19. Jahrgang • April 2013 4

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

iQ

Erfahren Sie mehr über iQ, die neue Idee von Factoring und sichern Sie sich jetzt 1.000€ Startguthaben.

www.meine-idee-voraus.de
0800 8823002
kostenlose Serviceline

Digitale Zahnheilkunde

ab Seite 48



Wirtschaft |

Wie investiere ich nachhaltig in ein DVT?

ab Seite 16

Zahnmedizin |

Bedeutung des Kontakt-punktes bei Klasse II-Restaurationen

ab Seite 80



Perio-Mate
BioFilm Eraser



Auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, konnte NSK eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht. Die Kombination aus der schlanken Perio-Mate Düse mit einer dünnen, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes Handling. Denn die Form der Düsenspitze ist äußerst anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen sowie komfortable Behandlungen.
Perio-Mate ist lieferbar ab Anfang Juni 2013 und erhältlich zum Anschluss an alle gängigen Turbinenkupplungen.



Das flexible Design der Plastikspitze bietet guten Zugang und ist höchst schonend für das Weichgewebe.



Die schlanke Düse erleichtert die Anwendung in den Engstellen der Mundhöhle.



Perio-Mate Powder

Pulver für die subgingivale Anwendung in Verbindung mit Pulverstrahlgeräten.



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de



Nach der IDS ist nicht mehr vor der IDS

Dr. Bernd Reiss
Präsident der DGCZ e.V.
Deutsche Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde
Vorsitzender der AG Keramik

Dr. Bernd Reiss
Infos zum Autor

Die Internationale Dental-Schau in Köln hat – wieder einmal – alle Rekorde der letzten Jahre übertroffen. Nachdem sich in den vergangenen Jahren eine Digitalisierung in vielen Bereichen der Zahnmedizin angekündigt hatte, war der Messebesuch früher eher ernüchternd: Trends und Prototypen, work in progress und Modellsituationen wurden vorgestellt, und die Richtung war dabei klar. Im Bereich Abformung gab die Abwandlung des 2008er-Wahlslogans von Obama die Richtung vor: **„Yes, we scan"**. Bei der darauffolgenden Präsidentenwahl Ende vergangenen Jahres kam der Umsetzung in reale, konkret greifbare Ergebnisse eine weitaus wichtigere Bedeutung zu. Genau dies war auch auf der IDS sichtbar: Die Entwickler haben perfektioniert, die Firmen haben ihre Hausaufgaben gemacht, die Wissenschaftler haben analysiert, das Experimentierstadium ist abgeschlossen, und der Besucher staunt begeistert. Das Motto wandelt sich zu **„Yes, we can scan".**

Können wir das wirklich? Künftig wird die Herausforderung primär darin bestehen, sich auf die Umsetzung am Patienten zu konzentrieren und nicht mehr auf die Bedienbarkeit der Geräte. Für die digitale Abformung steht die adäquat vorbereitete eigene Präparation im Fokus. Auch der Umgang mit Zunge und Wange sowie Kontrolle von Blutung, Speichelfluss und Sulkusfluid erfordern neue Strategien. Beim digitalen Röntgen erfordert die Interpretierung großer vorhandener Metallrestaurationen hohen Sachverstand. Bei der digitalen Farbbestimmung sind unterschiedliche Umgebungslichtverhältnisse zu berücksichtigen. Beim Einsatz komplexer Vorgehensweisen ist das Zusammenspiel des gesamten Teams von essenzieller Bedeutung. Dies erfordert neben einer technischen Auseinandersetzung mit den digitalen Systemen auch einen deutlich erweiterten klinischen Erfahrungsfundus. Vergleichbar mit den Erfordernissen, die sich seinerzeit aus der Umstellung von Schreibmaschine auf Computer als Standardmedium zur Erstellung von Texten ergeben haben, werden durch die digitalen Möglichkeiten Lehr- und Lernbedarf komplexer und umfangreicher.

