interdisziplinäre Vereinigung für Intensiv- und Notfallmedizin (DIVI) ist ein weltweit einzigartiger Zusammenschluss von

kontakt.

**DIVI**  
**Deutsche Interdisziplinäre**  
**Vereinigung für Intensiv- und**  
**Notfallmedizin e.V.**

Luisenstr. 45  
10117 Berlin  
Tel.: 030 4000-5607  
E-Mail: info@divi-org.de  
www.divi-org.de

ANZEIGE

”

Trays sollten ein offenes Design haben, damit Ultraschallwellen, Wasserstrahlen und Dampf während der Desinfektion und Sterilisation jeden Bereich erreichen können. Die Instrumente sollten an den Trays befestigt, jedoch noch frei beweglich sein.



PractiPal® Compact Set



Halbes Tray für die Präparation/Restauration. Fasst 5 Handinstrumente und 15 Bohrer. Auch als Feilenset für 13 Feilen und 5 Handinstrumente erhältlich.



Machen Sie keine Zugeständnisse im Bezug  
auf die Hygiene! Statten Sie Ihre Praxis  
mit dem intelligentesten Traysystem aus.

## PRACTIPAL® TRAYS

Die Vermeidung von Kreuzinfektionen ist heutzutage die wichtigste Aufgabe in allen Gesundheitssystemen. Während Unfälle aufgrund schlechter Routinen bei der Aufbereitung von Instrumenten erfolgen, kann das in der Zahnarztpraxis verwendete Traysystem den Unterschied zwischen Vorsicht und Nachsicht bedeuten.

PractiPal® is a trademark registered by Directa AB.

**DIRECTA AB** P.O. Box 723, SE-194 27 Upplands Väsby, Sweden  
Tel: +46 8 506 505 75, Fax: +46 8 590 306 30, info@directadental.com, www.directadental.com

”

Trays sollten aus einem leichten, nichtmetallischen Material bestehen. Dies verhindert Korrosion, wenn sich verschiedene Metalle in derselben Flüssigkeit befinden und entzieht dem Wasser in einem Desinfektionsautomaten oder dem gesättigten Dampf in einem Sterilisationsautomaten keine Wärmeenergie. Eine schwere Ladung verringert die Wirksamkeit der Desinfektion und Sterilisation.



PractiPal® Complete Set



Ganzes Tray für Endodontie oder Präparation/Restauration. Dieselbe Zusammenstellung fasst 9 Handinstrumente und 28 Feilen oder 16 Bohrer. Alle PractiPal-Trays bestehen aus strapazierfähigem Kunststoff und sind mit einer Reihe Einwegsätzen für Flüssigkeiten, Papier, Guttapercha-Spitzen und Abfälle ausgestattet.

# KURSE

inklusive umfassendem Kursskript

## für das gesamte Praxisteam

- | A | Hygienebeauftragte
- | B | QM-Beauftragte
- | C | GOZ und Dokumentation

SCAN MICH



Bilder  
Kurse für das  
zahnärztliche  
Personal

QR-Code einfach  
mit dem Smartphone  
scannen (z.B. mithilfe  
des Readers Quick Scan)

## SEMINAR

### ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN

SEMINAR A

Seit einigen Jahren müssen sich auch Zahnarztpraxen mit neuen Verordnungen und zunehmenden Vorschriften auseinandersetzen. Die Empfehlungen über die neuen Regelungen der KRINKO, RKI und BfArM im täglichen Gebrauch enthalten klare Vorgaben für die Durchführung und Dokumentation der Hygienemaßnahmen und sind 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 KRINKO, RKI und BfArM Empfehlungen durchgeführt. Den Teilnehmern wird eine äußerst informative Veranstaltung geboten.

Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test

## KURSIHALTE

inkl. neuer RKI-Richtlinien

### Seminar zur Hygienebeauftragten | Iris Wälter-Bergob/Meschede

Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM)

#### 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

Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM)

#### Überprüfung des Erlernten

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

Hinweis: Aktualisierungen der Kursinhalte vorbehalten!

## AUSBILDUNG

### ZUR ZERTIFIZIERTEN QUALITÄTSMANAGEMENT- BEAUFTRAGTEN QMB

SEMINAR B

Qualitätsmanagement kann so einfach sein! Viele Praxen haben bereits ein internes System eingeführt, einige stehen noch vor dieser schwierigen Aufgabe. Diese Power-Ausbildung schreibt seine Erfolgsstory und ist für Mitarbeiterinnen entwickelt worden, die mit der Pflege oder mit dem seit Langem ausstehenden Aufbau beauftragt wurden. Damit ein funktionierender Aufbau bzw. eine wirkungsvolle Weiterentwicklung beginnen kann, wird eine fachlich ausgebildete Qualitätsmanagement-Beauftragte benötigt. In zahlreichen interessanten Workshops erlernen die Teilnehmer die Grundelemente eines einfachen aber absolut wirkungsvollen QM-Systems. Verabschieden Sie sich von teuren QM-Systemen und investieren Sie in die fachliche Ausbildung derer, die Sie damit beauftragt haben. Aufgrund der steigenden Nachfrage bietet die OEMUS MEDIA AG auch in 2013 im Rahmen verschiedener Kongresse Seminare zur „Ausbildung einer zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten“ mit Herrn Christoph Jäger an – bekannt als langjähriger renommierter QM-Trainer. Die Teilnehmerinnen erfahren, dass wenig Papier ausreichend ist, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. In nur 15 Minuten werden die Teilnehmerinnen eine vollständig neue Struktur für ihr QM-Handbuch entwickeln, deren Einfachheit verblüffend ist.

Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test

## KURSIHALTE

### 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 Worte“ - 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“

Inkl. umfassendem Kursskript

Hinweis: Aktualisierungen der Kursinhalte vorbehalten!



## SEMINAR

### GOZ und Dokumentation

SEMINAR C

Die neue GOZ ist jetzt schon ein Jahr im Einsatz, obwohl sie nur unzureichend den zahnmedizinisch-technischen Fortschritt und die betriebswirtschaftlichen Erfordernisse einer Zahnarztpraxis abbildet. Auch nach dieser Zeit sind die Herausforderungen bei der Umsetzung im Praxisalltag nicht zu unterschätzen, denn die BZÄK veröffentlicht in regelmäßigen Abständen Erneuerungen im Kommentar, gerade deswegen sollten alle Behandlungen im Voraus genau kalkuliert werden. Gerade in der neuen GOZ ist die genaue und richtige Dokumentation wichtig und auch Bestandteil der GOZ.

### KURSSINHALTE

#### GOZ I Iris Wälter-Bergob/Meschede

##### Schwerpunkte:

- die wichtigsten Änderungen des Paragrafen-Teils
- der richtige Umgang mit den neuen Formularen
- die verordnungskonforme Berechnung aller geänderten Leistungen
- die richtige Dokumentation
- die richtige Umsetzung der Faktorerhöhung mit den richtigen Begründungen
- Materialkosten sind berechnungsfähig
- was/wann darf noch aus der GOÄ berechnet werden
- erste Reaktionen der PKVen

##### Inkl. umfassendem Kursskript

Hinweis: Aktualisierungen der Kursinhalte vorbehalten!

## ORGANISATORISCHES

### KURSGEBÜHREN | ANMELDUNG

#### SEMINAR A | SEMINAR B | SEMINAR C

Kursgebühr (pro Kurs)

99,00 € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale (pro Kurs)

49,00 € zzgl. MwSt.

(beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung)

#### ORGANISATION | ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390

event@oemus-media.de, www.oemus.com



Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## TERMINE 2013

### HYGIENESEMINAR | QM | GOZ

SEMINAR A | SEMINAR B

Seminarzeit: 09.00–18.00 Uhr

02. Februar 2013	Unna   Hotel Park Inn Kamen/Unna
26. April 2013	Berlin (nur Seminar A)   Hotel Palace
08. Juni 2013	Warnemünde   Hotel NEPTUN
14. September 2013	Leipzig   Penta Hotel
20. September 2013	München (nur Seminar A)   Hotel Sofitel München Bayerpost
21. September 2013	München (nur Seminar B)   Hotel Sofitel München Bayerpost
28. September 2013	Konstanz   Quartierszentrum
05. Oktober 2013	Berlin   Hotel Palace
19. Oktober 2013	München   Hilton München City
16. November 2013	Berlin   Maritim Hotel
30. November 2013	Essen   ATLANTIC Congress Hotel Essen
07. Dezember 2013	Baden-Baden   Kongresshaus

SEMINAR C

Seminarzeit: 12.00–18.00 Uhr\*

01. Februar 2013	Unna   Hotel Park Inn Kamen/Unna
27. April 2013	Berlin   Hotel Palace 09.00–15.00 Uhr
07. Juni 2013	Warnemünde   Hotel NEPTUN
13. September 2013	Leipzig   Penta Hotel
27. September 2013	Konstanz   Quartierszentrum
04. Oktober 2013	Berlin   Hotel Palace
18. Oktober 2013	München   Hilton München City
15. November 2013	Berlin   Maritim Hotel
29. November 2013	Essen   ATLANTIC Congress Hotel Essen
06. Dezember 2013	Baden-Baden   Kongresshaus

\* Die Seminarzeit gilt für alle Termine, bis auf 27. April 2013 in Berlin. Änderungen vorbehalten!

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-390**  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig

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

	A	B	C		A	B	C
Unna	02.02.2013 <input type="checkbox"/>	02.02.2013 <input type="checkbox"/>	01.02.2013 <input type="checkbox"/>	Berlin	05.10.2013 <input type="checkbox"/>	05.10.2013 <input type="checkbox"/>	04.10.2013 <input type="checkbox"/>
Berlin	26.04.2013 <input type="checkbox"/>		27.04.2013 <input type="checkbox"/>	München	19.10.2013 <input type="checkbox"/>	19.10.2013 <input type="checkbox"/>	18.10.2013 <input type="checkbox"/>
Warnemünde	08.06.2013 <input type="checkbox"/>	08.06.2013 <input type="checkbox"/>	07.06.2013 <input type="checkbox"/>	Berlin	16.11.2013 <input type="checkbox"/>	16.11.2013 <input type="checkbox"/>	15.11.2013 <input type="checkbox"/>
Leipzig	14.09.2013 <input type="checkbox"/>		13.09.2013 <input type="checkbox"/>	Essen	30.11.2013 <input type="checkbox"/>	30.11.2013 <input type="checkbox"/>	29.11.2013 <input type="checkbox"/>
München	20.09.2013 <input type="checkbox"/>	21.09.2013 <input type="checkbox"/>		Baden-Baden	07.12.2013 <input type="checkbox"/>	07.12.2013 <input type="checkbox"/>	06.12.2013 <input type="checkbox"/>
Konstanz	28.09.2013 <input type="checkbox"/>		27.09.2013 <input type="checkbox"/>				

Name | Vorname

Name | Vorname

Name | Vorname

Name | Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail

# Schlüssel zur Funktion für Zahnärzte und Zahntechniker

| Carsten Winkler

Zahntechniker/-innen unternehmen eine ganze Menge, um ihre Zahnarztkunden in ihrem Praxisspektrum zu unterstützen. Neben der anspruchsvollen Prothetik werden zu einem großen Anteil moderne Gerätschaften vom Dentallabor zur Verfügung gestellt, damit der Behandler nicht laufend in neue, meist digitale Technologien investieren muss. Ob Patientenmotivation und prothetische Beratung, 3-D-Planung in der Implantologie oder neueste Scannertechnologien – alles hält Einzug in die moderne Zahnarztpraxis.