Der Patient ist kein Versuchskaninchen mehr und lässt sich dazu auch immer weniger missbrauchen. Die Horrorvorstellung eines virtuellen Patienten für den digitaltechnisch infizierten Zahnarzt, um all die schönen, neuen Erfindungen und computerisierten Produkte teuer und lohnend zum Einsatz zu bringen, liegt hinter uns. Digitalisierung ist ein allgemeines Phänomen mit unterschiedlichen Ausprägungen: In der Zahnmedizin stehen biomechanische Ansätze im Mittelpunkt, in der Allgemeinmedizin geht es eher um biochemische Prozesse (man denke nur an die Erfassung des menschlichen Genoms), im Bereich der Industrie stehen qualitätsoptimierende Abläufe im Fokus, und in der Verwaltung ist es der gläserne, leicht zu standardisierende Mensch.

Wir sollten uns darüber nicht beklagen, sondern konkret handeln, unser praktisches Tun optimieren, den Umgang mit dem Patienten als Individuum pflegen, seine Bedürfnisse und auch Erwartungen berücksichtigen. Die primär handwerkliche und dabei sehr komplexe Alltagsarbeit ist ein zusätzliches Privileg unseres Berufes, das wir zu schätzen wissen. Es kommt etwas Konkretes, Greifbares, Schönes heraus, und wenn wir dafür auf einer Messe Innovationen und Hilfen zur Perfektionierung angeboten bekommen, ist dies bereichernd. Auf fachlich höchstem Level. Im persönlichen Austausch mit Kollegen aus aller Welt.

Ich freue mich auf die morgigen Patienten und die nächste IDS 2015.

Dr. Bernd Reiss
Präsident der DGCZ e.V.
Deutsche Gesellschaft
für Computergestützte Zahnheilkunde
Vorsitzender der AG Keramik

ZWP online

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf **www.zwp-online.info** mit weiterführenden Informationen vernetzt.

Firmenprofil

Literaturliste

Politik

6 Statement Nr. 3

Wirtschaft

8 Fokus

Praxismanagement

12 Ausgerechnet – Werbeerfolge im Internet messen
16 Wie investiere ich nachhaltig in ein DVT?
19 Das professionelle Kritikgespräch
22 Viele Bewertungen auf vielen Portalen: Ist das sinnvoll?

Recht

24 Impressumspflicht für die Facebook-Seite der Praxis?

Psychologie

28 Missbrauch – Ein sensibles Thema

Tipps

32 Leistungsabrechnung in der digitalen Zahnheilkunde
34 DVT – digitale Volumentomografie
36 Digitales Wunderland Deutschland?
38 „Haftungsentlastung für die Praxisleitung“
40 Krisensicher?



Titelbild von der Firma büdingen dent/ Zahnärztliches Honorarzentrum.

Das entsprechende Interview finden Sie auf Seite 94.

Zahnmedizin

42 Fokus

Digitale Zahnheilkunde

48 Spürbare Vorteile computergesteuerter Verfahren
52 „Dentalbranche birgt Wachstumschancen …“
54 Digital Dentistry bald Standard?
58 Die prothetisch orientierte 3-D-Implantatplanung
66 Die elektronische Karteikarte im Praxistest

Praxis

68 Produkte
80 Bedeutung des Kontaktpunktes bei Klasse II-Restaurationen
84 Validierte Instrumentenreinigung
88 Vorteil eines zweistufigen Restaurationskonzeptes
92 Welchen Mehrwert bietet ein Vollkeramiksystem?
94 Für mehr Sicherheit und Zeit für das Wesentliche
98 Wasserhygiene, die begeistert

Dentalwelt

100 Fokus
104 „Ich wollte immer Teil dieser Erfolgsgeschichte sein“
107 Zurück zu den Wurzeln
108 „Innovativ restaurativ“ – Produkt-Highlights auf der IDS
111 Erweitertes Leistungsangebot für mehr Service
112 Professionelle Honorarkalkulation

Rubriken

3 Editorial
114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Dentale Innovationen – Rückblick IDS 2013.





Ti-Max Z45L

Weltpremiere: das erste 45°-Winkelstück

Als weltweit erstes 45°-Winkelstück ermöglicht Ti-Max Z45L den Zugang zu schwer erreichbaren Molaren, bei denen Standard-Winkelstücke an ihre Grenzen gelangen. Mit seiner kraftvollen Schneidleistung reduziert das Ti-Max Z45L die Behandlungsdauer bei zeitintensiven Sektionierungen und Weisheitszahn-Extraktionen. Dadurch werden Stresituationen sowohl für den Behandler als auch für den Patienten stark reduziert.

Um darüber hinaus ein breites Anwendungsspektrum wie zum Beispiel die Eröffnung der Pulpenkammer abzudecken, besticht das Z45L mit **der weltweit einzigartigen Zwei-Wege-Sprayfunktion.**



Überlegener Zugang
Der um 45° abgewinkelte Kopf bietet einfachen Zugang in den molaren Bereich, ohne durch den Frontzahnbereich beeinträchtigt zu werden.



Zwei-Wege-Sprayfunktion
Die Zwei-Wege-Sprayfunktion ermöglicht die individuelle Einstellung der Kühlung: je nach Bedingungen und Behandlung kann entweder Spraynebel oder eine Wasserstrahlkühlung (ohne Beimischung von Luft) ausgewählt werden.

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Powerful Partners®

Digitale Welt – Digitale Zahnheilkunde



Nr. 3
Statement

Dr. Mathias Wunsch
Präsident der Landeszahnärztekammer Sachsen

Dr. Mathias Wunsch
Infos zum Autor

Die Welt wird digital, und die Zahnheilkunde ist mittendrin. Modernste Technik und in der Praxis läuft alles von allein. Wir denken nur noch in die digitalen Verschlüsselungen wie 0–1 oder Aus–Ein oder High–Low. Das ist wunderbar. Die Patienten sind vom Fortschritt begeistert. Sie werden beim ersten Besuch ganzheitlich eingescannt, und so erhalten wir alle relevanten Daten. Diese werden abgespeichert, und der Patient steht jederzeit virtuell zur Verfügung. Wie auf der Enterprice, faszinierend! Für den gestressten Patienten ist dies von unschätzbarem Vorteil. Es gibt dann ein weltweites Netz von intraoralen Scannern. Der Patient scannt zum Beispiel den Problemzahn ein und wir bereiten in der Praxis alles vor, damit er schnell und zuverlässig ebenfalls mit digitaler Hilfe versorgt werden kann.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich habe mit diesem Szenario meinem Affen Zucker gegeben und in die virtuelle Zukunft philosophiert. Aber so, wie es sich oben darstellt, ist es in manchen Bereichen bereits Wirklichkeit. Ich hatte kürzlich die Gelegenheit, bei einer Veranstaltung die Möglichkeiten der bereits heute existierenden digitalen Netzwerke vorgestellt zu bekommen. Da wird man schon nachdenklich, wo die Reise hingehen kann.

Wenn wir nur im Vertrauen auf die Wunder der Technik unseren Beruf ausüben, erkennen wir allzu schnell, dass die reine digitale Welt an den Bedürfnissen unserer Patienten vorbeigeht. Mit der Anwendung von neuen und vor allem technischen Verfahren dürfen wir nicht vergessen, unsere Patienten mitzunehmen. Viele von ihnen kommen mit der ihnen eigenen Behandlungsangst zum Zahnarzt. Hier sind wir in erster Linie als Psychologen gefragt, um den Patienten die Angst zu nehmen. Unser Fach gehört zur sprechenden Medizin, und dabei kann uns die digitale Welt nur teilweise helfen. Bedenken wir auch, dass unsere Patienten, bedingt durch den demografischen Wandel, älter werden. Nicht alle älteren Patienten stehen technischen Neuerungen offen gegenüber. Aber auch diese Patienten müssen wir auf den Weg in die Zukunft mitnehmen. Vergessen wir auch nicht, dass es die Individualität unserer Patienten ist, die unseren Beruf prägt. Patienten lassen sich eben nicht durch digitale Maßnahmen auf 0–1 oder Aus–Ein oder High–Low programmieren, obwohl das vielen Gesundheitsökonomen so vorschwebt.