Die erweiterte manuelle Untersuchung dient dazu, Schmerzen, Einschränkungen, Störungen des stomatognathen Systems, Gelenkgeräusche und unterschiedliche Diskusverlagerungen zu differenzieren (Bilder: DIR® System GmbH & Co. KG).

Die Notwendigkeit für dieses Engagement seitens der Dentallabore beruht neben der sogenannten besonderen Kundenbindung vor allem auf den modernen Herstellungsverfahren mithilfe der CAD/CAM-Technologie und nicht zuletzt auf dem seit Jahren expandierenden Marktanteil der Implantologie und Implantatprothetik. Alles wird genauer und noch präziser, somit auch der Anspruch an das beteiligte Dentallabor. In diesem Zusammenhang hat das Thema „Funktion“ in den letzten Jahren an Aufmerksamkeit bei Fachleuten zugelegt, geht es letztlich doch immer um langlebigen und vor allem funktionierenden Zahnersatz.

## Der Knackpunkt ist der Kiefer

Funktionelle Beschwerden, verursacht durch Störungen im stomatognathen System, äußern sich bei vielen Patienten nicht im Mund, sondern werden oft der Orthopädie oder anderen Fakultäten zugeordnet. Den meisten Patienten ist ihr „Kieferknacken“ gar nicht bewusst bzw. sie sehen nicht die Notwendigkeit, eine spezielle Untersuchung beim Zahnarzt anzufragen. Zahnärzte wiederum haben häufig die Schwierigkeit, eine geeignete Einstiegsdiagnostik und weiterführende Therapie zu empfehlen, ohne gleich wieder als „Verkäufer“ von Zusatzleistungen (Leistungen außerhalb der GKV) auftreten zu müssen.

## Wie sage ich es dem Patienten – Schwerpunkt Kommunikation

FunktioCheckPro® ist das Dialogsystem für Zahnärzte und Patienten. Es erleichtert die Kommunikation und führt Zahnarzt und Patient interaktiv zueinander. Durch das einfache Beantworten von Fragen zur Einstiegsdiagnostik wird der Patient auf das Thema „Funktion“ seiner eigenen Mundsituation sensibilisiert. Gleichzeitig dient FunktioCheckPro® als Behandlungs-

leitfaden für den Zahnarzt und sichert, wie vom Gesetzgeber gefordert, die Behandlung forensisch ab.

Der einfach zu bedienende Tablet-PC lässt sich schnell und einfach mit der Praxissoftware kombinieren, sodass kein zusätzlicher Verwaltungsaufwand entsteht.

Zahntechniker können ihren Zahnärzten dabei behilflich sein, FunktioCheckPro® in den Praxen zu installieren. Denn wenn der Kunde Zahnarzt nicht das Gefühl hat, er/sie „verkauft“ Leistungen, die auch dem Dentallabor letztlich wirtschaftlich zugutekommen, macht es allen Beteiligten wieder mehr Spaß.

Der Patient steht hier wirklich im Mittelpunkt und versteht plötzlich, was eine geprüfte Funktion für eine moderne und zeitgemäße Zahnheilkunde bedeutet.

**kontakt.**



**Gesellschaft für Funktionsdiagnostik mbH & Co. KG**

Bocholder Straße 5, 45355 Essen  
Tel.: 0201 27906090  
E-Mail: info@dir-system.de  
www.dir-system.de

# Digitale Dentale Technologien

## Metalle im digitalen dentalen Workflow

|| 1./2. FEBRUAR 2013 || HAGEN || DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN ||

SCAN MICH



Bilder DDT 2012  
QR-Code einfach  
mit dem Smartphone  
scannen (z. B. mithilfe  
des Readers Quick Scan)

### Referenten u.a.

Prof. Dr. rer. nat. Jürgen Geis-Gerstorfer  
Priv.-Doz. Dr. Florian Beuer  
Dr. Urs Brodbeck  
Dipl.-ZT Olaf van Iperen  
Dipl.-Ing. (FH) Falko Noack  
Dr. Frank Schäfer  
ZTM Sören Holbein  
ZTM Jürgen Sieger  
ZTM Hans Jürgen Lange  
ZT Hans Raapke  
ZTM Ralph Riquier  
Enrico Steger  
Antonio Pedrazzini  
Klaus Köhler

### Themen u.a.

Die fünf Schritte zum präzisen CAD/CAM-Steg | Navigierte Implantation mit Metall-Bohrschablonen | Maschinelle Metallverarbeitung – Einflussfaktoren und Problematik | Weites Indikationsspektrum, Chancen und Möglichkeiten in der heutigen 5-achsigen Metallbearbeitung | Sicher interdisziplinär navigieren | Kobalt-Chrom-Molybdän Sintermetall zur Inhouse-Bearbeitung – zahntechnische Verarbeitung und Eigenschaften | Bewährtes Edelmetall im digitalen Workflow | Kobalt-Chrom und CAD/CAM im Dentallabor? – Neue Wege der eigenen Herstellung | Zirkon in Kombination mit Metall | Der offene digitale dentale Workflow – Chancen und Risiken. Von der Bilderfassung bis zum fertig veredelten Produkt

### Organisatorisches

Veranstalter



OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-390  
event@oemus-media.de  
www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung



Dentales Fortbildungszentrum  
Hagen GmbH  
Handwerkerstraße 11  
58135 Hagen  
Tel.: 02331 6246812  
Fax: 02331 6246866  
www.d-f-h.com

HAUPTSPONSOR



**FAXANTWORT**

**0341 48474-390**

Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium

**DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN**

am 1./2. Februar 2013 in Hagen zu.

E-MAIL

STEMPEL

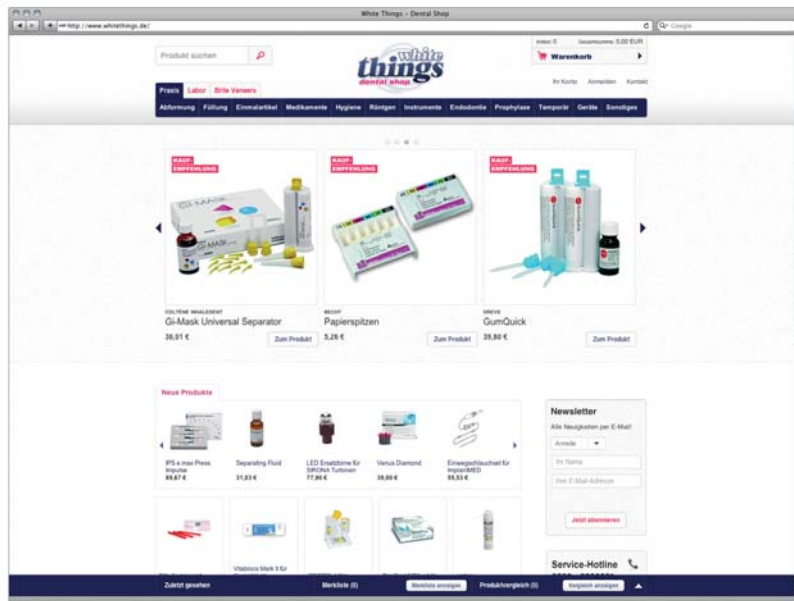
Neuer Online-Dentalshop:

## Bestellen leicht gemacht

Wenn Zahnärzte Nachschub für ihre Praxis bestellen, wollen sie nicht unnötig viel Zeit mit dem Wälzen von Katalogen verbringen, dem Ausfüllen von Listen und dem Abgleichen von Preisen. Das raubt nicht nur Zeit, sondern kostet auch Nerven. Und wenn der Vertreter kommt, ist der Zeitpunkt oft denkbar ungünstig. Darum decken immer mehr Zahnarztpraxen ihren Bedarf über das Internet ab.

Der Dentalshop *white things* bietet ein besonderes Shop-System mit vielen wichtigen Komfortfunktionen:

1. „Zuletzt gesehen“ gibt einen Überblick über die zuletzt gesehenen Waren. Das erleichtert das Zurückspringen zu interessanten Produkten.
2. „Produktvergleich“ bietet die Möglichkeit, mehrere Produkte auf einer Seite anzeigen zu lassen. Dadurch lassen sich Informationen wie Packungs-



größe, Inhaltsmenge, Preis und Aussehen ideal vergleichen.

3. „Merklisten“ – die vielleicht wichtigste Funktion: Produkte können durch einen einfachen Klick hier abgelegt werden, um sie später in den Warenkorb zu legen. Es können mehrere Merklisten angelegt werden, um regelmäßig anfallende Einkäufe einfach zu verwalten.

Im Dentalshop *white things* finden Zahnarztpraxen mehr als 33.000 Produkte, unterteilt in die Bereiche Praxis und Labor. Winzige oder pixelige Bilder sucht man vergebens, die Ware ist stets deutlich erkennbar. Detaillierte Informationen zu den Produkten und den Packungsgrößen erleichtern die Auswahl. **white dental solutions GmbH**  
Tel.: 0341 3086720  
[www.whitethings.de](http://www.whitethings.de)

Firmenjubiläum:

## 125 Jahre Tradition und Innovation



Ritter ist eine der ältesten Prestige-Marken von Zahnarztstühlen weltweit und wurde 1887 durch den Deutschen Frank Ritter in New York gegründet. Das Unternehmen brachte bereits 1917 die erste Ritter-Einheit, eine formschöne Behandlungseinheit aller ständig benötigten Einzelgeräte und Instrumente, wie Bohrer, Speichelsauger, Schweb-

tisch, Wasser- und Luftspritzen, auf den Markt. Mit dieser Konstruktion, wonach die Ausstattung des Behandlungszimmers erstmalig nach arbeitsökonomischen Gesichtspunkten erfolgte, erreichte Ritter weltweit eine Spitzenstellung. Das deutsche Unternehmen hat dem zeitgemäßen Kundenwunsch Rech-

nung getragen, solide Pakete anzubieten, die Qualität, Preis-Leistung, Komfort und Design in höchstem Maße vereinen.

Neuerungen, wie zum Beispiel ein verbessertes Arzt-Bedienelement, das mehrere neue Funktionen beinhaltet, sowie die technischen Veränderungen einzelner Bauteile sind hier mit eingeflossen. Somit haben Zahnärzte die Möglichkeit, eine Einheit zu gestalten, die notwendige Funktionalitäten mit zusätzlichem Komfort kombiniert.

Selbstverständlich bietet Ritter neben den Basispaketen die Möglichkeit, unterschiedliche Einheiten nach Kundenwunsch auszustatten.

**Ritter Concept GmbH**  
Tel.: 037754 13-0  
[www.ritterconcept.com](http://www.ritterconcept.com)

Prüfsiegel:

## Zertifizierung von Zahnersatz aus Ratingen

Für Verbraucher empfohlen von



Schöne und gesunde Zähne sind nicht nur Ausdruck von Gesundheit und Attraktivität, sie sind auch ein wichtiger Faktor für Lebensqualität – auch und gerade für Menschen über fünfzig. So hat der *Bundesverband Initiative 50Plus e.V.*, der die Interessen von 34 Millionen Menschen vertritt, mit Zahnersatz Müller Anfang Oktober den ersten Zahnersatzanbieter zertifiziert. Die Ratinger Firma, die zu den „Top Five“-Anbietern in Deutschland gehört, macht sich schon seit Langem stark für diese Generation, damit auch sie mit hochwertigen Kronen und Brücken zu günstigen Preisen versorgt ist – für mehr Zahnästhetik und Komfort bis ins hohe Lebensalter.