Die individuellen Fertigkeiten jedes Zahnarztes sind gefragt, um für den Patienten genau die für ihn richtige individuelle Lösung zu finden. Auch wird die digitale Welt nicht die individuelle Zahntechnik ersetzen. Es kann nicht alles auf ein technisch, rechnerisch gesteuertes System heruntergebrochen werden. Jeder Mensch bleibt einzigartig.

Im Berufsalltag kommt es daher wie generell im Leben auf das richtige Maß an. Wir haben unsere Praxen für den technischen Fortschritt offen zu halten. Dabei müssen wir aber auch genau hinschauen, ob das jeweilige Angebot zu unserer Praxis passt. Wir werden in Zukunft noch mehr Augenmerk auf unsere Praxisphilosophie lenken müssen, um die vorhandenen finanziellen Mittel bei Investitionen sinnvoll einzusetzen. Nicht alles Neue bringt unsere Praxis weiter. Wir sollten dabei insbesondere die Patientenstruktur unserer Praxis im Auge behalten und uns die Frage stellen, ob unsere Patienten auch bereit und in der Lage sind, den Fortschritt zu bezahlen. Ein ebenso nicht zu unterschätzender Fakt bei der Einführung von neuen Behandlungsstrategien ist unser Personal. Es in die digitale Zukunft mitzunehmen, bedeutet, es dafür zu motivieren und auch durch Fortbildung die notwendigen Grundlagen zu schaffen. Nur wenn Zahnarzt und Team eine Sprache sprechen, wird der Fortschritt in der Praxis auch den gewünschten Erfolg erzeugen.

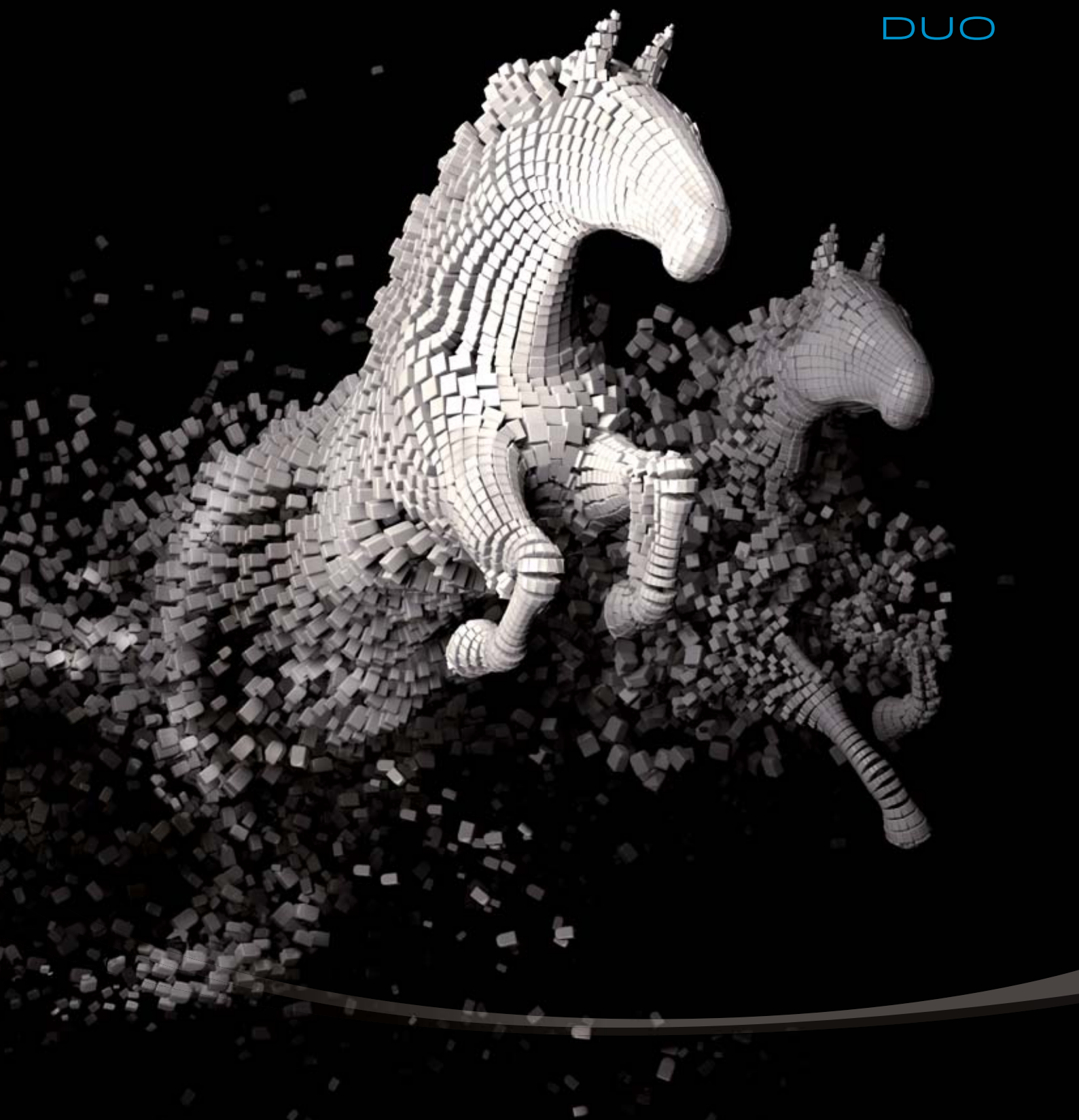
Ich möchte Ihre Aufmerksamkeit noch auf einen anderen Aspekt lenken. Ich denke hier an das politische Umfeld. Um unsere Praxen für das digitale Zeitalter fit zu machen, brauchen wir nach meiner Auffassung unbedingt ein duales Gesundheitssystem. Wir brauchen PKV und GKV. Natürlich müssen beide Systeme, PKV und GKV, ihre Hausaufgaben machen und notwendige strukturelle Reformen angehen und umsetzen. Eine Bürgerversicherung, wie sie derzeit im politischen Raum diskutiert wird, mit der daraus folgenden Einheitsversicherung, steht einer freiheitlichen und somit modernen Zahnheilkunde kontraproduktiv entgegen.