Der *Bundesverband Initiative 50Plus* prüft und zertifiziert Produkte und Dienstleistungen, die speziell für die „Best Ager“-Zielgruppe geeignet sind. Mit ihrer Verbraucherempfehlung gibt der unabhängige Verband seinen Mitgliedern eine Orientierung, wo sie hochwertige Produkte und einen umfassenden Service finden. „Unsere Gesellschaft wird zunehmend älter und zu Recht anspruchsvoller – eine Herausforderung nicht zuletzt auch für Zahnmedizin und Zahntechnik und damit auch für uns“, erklärt Geschäftsführer Frank Müller, „umso mehr freuen wir uns über das Prüfsiegel der *Initiative 50Plus*. Exklusiver Zahnersatz darf kein Privileg für Besserverdienende sein! Wir setzen uns daher dafür ein, dass sich auch Patienten im reiferen Alter ein schönes und gesundes Lächeln leisten können.“ Der erfolgreichen Zertifizierung von Zahnersatz Müller ging eine eingehende Prüfung durch die 50Plus Services GmbH voraus. Dank ihres durch-

gedachten Service- und Produktionskonzeptes und ihren günstigen Preisen hat die Firma alle Kriterien des Qualitätsprogramms „Gesundheit 50Plus“ erfüllt. Als einziger Anbieter von Qualität Zahnersatz ist das Unternehmen

nun Kooperationspartner der bundesweit agierenden Interessensvertretung und wird künftig noch mehr Serviceangebote und praktische Tipps für die Generation 50 plus in der Öffentlichkeit geben. Müller abschließend: „Ich freue mich, dass wir mit dem *Bundesverband Initiative 50Plus* einen starken und seriösen Partner gefunden haben, um weitere Impulse für eine bezahlbare Zahnersatzversorgung der ‚Best Ager‘ zu setzen.“

**Zahnersatz Müller e.K.**  
im ZahnHaus Ratingen  
Tel.: 02102 1004980  
[www.zahnersatz-mueller.de](http://www.zahnersatz-mueller.de)

ANZEIGE

**DER NEUE JAGUAR XF SPORTBRAKE.**

Die Flexibilität eines Sportkombis, der perfekt zu den Bedürfnissen eines aktiven Lebensstils passt.

- Wahlweise mit 2.2 L Diesel oder 3.0 L V6 Diesel
- 8-Gang-Automatikgetriebe mit Jaguar Sequential Shift™
- Bis zu 1.675 Liter Ladevolumen
- „Intelligent Stop/Start“-System
- Automatische Niveauregulierung (Luftfederung an der Hinterachse)

Erleben Sie den Jaguar XF Sportbrake.

**BARPREIS AB 48.550,00**  
inkl. 3 Jahre Garantie  
ohne Kilometerbegrenzung

Beim Kauf eines JAGUAR XF SPORTBRAKE erhalten sie einen Satz Winterreifen gratis dazu!

**HOW ALIVE ARE YOU?**

**JAGUAR**

Jaguar XF Sportbrake 2.2 L Diesel: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 6,1 (innerorts); 4,5 (außerorts); 5,1 (komb.); CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: 135 (komb.); CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse: A. Modellreihe XF, XJ, XK: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 12,3–5,1 (komb.); CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: 292–135 (komb.); CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse: G–A; RL 80/1268/EWG. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

**JAGUAR HOUSE LEIPZIG**  
Plautstr. 40b • 04179 Leipzig  
Tel.: 0341 441 88 64  
[www.jaguar-house-leipzig.de](http://www.jaguar-house-leipzig.de) • [jolig@jaguar-house-leipzig.de](mailto:jolig@jaguar-house-leipzig.de)

Dessauer Zahnarztpraxis:

## RKI-konforme Wasserhygiene gewonnen

Viele positive Impressionen und neue interessante Kontakte sind nur zwei von zahlreichen Punkten, die das Team der BLUE SAFETY GmbH zufrieden auf die vergangenen Messewochenenden zurückblicken lässt. Denn das Bewusstsein der Zahnärzteschaft hinsichtlich des Themas Wasserhygiene wächst zunehmend mehr, so Eva Mackowski, PR-Verantwortliche des Unternehmens. Aus diesem Grund war der Messeauftritt des nordrhein-westfälischen Hygiene-Spezialisten noch größer als im Vorjahr aufgestellt, sodass der Informationsbedarf der Messebesucher hinsichtlich der bestehenden RKI-Richtlinien, Biofilm und einer ganzheitlichen Wasserhygiene großzügig abgedeckt werden konnte. Neben aufschlussreichem Informationsmaterial, guten Gesprächen und süßen Ge-



(v.l.n.r.) Jan Papenbrock, Geschäftsführer; Christian Kunze, Geschäftsführer; Dieter Seemann, Berater; Eva Mackowski, PR-Mitarbeiterin (alle BLUE SAFETY GmbH).

bäckspezialitäten aus Münster wurden die Besucher während aller Messen in diesem Herbst von einer ganz besonderen Aktion am BLUE SAFETY-Stand empfangen: dem Gewinnspiel. Alle Interessierten hatten die Möglichkeit, eine Gewinnspielkarte auszufüllen und dadurch an der großen Abschlussverlosung teilzunehmen. Die Prämierung

fand am 10. November auf der id mitte in Frankfurt am Main statt. Die Praxis Dres. Schmidt aus Dessau darf sich über den Hauptgewinn, eine DENTAL AUTO-Anlage, freuen. Mindestens die nächsten fünf Jahre kann die Dessauer Praxis nun Wasserhygiene vom Experten in ihr Qualitätsmanagement integrieren. Grund zur Freude gibt es außerdem für die Zahnarztpraxen Dr. Rainer Sauter aus Stuttgart und Dr. Chmill aus Kiel, die ein iPad 4 bzw. einen iPod gewonnen haben. Wem Fortuna nicht hold gewesen ist, der kann sein Glück selbst in die Hand nehmen und den Praxisalltag für Zahnarzt, Team und Patient durch eine hochwertige und konstante Wasserqualität nachhaltig bereichern. **BLUE SAFETY GmbH**  
Tel.: 0800 258372-33  
[www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

Zahnersatz:

## Angebots-Highlight für das neue Jahr



Nachdem das Jahr 2012 für dentaltrade ganz im Zeichen des zehnten Firmenjubiläums stand, startet der Bremer

Zahnersatzanbieter mit einer Angebotsoffensive in das neue Jahr. „Es hat bei uns schon Tradition, unsere Kunden mit dem Januar-Special zu begeistern. Gerade auch für Neukunden ist es eine Einladung, uns zu testen und sich von unseren Leistungen zu überzeugen“, sagt Dr. Olaf Perleberg, Geschäftsführer bei dentaltrade.

Doch was bietet das Januar-Special konkret? Während des Monats Januar 2013 können sich Behandler auf 13 Prozent Rabatt auf festsitzenden Zahnersatz von dentaltrade freuen. „Gerade nach den Feiertagen sind viele Patienten mit Ausgaben zurückhaltend“, weiß Dr. Perleberg „sodass Behandlungen vielfach verschoben werden – oft mit fatalen Folgen für die Zahngesundheit. Mit unserem Januar-Special wird der Kostendruck für Patienten gemindert, sodass mehr Ver-

sorgungen umgesetzt werden können.“ Seit zehn Jahren produziert das Unternehmen unter Leitung deutscher Zahntechnikermeister im eigenen TÜV-zertifizierten Meisterlabor in China sowie im Partnerlabor in der Türkei. Bereits 4.000 Behandler und Behandlerinnen deutschlandweit setzen als Alternative zum Hauslabor auf Prothetik von dentaltrade.

„Mit unserem umfassenden Leistungsspektrum können Behandler mehr Patienten erreichen“, sagt Dr. Perleberg und ergänzt: „Dabei sind mit dentaltrade neben Regelversorgungen selbstverständlich auch höherwertige Arbeiten zu fairen Preisen möglich, sodass Praxen ihr Angebotsspektrum gezielt erweitern können.“

**dentaltrade GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0800 2471471  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)



Qualitätsmanagement:

## Dentale Qualität – Made in Germany

Die vier großen Hersteller aus dem Bereich Praxiseinrichtung, DÜRR DENTAL, Sirona, ULTRADENT und KaVo, kommen aus Deutschland. Dies ist weniger ein Zufall als vielmehr eine Folge des deutschen Erfindergeistes, gepaart mit Ingenieurskunst, Know-how und feiner Produktionstechnologie. Die Qualität, die sich daraus ergibt, bedeutet in erster Linie Sicherheit und Qualität in der Praxis. Alle vier Unternehmen sind Mitglieder des VDDI (Verband der Deutschen Dentalindustrie) und haben sich verpflichtet, sämtliche geltende Normen für Medizinprodukte zu erfüllen. Um den eigenen hohen Ansprüchen gerecht zu werden, investieren diese Firmen mit großem Engagement regelmäßig in Forschung, Produktentwicklung und Qualitätsmanagement. Das



alles, um die tägliche Arbeit ein Stück sicherer und leichter zu machen. Für mehr Informationen wurde eine kleine Broschüre aufgelegt, die kostenlos beim Dental-Fachhandel, den vier Herstellern und beim Verlag angefordert werden kann. Die gemeinsame Broschüre informiert über Standards und Kennzeichnungen, die für die Praxis von Bedeutung sind. Ebenso hilfreich ist sie auch als Checkliste bei der Praxisgründung und bei der Kaufentscheidung für die Einrichtung. Zertifizierte Hersteller und Produkte erleichtern darüber hinaus die Dokumentation in der Praxis und die eigene Praxiszertifizierung.

**ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG**  
Tel.: 089 420992-70  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)



Prothetik:

## DMGs Luxatemp feiert Geburtstag



Das provisorische Kronen- und Brückenmaterial Luxatemp ist seit 20 Jahren international erfolgreich. Das Bis-Acrylat-Composite blickt damit auf eine langjährige Geschichte höchster Anerkennung zurück. So wurde unter anderem Luxatemp-Fluorescence, Vorgänger des aktuellen Luxatemp Star, als „Top Provisional Material“ und „Best of the Best“<sup>1</sup> ausgezeichnet. Auch die neue Generation erhielt vom unabhängigen amerikanischen Testinstitut REALITY bereits die höchste mögliche Bewertung „5 Stars“<sup>2</sup>. Luxatemp Star bietet neue Bestwerte in der Bruch- und Biegefestigkeit und sorgt so

für zuverlässige Stabilität und Langlebigkeit. Auch die Langzeit-Farbtreue wurde optimiert. Zudem erreicht Luxatemp Star seine Endhärte mit knapp fünf Minuten noch schneller als sein Vorgänger.

Rund um das Geburtstagskind Luxatemp bietet DMG übrigens auch spezielle Workshops zur Kronen- und Brückenerstellung an.

Mehr zu Luxatemp erfahren Sie bei Ihrem Dentaldepot, dem DMG-Außendienst und auf [www.dmg-dental.com/20-years](http://www.dmg-dental.com/20-years).

1 The Dental Advisor, Vol. 28, No. 01 Jan/Feb 2011, S. 9.

2 „REALITY now“, Oct. 2011, No. 228, S. 1. Luxatemp Star wird in den USA als „Luxatemp Ultra“ verkauft und wurde unter diesem Namen auch getestet.

DMG

Tel.: 0800 3644262

(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)

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

### EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe von EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen, was Sie sehen wollen – immer!**

**I.DENT Vertrieb Goldstein**  
Kagerbauerstr. 60  
82049 Pullach

tel +49 89 79 36 71 78  
fax +49 89 79 36 71 79

info@ident-dental.de  
[www.i-dent-dental.com](http://www.i-dent-dental.com)

# Was Implantat-Anwender weltweit wollen

| Antje Isbaner



Vor mehr als zwei Jahrzehnten visionär entwickelt – und immer noch eines der innovativsten Systeme der Implantologie: Die Rede ist von ANKYLOS, das in diesem Jahr bereits sein 25. Jubiläum feiert. Aus diesem Anlass haben Anwender aus aller Welt dem Implantatsystem jetzt zum Geburtstag gratuliert.



Thomas Lange (links), Global Product Manager, und Marc Weber (rechts), Global Marketing Manager, sind gemeinsam für das weltweite Marketing von ANKYLOS verantwortlich.

**D**ie Markenverantwortlichen des Systems, Thomas Lange, Global Product Manager, und Marc Weber, Global Marketing Manager, erzählen im Gespräch, was sie besonders an ANKYLOS schätzen und was ihre Erfahrungen der letzten Jahrzehnte sind. Und – mit welchen Prognosen sie auf die nächsten 25 Jahre schauen.

*25 Jahre ANKYLOS – in dieser Zeit sammeln sich viele Erfahrungen an. Was waren die wichtigsten?*

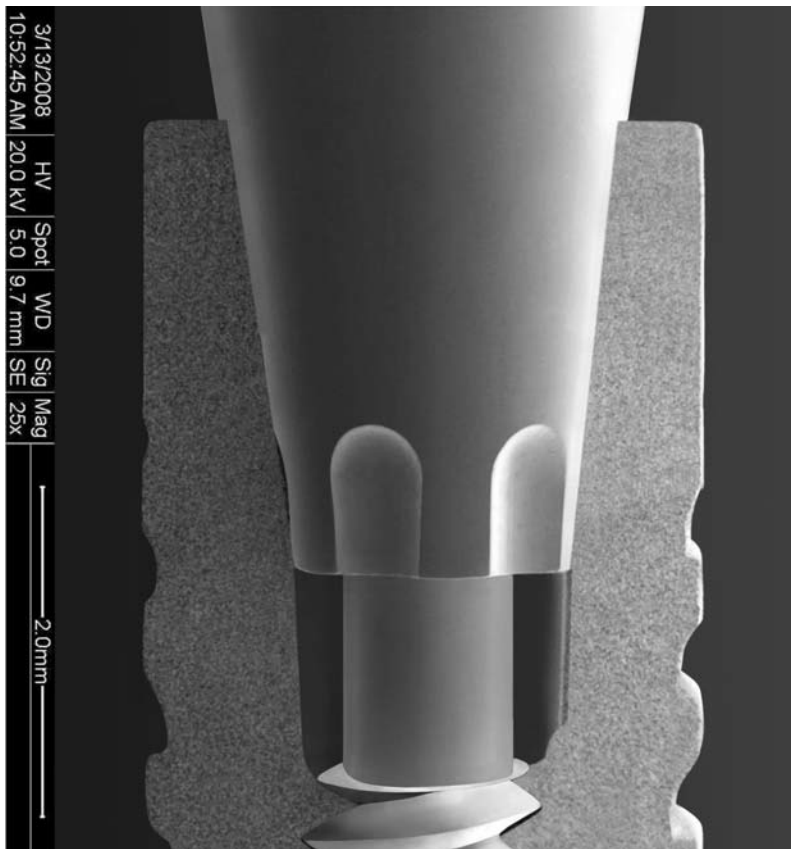
Thomas Lange: Um ehrlich zu sein – vor allem, dass es sich lohnt, einen langen Atem zu haben. Als wir 1994 mit einem kleinen Team begannen, ANKYLOS den Anwendern näherzubringen, bestand unsere Aufgabe aus Überzeugungsarbeit. Man muss bedenken, dass wir

ein völlig neuartiges System vorstellen: Mit seinem schmalen Übergang zwischen Implantat und Aufbau sah es nicht nur anders aus als die auf dem Markt erhältlichen Implantate; das koronische System sollte auch bestehende Probleme wie den Abbau periimplantären Knochens lösen. Potenzielle Anwender waren zunächst skeptisch, aber wir konnten sie überzeugen.

*Offensichtlich, denn Anwender aus der ganzen Welt haben dem System zum 25. Geburtstag gratuliert. Gibt es etwas, was Anwender weltweit hinsichtlich ihrer Anforderungen an ein verlässliches System teilen?*

Marc Weber: An erster Stelle steht sicherlich bei den meisten von ihnen das nachgewiesene stabile Hart- und Weichgewebe. Auch nach Jahren stellen sie mit ANKYLOS fest, dass sich der Knochen nicht zurückbildet und „das Weichgewebe bleibt, wo es sein sollte“, so ein europäischer Anwender. Aber es zählen auch einzelne Konzeptdetails des Systems, etwa die Indexierungs-Option, das einzigartige SynCone-Doppelkronenkonzept, oder dass alle Aufbauten in alle Implantatdurchmesser passen. Anwendern geht es vor allem darum, mit einem Implantat zu arbeiten, das ihnen den Einsatz am Behandlungsstuhl erleichtert. Thomas Lange: Doch was für uns am Ende des Tages das Wichtigste ist, ist die Rückmeldung der Anwender, dass





Selbsthemmende Konusgeometrie bietet hohe Stabilität und verhindert Mikrobewegungen. Es können Aufbauten mit oder ohne Indexierung verwendet werden (hier mit Indexierung).

sie auf das System vertrauen und mit ANKYLOS für ihre „Patienten tolle Ergebnisse [...] erzielen“ können. Denn diese Anforderung ist unserer Erfahrung nach allen gemeinsam.

#### *Worauf können sich Behandler verlassen, wenn sie ANKYLOS einsetzen?*

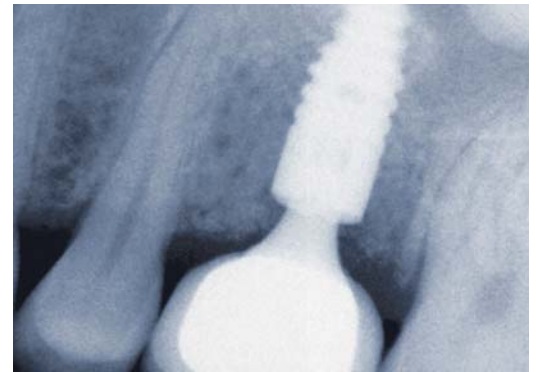
Thomas Lange: Auf dauerhafte stabile Ergebnisse – dafür wurde ANKYLOS mit seiner TissueCare-Verbindung schließlich konzipiert. Hierbei spielen die systemeigenen Details, allen voran die stabile Konusverbindung eine zentrale Rolle, denn sie halten mikrobielle Reize vom periimplantären Gewebe fern.

Marc Weber: Der selbsthemmende Konus verhindert Mikrobewegungen zwischen Aufbau und Implantat und ist dadurch so dicht, dass eine subkrestale Implantatposition möglich wird. Knochen wächst bis über die mikrorauhe Implantatschulter und das Weichgewebe wird optimal gestützt. Diese Aspekte zählen, wenn es darum geht, bestmögliche Gewebestabilität zu erreichen. Und wenn diese Basis nicht stimmt, gerät die ganze Versorgung

in Gefahr. Deshalb werden wir nicht müde, die Relevanz stabiler Gewebe zu betonen.

#### *Wenn wir einen Ausblick auf die nächsten 25 Jahre wagen – was dürfen wir von ANKYLOS erwarten?*

Marc Weber: ANKYLOS wurde vor 25 Jahren für zukünftige Trends entwickelt. Das beinhaltet zum einen, dass das Implantat so innovativ konstruiert wurde, dass es in seiner Grundform bis heute nicht verändert werden musste. Zum anderen ist es mindestens ebenso wichtig, dass ein Implantatsystem seinen Anwendern nicht die Möglichkeit verschließt, mit den neuen Technologien zu arbeiten. Denn computergeführte Chirurgie und CAD/CAM bieten heutzutage eine erhebliche Sicherheit und Arbeitserleichterung – insbesondere bei komplexen Fällen. Daher ist es für uns wichtig, dass ANKYLOS mit diesen Lösungsoptionen kompatibel ist. Sicherlich wird uns dies auch in den nächsten Jahren weiter beschäftigen, und wir werden dem Anwender weitere neue



Röntgenbild eines ANKYLOS Implantates vier Jahre nach der Insertion: Das Knochenniveau ist stabil geblieben (Röntgenbild: Dr. Nigel Saynor, Stockport/UK).

Möglichkeiten anbieten können. Durch die Integration von Astra Tech Dental in die DENTSPLY-Familie können wir seit Oktober ATLANTIS-Abutments aus Titan und Zirkon für ANKYLOS anbieten.

Thomas Lange: ANKYLOS bleibt ein „klinisch etablierter, zukunftsorientierter Partner“, wie es einer unserer Anwender auf den Punkt gebracht hat. Es wird aber in seiner Weiterentwicklung trotzdem nie still stehen. Unsere Entwicklungsprojekte sind langfristig ausgelegt. So können sich die Anwender auch im Jahr 2014 auf weitere richtungsweisende Innovationen freuen.

*Herr Lange, Herr Weber, vielen Dank!*



QR-Code: Video zu „25 Jahre ANKYLOS“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan).

## kontakt.

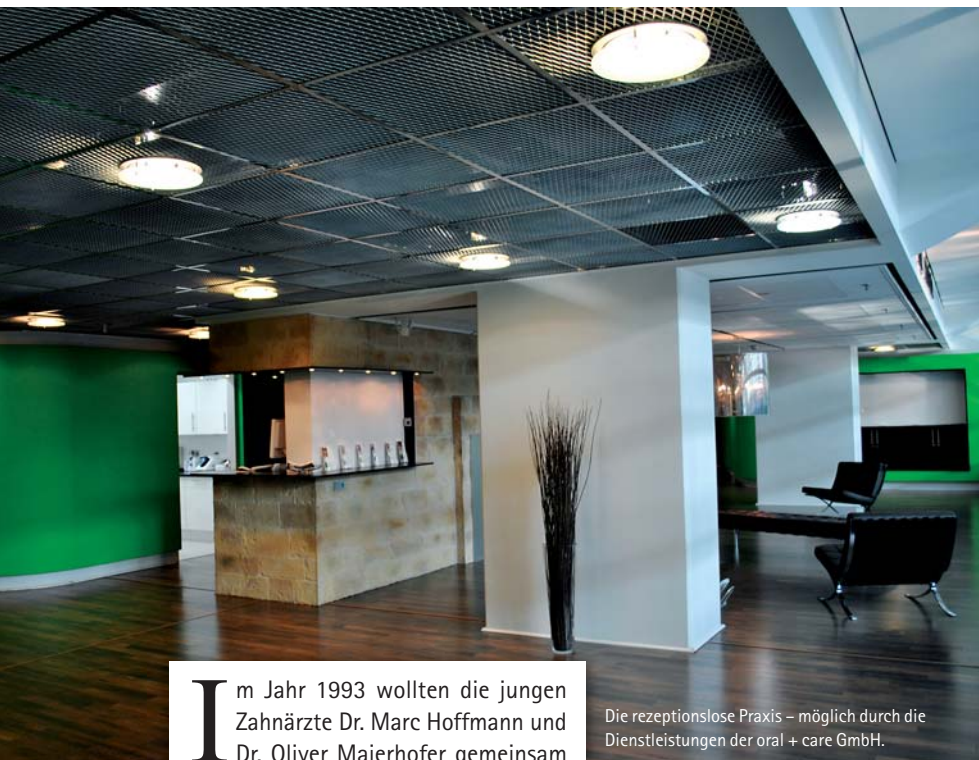
### **DENTSPLY Friadent**

DENTSPLY Implants  
Manufacturing GmbH  
Steinzeugstraße 50, 68229 Mannheim  
Tel.: 0621 4302-010  
E-Mail: friadent@dentsply.com  
www.dentsply-friadent.com

# Wir können alles – außer bohren!

| Susann Lochthofen, Berit Melle

Die zahnärztliche Existenzsicherung wird immer anspruchsvoller, längst reicht es nicht mehr aus, viele Patienten gut zu behandeln. Ein erfolgreicher Zahnarzt muss Manager, Führungspersönlichkeit, BWLer und Zahnmediziner in einem sein – und das alles beim hohen Risiko der Selbstständigkeit.



**I**m Jahr 1993 wollten die jungen Zahnärzte Dr. Marc Hoffmann und Dr. Oliver Maierhofer gemeinsam etwas anderes machen als die meisten der damals tätigen Kollegen. Nach ihrer Assistenzzeit gründeten sie eine Praxismgemeinschaft, mit der sie sich auf das zu dieser Zeit noch wenig populäre Thema Prophylaxe fokussierten. Mit ihrer Hinwendung auf dieses innovative Gebiet und der konsequenten Strategie, den Patienten in den Mittelpunkt ihres Denkens und Handelns zu stellen, wurden sie innerhalb weniger Jahre so erfolgreich, dass sich die Notwendigkeit ergab, auch logistisch und organisatorisch umzudenken.

Die rezeptionslose Praxis – möglich durch die Dienstleistungen der oral + care GmbH.

## Wie vereint man fachliches Know-how mit Betriebswirtschaftlichkeit?

Die Lösung war die Gründung der oral + care GmbH 1998, die sich auf Dienstleistungen rund um die Praxisorganisation und den betriebswirtschaftlichen Ablauf konzentriert. In einem Satz, die Trennung von fachlicher Arbeit und Bürokratie. Von da an nutzten Hoffmann und Maierhofer die Zeit, die sie zuvor für die Buchführung und den Einkauf von Materialien benötig-

ten, für die Behandlung ihrer Patienten. Da sich dieses Vorgehen als hervorragend praktikabel erwies, war nach kurzer Zeit der nächste Schritt naheliegend – die Dienstleistungen der oral + care GmbH auch anderen Kollegen anzubieten. Dazu schloss man sich unter der Dachmarke die Pluszahnärzte® zusammen.

Die Pluszahnärzte® sind ein Zahnärztenetzwerk, in dem jeder einzelne Zahnarzt selbstständig bleibt und doch mit den anderen in einer Art Solidargemeinschaft von den Leistungen der oral + care GmbH profitiert. Damit sind für jeden Pluszahnarzt® die Qualität seiner Arbeit, aber eben auch Sicherheit und Profitabilität gewährleistet. Das Entscheidende ist jedoch, dass von den Leistungen der oral + care GmbH jeder Zahnarzt profitieren kann. Besonders unter den teilweise heute schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen, mit denen Zahnärzte zu kämpfen haben, ist das hilfreich.

Das Angebot umfasst dabei alle Elemente einer erfolgreichen Zahnarztpraxis, von der Telefonie bis zum Hausmeister, über die Buchhaltung, die Dentaltechnik, den Einkauf, Prophylaxe, Abrechnung, EDV-Technik, und Lohnbuchhaltung.

Diese Leistungen sind einzeln aber auch komplett von der oral + care GmbH zu beziehen und ermöglichen dem Zahnarzt seine Praxisführung effizient und wirtschaftlich sinnvoll zu gestalten.

## 40 Prozent aller Anrufe gehen verloren

Zu den absoluten Bestsellern der oral + care GmbH gehört die Telefonie – kein Wunder, denn die telefonische Erreichbarkeit von Zahnärzten stellt eine der größten Herausforderungen in der alltäglichen Arbeit von Zahnärzten dar. Eine Szene, die fast jeder Zahnarzt kennt: der Zahnarzt steckt in der Behandlung, die Helferinnen assistieren, führen Prophylaxebehandlungen durch oder sind in der Pause, die Rezeptionskraft hilft gerade einer älteren Patientin in den Mantel und das Telefon klingelt und klingelt. Der Patient ruft im besten Fall noch einmal an, vielleicht aber erst nach Feierabend und kommt wieder nicht an sein Ziel – die Frustration steigt, denn schließlich möchte der Patient sein Problem schnell lösen und nicht schon allein für die Terminvergabe mehrere Anläufe benötigen. Oder aber einer der Praxismitarbeiter schafft es noch mit einem letzten Sprung und außer Atem den Anruf nach langem Klingeln anzunehmen – professionelle telefonische Betreuung sieht anders aus. Ganz zu schweigen vom Terminkalender eines Zahnarztes nach dem zweiwöchigen Praxisurlaub – es dauert Wochen, bis nach einer Unterbrechung der Behandlungsstand einer Zahnarztpraxis wieder auf Normalniveau ist. Die oral + care GmbH hat herausgefunden, dass Zahnärzten durch nicht besetzte Telefone oder Anrufe außerhalb der Sprechzeiten bis zu 40 Prozent ihrer Patienten entgehen, wovon die Hälfte davon potenzielle Neukunden sind – ein Verlust, den sich heute eigentlich keiner mehr leisten kann und will. Deshalb bietet die oral + care GmbH die „Telefonrezeption“ als externe Leistung an. Das Prinzip ist einfach: Alle Anrufe einer Praxis werden in ein zentrales Callcenter geleitet und innerhalb kürzester Zeit von speziell auf Zahnarztpraxen geschulten Mitarbeitern entgegengenommen. Diese können von der Terminvergabe über Terminerinnerungen bis zu Patientenbefragungen alle Serviceleistungen abdecken – und das an 365 Tagen im Jahr. Hat der Patient eine fachliche Frage, erhält der Zahnarzt über das praxisinterne System eine Information, wann und wie er den Patienten erreichen kann.



Die Telefonzentrale der oral + care GmbH übernimmt das komplette Terminmanagement.

## Sind Sie GOZ-Experte?

Ein zentrales wirtschaftliches Thema für jeden Zahnarzt ist die Abrechnung. Leider kann man gerade hier feststellen, dass viel Geld verschenkt wird durch zahlreiche Unwegsamkeiten – Privatpatienten zahlen erst nach mehrfacher Aufforderung oder unvollständig, häufige Veränderungen der Gesetze und Leistungsansprüche, fehlende Kenntnisse zur GOZ/GOÄ oder Krankheit, Schwangerschaft und Urlaub erschweren oftmals die korrekte und pünktliche Abrechnung. Die oral + care GmbH bietet auch hierfür eine äußerst praktikable Serviceleistung: Ein auf zahnärztliche Abrechnungen spezialisiertes Team kümmert sich nur um diesen Bereich und hilft mit Fachkompetenz, Umsatzverluste zu verhindern. Das Beste daran: Durch die ausgelagerte Abrechnung hat die Zahnarztpraxis wieder mehr Ressourcen, mehr Umsatz zu machen, sich um das Wohl ihrer Patienten zu kümmern und kann gleichzeitig auf eine qualitativ hochwertige Abrechnung vertrauen.

## IT, Server, Updates & Co. – ein Paralleluniversum

Moderne Zahnarztpraxen kommen heute nicht mehr ohne eine gute und umfassende Praxissoftware aus, sie hilft Arbeitsabläufe erheblich zu erleichtern und Prozesse zu optimieren. Doch was ist, wenn die eigenen digitalen Fähigkeiten oder die Zeit nicht ausreichen, um neue Systeme zu installieren oder sogar sensible technische Defekte zu beheben? Schließlich handelt es sich bei einem Praxisteam um zahnärztliches Fachpersonal und selten um IT-Profis. Die Betriebssicherheit für das zahnärztliche Netzwerk im

Blick bietet die oral + care GmbH auch hierfür ein umfassendes Servicekonzept. Beginnend mit der professionellen Installation und über die regelmäßige Überwachung kann gewährleistet werden, dass Probleme schon frühzeitig erkannt und behoben werden, und das in der Regel vor Beginn des Praxisbetriebs. Auch die Beratung zu Neuananschaffungen und zur Gewährleistung des Datenschutzes gehört zu den Aspekten einer perfekten IT-Rundumbetreuung durch die oral + care GmbH.

## Fazit

Die oral + care GmbH bietet jedem Zahnarzt die Möglichkeit, sich voll auf seine zahnmedizinische Arbeit zu konzentrieren und praxisorganisatorische Aspekte und betriebswirtschaftliche Tätigkeiten komplett auszugliedern. Damit können grundsätzlich erfolgreiche Zahnarztpraxen noch erfolgreicher und auf dem Weg zu einer rundum effizienten und erfüllenden Arbeit begleitet werden. Das Motto der oral + care GmbH bringt den Anspruch des Unternehmens auf den Punkt: Wir können alles – außer bohren!



## kontakt.

### oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH

Berliner Allee 61, 40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211 863271-72  
E-Mail: info@oral-care.de  
www.oral-care.de

Die neue Art zu leben

# Green Building und Urban Living

*Herr Hug, in allen Medien hört man im Zusammenhang mit innerstädtischem Bauen immer wieder Schlagwörter wie Green Building, Urban Living oder KfW-Effizienz. Erklären Sie bitte unseren Lesern diese Begriffe und die dahinterstehende Philosophie.*

**Green Building** – Die weltweite Ressourcenverknappung führt heutzutage zu einem verstärkten Umdenken im Bereich Energie. Geschäfts- und Wohngebäude verbrauchen rund 40 Prozent der Primärenergie in Deutschland durch Heizen, Lüften, Kühlen und Beleuchten (Studie der Europäischen Kommission). Hinzu kommt, dass insbesondere in Deutschland die Energiepreise allein in den letzten zehn Jahren um rund 50 Prozent gestiegen sind. Dieser Entwicklung folgend, tritt neben klassischen Aspekten wie Lage oder Ausstattung auch das Thema Energiekosten bei der Bewertung von Wohnimmobilien stark in den Vordergrund. Zudem zwingt der deutsche Gesetzgeber zum Umdenken. Die Bundesregierung hat die Bauvorschriften zum Thema Energieverbrauch bei Neuimmobilien in den letzten 15 Jahren deutlich verschärft (siehe Grafik). Strafsteuern oder Abgaben vergleichbar mit den Emissionsabgaben im Wirtschaftssektor sind nicht mehr auszuschließen. Green-Building-Gebäude galten lange Zeit als Nischenthema in der Immobilienbranche, so bescheinigt die Roland-Berger-Studie (2010) „Nachhaltigkeit im Immobilienmanagement“, dass heutzutage 73 Prozent der Bauherren in

Deutschland bereit sind, die durchschnittlich 9 Prozent höheren Investitionskosten in Kauf zu nehmen, da nachhaltige Immobilien höhere Mieteinnahmen erzielen, längeren Mieterverbleib sichern und zudem weniger Leerstand aufweisen. Green Building ist zukunftsweisend.

**Urban Living** – Die urbanen, gewachsenen Innenstädte werden immer mehr als zeitgemäße Wohnform nachgefragt, ein Trend, den das Institut für Urbanistik in einer Studie (2005) bestätigt hat. Die ursprünglichen, traditionellen „innerstädtischen“ Wohnlagen werden immer wertvoller durch den Zustrom an Menschen, die meist überdurchschnittlich verdienen und ein hohes Bildungsniveau aufweisen. Die attraktiven Lagen sind jedoch rar, selbst ehemals gewerbliche Gebiete werden zu exklusiven Mischformen von Wohnen und Arbeiten umgenutzt.

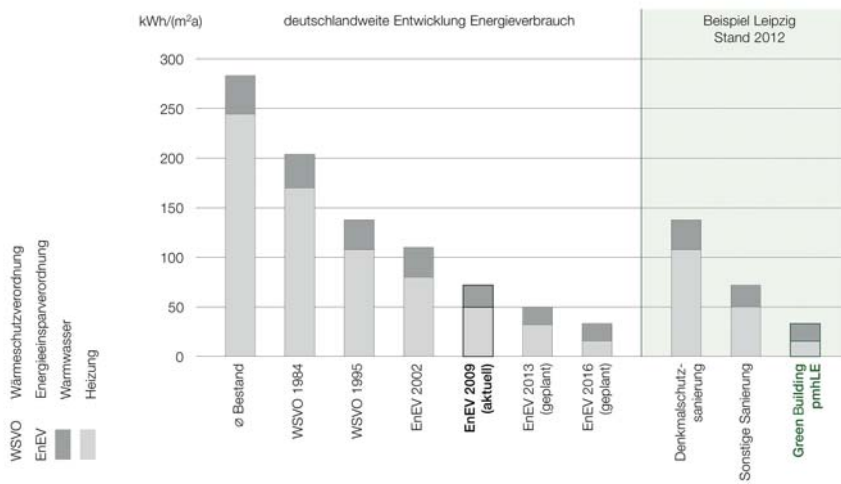
**KfW-Effizienzhaus 70** – Wie die nebenstehende Grafik zeigt, wurde der Energieverbrauch für Immobilien in den letzten Jahren vor allem durch gesetzliche Maß-

nahmen der Bundesregierung drastisch gesenkt. Effizienzhausklassen sind ein Standard der KfW-Bankengruppe und spiegeln diese gesetzlichen Vorgaben wider. Ein Gebäude, das heute unter Einhaltung des KfW-Effizienzhausstandards 100 errichtet wird, entspricht genau der Vorschrift der Energieeinsparverordnung 2009 für einen Neubau. Die Bundesregierung hat aktuell den Ländern den neuen Entwurf für die Energiesparverordnung 2013 (EnEV 2013) zur Prüfung vorgelegt. Der Entwurf sieht eine zweistufige Verschärfung der Anforderungen an den Energiebedarf von Gebäuden um weitere 25 Prozent vor. Ein KfW-Effizienzhaus 70, auch Green Building genannt, setzt heute schon die Kriterien für den geplanten Standard für das Jahr 2016 um.

Schauen wir uns dazu einmal beispielhaft den Leipziger Immobilienmarkt an. Ein Wohnhaus, das nach Auflagen des Denkmalschutzes saniert wurde, verbraucht heute nahezu doppelt so viel Energie wie zum Beispiel ein saniertes Gebäude aus den 1970er-Jahren, bei dem durch nicht vorhandene Denkmalschutzauflagen effektivere Dämmmaterialien und Energietechniken verbaut werden konnten. Eine gänzlich neue Perspektive eröffnet jedoch



Visualisiertes **Green Building**, Fregestraße 23 in Leipzig



ein Green Building, das einen nochmals um die Hälfte reduzierten Energieverbrauch aufweist. In Zahlen ausgedrückt: Liegt der Verbrauch für Heizkosten für eine hochwertig sanierte Denkmalimmobilie heute bei ca. 1,20 EUR pro Quadratmeter, kommt ein Green Building durch die Verwendung neuester Technologien mit lediglich ca. 35 Cent pro Quadratmeter aus. Ein entscheidender Faktor für eine nachhaltige Zukunftsplanung.

### Welche Vorteile haben Käufer solcher Immobilien bzw. Wohnungen ganz konkret?

Die zahlreichen Vorteile für Käufer und nicht zuletzt natürlich auch die Argumente bei der Vermietung liegen auf der Hand: Es entstehen deutlich geringere Nebenkosten durch energetisch sinnvolle Lösungen. Grob geschätzt kann von einem möglichen Einsparpotenzial von rund 200 Prozent gegenüber einem Altbaubjekt ausgegangen werden. Dabei ist heute schon klar, dass künftig das Thema Energieeffizienz und die damit verbundene Kostenfrage stetig weiter an Bedeutung gewinnen wird. Nachhaltiges und ökonomisch sinnvolles Bauen, wie wir dies uneingeschränkt bieten, stellt ein zeitgemäßes und modernes Konzept dar, das zukünftig auch die Nachfrage im Mietgeschäft stärker bestimmen wird und das steigende Umweltbewusstsein der Käufer und Mieter würdigt. Gleichzeitig bietet das Bauen innerhalb der KfW-Förderrichtlinien weitere Vorteile für den Käufer. Die Erfüllung der KfW-Effizienzhaus 70-Kriterien bietet die Möglichkeit, zinsverbilligte Darlehen und moderate Tilgungsmöglichkeiten in Anspruch nehmen zu können.

*Was macht den Standort Leipzig aus Ihrer Sicht so attraktiv und wie setzen Sie diese „neue Art“ des Bauens um?*

Der Wohnimmobilienmarkt in Leipzig zählt zu den attraktivsten Handelsplätzen in Deutschland. Nach Berlin wurden 2011 die meisten Wohnimmobilien in Leipzig gehandelt. Der Investmentumsatz stieg im gesamten Immobilienmarkt auf 513 Millionen Euro, was dem dreifachen Umsatz des Vorjahres entspricht. Die Immobilienbranche prognostiziert für die nächsten Jahre eine positive Marktentwicklung aufgrund der momentanen Spitzenrenditen und einer Stabilisierung des Marktes auf dem erreichten Niveau. Als ein weiterer Indikator für stabile und steigende Immobilienpreise kann die positive Bevölkerungsentwicklung Leipzigs gesehen werden. Schon heute leben 525.505 Einwohner in Leipzig (07/2011). Und der Trend ist weiterhin ansteigend.

Das Wirtschaftsmagazin Capital benennt zwei entscheidende Kriterien für Topwohnlagen in Leipzig: Nähe zum Zentrum und Nähe zu den großen Parkanlagen. In Leipzig konzentriert sich das hochwertige Wohnen laut dem Immobilienverband Deutschland (IVD) auf wenige, zentral um die Stadtparks gelegene, historische Wohngebiete, wie das Bachviertel, das Musikviertel, das südliche Villenge-

biet in Gohlis und das Waldstraßenviertel. Hochwertige Neubauwohnungen im grünen Innenstadtring erzielen mittlerweile Spitzenpreise von bis zu 3.900 EUR pro Quadratmeter mit steigender Tendenz. Urban Living liegt im Trend. Und wie das Institut für Urbanistik (2005) bestätigt hat, fühlen sich die Leipziger dabei im Vergleich zu Münchnern in ihrem Zentrum noch ein ganzes Stück wohler.

### Herr Hug, zum Schluss noch die Frage an Sie: Was ist für Sie die Immobilie der Zukunft?

Aus meiner Sicht lassen sich vier Voraussetzungen nennen, die in Zukunft beim Bau von Wohnungen beachtet werden müssen: Erstens die urbane Innenstadtlage mit gewachsener Infrastruktur, zweitens die hochenergieeffiziente Bauweise, die bei geringsten Nebenkosten, die höchsten Mieteinnahmen garantiert, drittens die zwingend barrierefreie Bauweise und zu guter Letzt Ausstattungsmerkmale, wie Balkon oder Terrasse, Fahrstuhl und Tiefgarage, auf die die Menschen nicht mehr verzichten wollen. Ich denke, dies werden die entscheidenden Kriterien der Zukunft sein.

## kontakt.

### pmhLE Architekten

Herr Ralf Hug  
Tschaikowskistraße 21  
04105 Leipzig  
Tel.: 0341 2178154  
E-Mail: r.hug@pmhle.de  
www.pmhle.de



## Aufbruch in die Zukunft

Wir freuen uns, in Leipzig, der wohl spannendsten Großstadt im Osten Deutschlands, gemeinsam mit unserem Partner, den **pmhLE Architekten**, inmitten des hochattraktiven Waldstraßenviertels ein einzigartiges Neubauprojekt nach den Green Building Richtlinien umsetzen zu können. In Leipzigs Toplage entstehen hier Wohnungen zwischen 60 und 160 Quadratmetern für Kapitalanleger und Eigennutzer. **Dabei werden Tradition und Moderne, Ökologie und Ökonomie sowie jede Menge Lebensqualität perfekt miteinander verbunden.**

Sie haben Fragen oder wollen sich informieren: [www.greenbuilding-fregestrasse.de](http://www.greenbuilding-fregestrasse.de)

**Ansprechpartner:** SynInvest GmbH, Frankfurt am Main, Herr Marc K. Thiel, E-Mail: [thiel@syninvest.de](mailto:thiel@syninvest.de), Tel.: 0151 14910000

# Dentale Suchmaschine schafft zentrales Stellenportal

| Elisabeth Blüml



Jobangebote verteilen sich im zahnmedizinischen Bereich auf eine unüberschaubare Anzahl von Quellen: Homepages von Zahnarztpraxen, allgemeine und spezielle Jobbörsen, Personaldienstleister, Tageszeitungen, Kleinanzeigen-Portale, zahnärztliche Medien und die Bundesagentur für Arbeit. Abhilfe verspricht nun eine Suchmaschine zugeschnitten auf den dentalen Stellenmarkt.

Interessenten verbringen sehr viel Zeit mit ihrer Suche und haben zudem das Risiko, trotzdem Angebote zu verpassen. Arbeitgeber können nur schwer abschätzen, über welchen Kanal sie Interessenten am besten erreichen. **Zahn-Luecken.de** – die erste dentale Meta-Jobsuchmaschine bündelt für die Jobsuche die Stellenangebote aus den verschiedensten Quellen mithilfe einer individuell entwickelten Spidertechnologie für den Stellenmarkt. Diese wurde gemeinsam mit Kennern der Zahnheilkunde speziell auf die Branche angepasst, über 17.000 Einzelquellen werden nach Stellenangeboten mehrmals täglich durchsucht und derzeit über 8.000 Ergebnisse bereitgestellt. In dieser Hinsicht hat Zahn-Luecken.de innerhalb

weist hierbei eine Quote von leicht über 50 Prozent dieser Stellenangebote aus und ist das Berufsbild, welches von Zahnarztpraxen am häufigsten gesucht wird. Die Berufsbezeichnung Zahnmedizinische/-r Fachassistent/-in führt zu über 1.300 Ergebnissen und auch die Suche nach Zahnärzten/-innen oder auch Zahntechnikern ergibt eine hohe Anzahl an Stellenangeboten. Zusätzlich kann der Nutzer sich immer die neuesten Suchergebnisse mithilfe eines Suchagenten nach Hause schicken lassen. Arbeitgeber haben die Möglichkeit, in 30 Sekunden eine Stellenanzeige online aufzugeben. Die Gründer von Zahn-Luecken.de Jörg Knieper und Peter Hallmann sprechen über ihre Erfolg versprechende Geschäftsidee.

auf diese Frage liegt allein in der Bündelung aller dentalen Stellen im Markt auf einer zentralen Plattform und somit die gezielte Zusammenführung von Arbeitgebern und Interessenten. Auf der Suche nach einem Spezialisten in dieser anspruchsvollen Thematik entstand die Kooperation mit der Job-Metasuchmaschine *cesar.de* und innerhalb weniger Wochen wurde mit intensiver fachlicher Abstimmung das Angebot [www.zahn-luecken.de](http://www.zahn-luecken.de) erstellt.

Peter Hallmann: Die weiterhin steigende Anzahl an Websites für Stellenangebote ist weder für Nutzer noch für Arbeitgeber überschaubar. Große Suchhilfen wie Google können nur erste Überblicke verschaffen. Es ist deshalb nur konsequent, mit dem Spezialwissen von Experten aus dem Segment der Zahnmedizin und einer speziellen Suchtechnologie für Stellenangebote ein Portal zu schaffen, das Interessenten und Arbeitgeber von der Zahnmedizinischen Fachangestellten über den Zahntechniker bis hin zum Zahnarzt zusammenbringt. Das spart allen Beteiligten Zeit und stellt sicher, dass man sich nicht verpasst. Der Name Zahn-Luecken.de entstand aus dem Gedanken: „Wir schließen mit [www.zahn-luecken.de](http://www.zahn-luecken.de) die jeweilige Lücke in der zahnheilkundlichen Berufswelt.“



kürzester Zeit ein Alleinstellungsmerkmal erreicht und ist somit in Deutschland das zentrale Stellenportal in der Zahnheilkunde.

Auf einen Blick werden nach Eingabe des gewünschten Berufes die Ergebnisse nach Aktualität ausgewiesen. Allein schon das Berufsbild der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA)

*Wie entstand die Idee für Zahn-Luecken.de und für was steht der Name?*

Jörg Knieper: Die Herausforderung für dieses Portal wurde vor wenigen Monaten durch die einfache Frage eines Zahnarztes gelegt: Wo wird die Person, die ich für meine Praxis benötige, meine Stellenanzeige suchen? Die Antwort

*Die Vorbereitungen waren sicher umfangreich. Wann konnte die Freischaltung erfolgen?*

Jörg Knieper: Die Vorbereitungen für die aufwendige, spezielle Programmierung und die parallelen Recherchen innerhalb der dentalen beruflichen Welt begannen im Januar 2012. Nach vielen Gesprächen mit Zahnärzten, zahnmedizinischen Organisationen, Verbänden etc. erfolgte der erste Testlauf im August 2012 und konkret am 7. September 2012 ging Zahn-Luecken.de online. Über 50 Berufsbezeichnungen wurden hinterlegt, wobei auch ältere Berufsbezeichnungen berücksichtigt und mit neuen Angaben verknüpft wurden. Ein Beispiel für eine Verknüpfung wäre zum Beispiel die Berufsbezeichnung ZFA – Zahnarzthelferin – Zahnmedizinische Fachangestellte zu nennen.



Jörg Knieper

Peter Hallmann

*Wie viele Besucher klicken täglich auf Zahn-Luecken.de?*

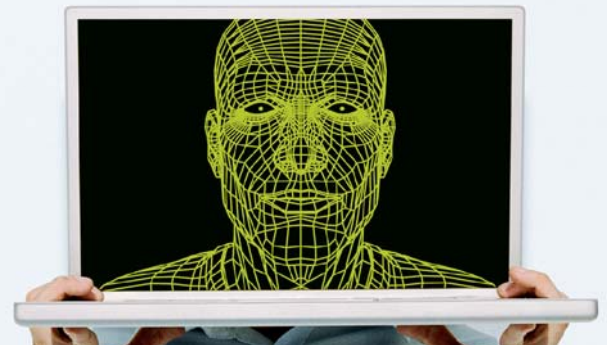
Peter Hallmann: Wir haben den Fokus im ersten Schritt auf die Bekanntheit innerhalb der entsprechenden zahnmedizinischen Organisationen gelegt und die Rückmeldung der Experten auf Basis ihrer praktischen Erfahrung einbezogen. Es wurde auch bereits die erste Kooperation mit dem Verband medizinischer Fachberufe geschlossen. Zudem erfolgten in den letzten Tagen mehrere Presseausendungen über die verschiedensten Portale und die Aktivierung von über 20.000 Kontakten. Neben der erfreulich starken Steigerung der Klickraten in den ersten Wochen erwarten wir zum Jahresende bis zu 1.000 Klicks täglich.

*Täglich ergeben sich neue Stellenangebote, welchen Umfang hat Ihre Datenbank derzeit?*

Peter Hallmann: Nach anfänglich nur 4.000 Stellen hat sich durch die Optimierung der Spidertechnologie sowie der Zusammenarbeit mit einigen Organisationen die Zahl auf über 8.000 Stellenangebote eingependelt. Die täglichen Neuzugänge liegen zwischen 100 und 150 Stellenanzeigen, wobei annähernd die gleiche Anzahl durch Besetzung der Stelle oder auch andere Gründe wieder entfällt.

*Gibt es schon eine große Anzahl Nutzer, die Ihren Service wahrnehmen, sich die neuesten Suchergebnisse mithilfe eines Suchagenten nach Hause schicken zu lassen?*

Peter Hallmann: Wir haben jetzt nicht erwartet, dass sich innerhalb von wenigen Wochen Tausende von Personen in den Suchagenten eintragen, allerdings liegen wir schon jetzt nach dieser kurzen Zeit bei fast



**Werden Sie  
Zukunftssprecher.**

biodentis ist einer der führenden Hersteller von CAD/CAM-Restorationen. Wir bieten intelligente Systeme für die Zahnmedizin bis hin zur Endfertigung von Zahnersatz. Schon heute sind wir in der digitalen Zukunft zu Hause und setzen Maßstäbe in der Branche. Gestalten Sie die Zukunft mit uns und werden Sie

### **Digitaler Botschafter**

bei biodentis. Als unser „Zukunftssprecher“ tragen Sie die spannenden Chancen der Digitalisierung in die Welt der Zahnmedizin. Werden Sie Teil unseres kontinuierlich wachsenden Botschafter-Netzwerkes. Wir vermitteln Ihnen nicht nur zukunftsweisendes Know-how, sondern etablieren Sie als kompetenten Ansprechpartner in der digitalen Zahnmedizin. Nutzen Sie Ihre Chance! Mehr unter [www.biodentis.com/botschafter](http://www.biodentis.com/botschafter)

biodentis GmbH  
 Weißenfelser Str. 84  
 04229 Leipzig  
**Telefonische Hotline: 0341. 35 52 73-52**

500 Einträgen, wobei der Löwenanteil auch hier die Zahnmedizinische Fachangestellte ist.

#### *Wie viele Arbeitgeber inserieren derzeit?*

Jörg Knieper und Peter Hallmann: Diese Frage ist sehr interessant für uns, aber nicht aus rein kommerzieller Betrachtung, sondern sie führt auf den Ursprung und die Motivation für die Gründung unseres zentralen Stellenportales für die Zahnheilkunde zurück. Sowohl das Unternehmen Knieper Projektmanagement als auch cesar Internetdienste GmbH verstehen sich als Unternehmen, die mehr als eine rein kommerziell ausgerichtete Dienstleistung erbringen möchten. Mit Zahn-Luecken.de schaffen wir die einzigartige Grundlage, den dentalen Markt in seiner ganzen Vielfalt zu belassen, aber trotzdem eine zentrale Abfrage zu gewährleisten. Es wird auch in den kommenden Jahren immer wieder eine Frage sein, wo platziere ich meine Anzeigen am sinnvollsten oder wo sucht die Zahnmedizinische Fachangestellte nach Stellenanzeigen. Wir denken, ein gesunder Mix aus lokalen und überregionalen Medien sowohl Print als auch Online führen schnell zu guten Ergebnissen. Genau in diesem Zusammenhang sind wir auch in den Vorbereitungen für eine bundesweite Umfrage, damit Arbeitgeber und Interessent noch schneller zusammenfinden.

#### *Welche Reaktionen haben Sie bisher auf die Entwicklung Ihrer dentalen Jobmaschine erhalten?*

Jörg Knieper: Zum einen überrascht die sehr positive Rückmeldung der Experten in der Branche bezüglich des Angebots. Es gibt ein einheitliches Feedback, dass die Bereitstellung eines zentralen Portals eine sehr hilfreiche Bereicherung in diesem Segment darstellt. Des Weiteren ist die sehr intensive Beschäftigung der Nutzer mit dem Angebot anzumerken. Pro Besuch werden bis im Schnitt zehn Seiten aufgerufen, ein Mehrfaches der gängigen Durchschnittswerte bei Jobbörsen.

#### *Können Sie schon eine Rangfolge nach Häufigkeit der Stellensuche aufzeigen?*

Jörg Knieper: Im Rahmen der regelmä-

Bigen Auswertungen liegt der Löwenanteil bei der/dem Zahnmedizinischen Fachangestellten, danach folgt die/der Zahnmedizinische Fachassistent/-in und gleich im Anschluss der/die Zahnarzt/Zahnärztin und der/die Zahntechniker/-in. Es wäre noch zu früh, aus diesen Zahlen eine Tendenz abzuleiten.

#### *Die demografische Entwicklung spielt derzeit eine große Rolle auf dem Arbeitsmarkt. Ist sie auch im dentalen Bereich von Relevanz oder gibt es andere Auffälligkeiten, die Sie auf Ihrem Portal beobachten konnten?*

Peter Hallmann: Bezüglich einer demografischen Komponente lässt sich in diesem Segment noch wenig sagen. Es lässt sich aber generell beobachten, dass der Umgang mit der vielfältig verfügbaren Information ein anderer ist. Laut Studien informieren sich knapp über 50 Prozent der Personen, die gerade einen neuen Job angetreten haben, auch weiterhin permanent über die neuen Angebote in ihrem relevanten Segment. Dies geschieht hauptsächlich durch Suchagenten, also nicht über eine aktive Suche. Einer der Gründe, warum wir Arbeitgebern empfehlen, speziell in diesen Suchagenten mit ihren Angeboten präsent zu sein.

#### *Können Sie gewisse Trends beobachten?*

Peter Hallmann: Auch hier lassen sich Aussagen hauptsächlich zu dem großen Markt der Stellenanzeigen treffen. Aufgrund der Vielfalt der Quellen besuchen Nutzer während ihrer Jobsuche bis zu sechs Stellenbörsen parallel. Sie befürchten ansonsten relevante Angebote zu verpassen. Das ist auch einer der Gründe, warum wir uns für eine Metasuche entschieden haben, also die Bündelung der Angebote für den Nutzer aus allen Quellen an nur einer Stelle. Des Weiteren gibt es immer wieder Nutzer, die gezielt anfragen, wie sie sicherstellen, dass sie ihre Suche möglichst effektiv gestalten – also ein gesteigertes Bewusstsein um den Wert der Informationen in diesem Segment.

#### *Mit welchen Features wollen Sie Ihre Nutzer demnächst überraschen?*

Jörg Knieper: Zahn-Luecken.de wird

nicht zur Zahnfee mutieren, die alle Wünsche erfüllen kann. Aber wir haben durchaus einige Anregungen aufgenommen, die wir in der nächsten Zeit umsetzen möchten. Hier wäre zum Beispiel eine Umkreisabfrage zu erwähnen, da die Reduzierung auf einen bestimmten Ort in gewissen Regionen zu wenige Stellenangebote anzeigen kann. Der Besucher erhält die Möglichkeit, in einem definierten Rahmen auch außerhalb einer bestimmten Region zu suchen. Das Gleiche wird auch in den Suchagenten integriert. Nach ersten Rückfragen wurde eine Grenze von 60 Kilometer als tägliche Anfahrt zum Arbeitgeber als noch akzeptabel eingeschätzt. Desweiteren planen wir die erste mediale Stellenplattform für alle dentalen Berufe. Mit individuellen Videoporträts können sich Zahnarztpraxen und Dentalunternehmen besser gegenüber Interessenten darstellen. Gemeinsam mit einem Partner können wir diese Leistung sehr kostengünstig anbieten. Der Preis wird sich in etwa in der Region einer Anzeigenschaltung bei einer Generalisten-Jobbörse bewegen.

#### *Was ist Ihre persönliche Vision für Zahn-Luecken.de?*

Jörg Knieper und Peter Hallmann: Unser Anspruch ist die schnellste Verbindung von Arbeitgeber zum künftigen Arbeitnehmer. und mit der zentralen Bündelung schaffen wir die optimale Grundlage, damit sich diese Vision erfüllen kann.

## kontakt.

### **Knieper Projektmanagement**

Jörg Knieper  
Bundeskanzlerplatz 2–10  
53113 Bonn  
Tel.: 0228 2673-184  
E-Mail: j.knieper@knieper-pm.de  
www.knieper-pm.de

### **cesar Internetdienste GmbH**

Peter Hallmann  
Schwanenwik 33  
22087 Hamburg  
Tel.: 040 22738501  
E-Mail: julius@cesar.de  
www.cesar.de



# Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

| Christin Bunn



Zahnersatz kann immer nur so gut sein wie die Absprache zwischen Zahnarzt und Labor. Was sich absolut simpel und logisch anhört, gestaltet sich jedoch in der Umsetzung oftmals schwierig. Offenheit und Transparenz sollten deshalb zur grundlegenden Firmenphilosophie gehören.

**B**ei der Audentic AG wird diese in Form eines klar strukturierten Kommunikationsmodells umgesetzt. „Der günstigste Zahnersatz ist der, der nur einmal gemacht werden muss“, sind sich die Gründer und Geschäftsführer Dr. Holger-Ludwig Riemer und Friedo vom Schemm einig. Ist das der Fall, sind Zahnarzt und Patient zufrieden – haben beide doch Zeit, Geld und Nerven gespart.

Erst im September 2011 gegründet, steht die in Mülheim an der Ruhr ansässige Audentic AG mit ihrem Zahnersatz bereits hoch im Kurs. Kunden schätzen vor allem die Ehrlichkeit und Fairness. Wird beispielsweise ein Abdruck eingereicht, an dem sich sofort erkennen lässt, dass damit kein exakt passender Zahnersatz hergestellt werden kann, wird der Zahnarzt umgehend kontaktiert und potenzielle Probleme dadurch schon im Vorfeld umgangen. Grundsätzlich gilt, dass Zahnersatz immer erst dann gefertigt wird, wenn genau feststeht, was der Patient wünscht. Auch „Mitdenken“ zählt bei der Audentic AG zur alltäglichen Selbstverständlichkeit – sind augenscheinlich sinnvolle Veränderungen innerhalb eines Auftrages erkennbar, wird der Kunde darüber informiert. Und genau diese direkten und transparenten Kommunikationskomponenten zeichnen die nordrhein-westfälische Expertin für Qualitätzahnersatz aus. Schließlich ist die wechselseitige Kommunikation zwischen Zahnarzt und Dentallabor ganz entscheidend für die Präzision

der Fertigung sowie die Dauer des Herstellungsprozesses. Stimmen die Absprachen, besteht gegenseitiges Vertrauen sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, ist es ganz gleich, ob das Zahnlabor zwei Straßen weiter sitzt – oder Tausende von Kilometern entfernt wie im Fall der Audentic AG, die mit einem Partnerlabor in Shenzhen, China, kooperiert.

## Begegnung auf Augenhöhe

Als direkter Kunde steht in erster Linie der Zahnarzt im Vordergrund. Und diesem wird seit September 2012 eine ganz besondere Serviceoffensive angeboten: ein Vor-Ort-Besuch mit persönlichem Unternehmergespräch.

Egal, ob Zahnarzt in Flensburg oder Implantologe am Bodensee, die Audentic AG bietet allen Interessierten die Möglichkeit eines direkten Kennenlernens und scheut weder Zeit noch Kilometer. Denn das Gespräch auf Augenhöhe ist genau das, was die Audentic AG ausmacht – „audentisch“. Wie so ein Gespräch aussieht und worum genau es dabei geht, erklärt Dr. Holger-Ludwig Riemer:

*„Wir bieten potenziellen Kunden keine klassischen Akquisegespräche an, sondern betrachten das Ganze als gegenseitiges Kennenlernen. Der Zahnarzt mit seiner individuellen Situation steht immer im Vordergrund, auch Themen wie Marketing werden beispielsweise in diesem Zusammenhang besprochen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass das unmittelbare Gespräch der*

*Schlüssel zu einer vertrauensvollen, offenen und ehrlichen Zusammenarbeit ist. Und dies wiederum ist maßgebend für die Grundpfeiler unserer Unternehmensphilosophie – denn wir setzen auf Qualität und Langfristigkeit.“*

Interessierte Zahnärzte können sich direkt bei der Audentic AG melden, der Besuchswunsch wird terminiert.

## Direkte Patientenansprache

Auch die Kommunikation zum Patienten unterscheidet sich bei der Audentic AG maßgeblich von anderen Anbietern. So wählen die Mülheimer Dentalspezialisten den Kanal der direkten Ansprache mittels TV-Werbung – mit sehr erfolgreicher Resonanz.



QR-Code: Video „Audentic stellt sich persönlich vor“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

## kontakt.

### Audentic AG

Alexanderstraße 54  
45472 Mülheim an der Ruhr  
Tel.: 0208 782666-0  
E-Mail: info@audentic.ag  
www.audentic-ag.de

<b>Verlagsanschrift:</b>	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
<b>Verleger:</b>	Torsten R. Oemus	
<b>Verlagsleitung:</b>	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
<b>Projekt-/Anzeigenleitung:</b>	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224      s.thieme@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung:</b>	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520      meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigendisposition:</b>	Marius Mezger	Tel. 0341 48474-127      m.mezger@oemus-media.de
	Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-124      b.schliebe@oemus-media.de
<b>Vertrieb/Abonnement:</b>	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200      grasse@oemus-media.de
<b>Layout:</b>	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-118      f.jahr@oemus-media.de
<b>Chefredaktion:</b>	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321      isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktionsleitung:</b>	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120      a.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion:</b>	Katja Mannteufel	Tel. 0341 48474-326      k.mannteufel@oemus-media.de
	Elisabeth Blüml	Tel. 0341 48474-452      e.bluemi@oemus-media.de
<b>Lektorat:</b>	H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125      motschmann@oemus-media.de
<b>Druckerei:</b>	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2012 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 20 vom 1.1.2012. Es gelten die AGB.

**Verlags- und Urheberrecht:** Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

**Bezugspreis:** Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

## Inserentenverzeichnis

Unternehmen	Seite
<i>A.H.Dent</i>	11
<i>ALPRO MEDICAL</i>	51
<i>American Dental Systems</i>	9
<i>Aqua Free Membrane Technology</i>	53
<i>B. A. International</i>	77, 83
<i>BEGO Medical</i>	31
<i>BIEWER medical</i>	29
<i>biodentis</i>	127
<i>Björn-Eric Kraft Dentaltechnik</i>	4
<i>BLUE SAFETY</i>	33
<i>Centrix</i>	21
<i>Comcotec Messtechnik</i>	55
<i>Daisy – Akademie + Verlag</i>	25
<i>DAMPSOFT</i>	37
<i>dental bauer</i>	43
<i>dentaltrade</i>	17
<i>DentiCheck</i>	44
<i>dentisratio</i>	47
<i>DENTSPLY Implants</i>	13
<i>DGKZ</i>	131
<i>Directa</i>	111
<i>DMG Dental-Material</i>	95
<i>Dr. Ihde</i>	2
<i>Dr. Kurt Wolff</i>	23
<i>DÜRR Dental</i>	7, 97
<i>EMS</i>	27, 103
<i>Fa. Roland Gussetti</i>	15
<i>Financial Service Consulting</i>	69
<i>goDentis</i>	99
<i>HAWO Gerätebau</i>	61
<i>Helmut Zepf Medizintechnik</i>	79
<i>I-DENT</i>	119
<i>IMC Systems</i>	Beilage
<i>IMEX Dental + Technik</i>	132
<i>InteraDent Zahntechnik</i>	41
<i>Jaguar House Leipzig</i>	117
<i>Miele</i>	63
<i>MULTIDENT</i>	73
<i>Multivox Petersen</i>	89
<i>NETdental</i>	Postkarte Titel, 104, 105
<i>nexilis verlag</i>	Beilage
<i>NSK Europe</i>	5, 19, Beilage
<i>Polydentia</i>	Beilage
<i>Protilab</i>	45
<i>Renfert</i>	93
<i>Ritter Concept</i>	86, 87
<i>SciCan</i>	49
<i>Semperdent</i>	85
<i>SHOFU</i>	59
<i>Solutio</i>	109
<i>Synadoc</i>	30
<i>trident UK</i>	67, 81
<i>ULTRADENT</i>	71
<i>UNIDENT</i>	75
<i>Ultradent Products</i>	101
<i>VDO</i>	65
<i>VOCO</i>	35
<i>W&amp;H Deutschland</i>	39

# DGKZ e.V.

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin  
Die innovative Fachgesellschaft für den modernen Zahnarzt



## **Kostenlose Fachzeitschrift**

Lesen Sie kostenlos „cosmetic dentistry“ – die qualitativ außergewöhnliche Mitgliederzeitschrift informiert Sie über alle relevanten Themen der kosmetischen Zahnmedizin. Auch als ePaper mit Archivfunktion auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) verfügbar.

## **Ermäßigte Kongressteilnahme**

Besuchen Sie die Jahrestagungen der DGKZ e.V. und nutzen Sie die für Mitglieder ermäßigten Teilnahmegebühren. (Die 9. Jahrestagung wird am 27./28. April 2012 in Essen stattfinden.)

## **Kostenlose Mitglieder-Homepage**

Nutzen Sie Ihre eigene, individuelle Mitglieder-Homepage, die die DGKZ e.V. allen aktiven Mitgliedern kostenlos zur Verfügung stellt. Über die Patientenplattform der DGKZ e.V., die neben Informationen für Patienten auch eine Zahnarzt-Suche bietet, wird der Patient per Link mit den individuellen Mitglieder-Homepages verbunden.

## **Patientenwerbung und Öffentlichkeitsarbeit**

Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft, die durch Öffentlichkeitsarbeit auch Ihr Praxismarketing unterstützt.

**Nutzen Sie die Vorteile der Mitgliedschaft in der DGKZ e.V. und treten Sie jetzt dieser starken Gemeinschaft bei!**  
Die einfache bzw. passive Mitgliedschaft kostet 200,00 €, die aktive Mitgliedschaft 300,00 € jährlich.

### Weitere Infos:

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 02, Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
[info@dgkz.info](mailto:info@dgkz.info)/[www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)



Faxantwort

**03 41/4 84 74-2 90**

oder per Post an

DGKZ e.V.  
c/o OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Ja, ich möchte Mitglied der DGKZ e.V. werden. Bitte senden Sie mir den Mitgliedsantrag zu:

\_\_\_\_\_  
Vorname

\_\_\_\_\_  
Name

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

Praxisstempel

# Qualität

## Wir setzen Präferenzen ...

... und die liegen eindeutig in der Qualität. Dadurch ist uns etwas gelungen, was vor nicht allzu langer Zeit als unmöglich galt: hochwertiger Zahnersatz zu erschwinglichen Preisen.

Aber unser Zahnersatz ist nur ein Teil dessen, was wir für Sie tun können. Innovative und marktgerechte Dienstleistungen und unser erstklassiger Service machen Ihre Arbeit und Ihr Leben leichter. Ein Grund zum Freuen – für Sie und Ihre Patienten.

Ganz leicht kommen Sie an weitere Informationen. Rufen Sie unsere kostenlose Telefonnummer an oder besuchen Sie unsere Website:

**0800 8776226**

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



**imex**  
DER ZAHNERSATZ

Einfach  
intelligenter.