Ich bin für einen fairen Wettbewerb beider Systeme in unserem Gesundheitswesen und für den Aufbau eines Prämienmodells, weil ich fest der Überzeugung bin, dass damit der Individualität unserer Patienten am besten Rechnung getragen werden kann. 40 Jahre Einheitsversicherung hatten wir schon einmal, und viele von uns wissen, wie sich in dieser Zeit das Gesundheitswesen entwickelt hat.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich wünsche Ihnen für das Wahljahr die nötige Zuversicht!

Dr. Mathias Wunsch
Präsident der Landeszahnärztekammer Sachsen

CELTRA™
DUO



DIE NEUE DNA

HOCHFESTER GLASKERAMIK

For better dentistry

DENTSPLY

Weitere Informationen: www.dentsply.de
oder DENTSPLY Service-Line 08000-735000 (gebührenfrei).



Weiterbildung:

Stipendien von insgesamt 20.000 EUR ausgeschrieben

Die DKV Deutsche Krankenversicherung fördert die Fort- und Weiterbildung in Zahnarztpraxen. Mit Stipendien in Höhe von insgesamt 20.000 EUR wird ein Beitrag geleistet, um die Qualität in der zahnmedizinischen Versorgung zu verbessern. Vor allem im Bereich der Prävention helfen engagierte und gut ausgebildete Prophylaxefachkräfte, Risiken für die Zahngesundheit rechtzeitig zu erkennen.

„Qualität in der Zahnarztpraxis ist nicht allein Sache des Zahnarztes. Auch das nichtzahnärztliche Personal trägt eine hohe Verantwortung, gerade wenn es um die Prophylaxe geht. Wir wollen Praxismitarbeiter fördern, die sich dieser Verantwortung gern stellen und die sich weiterbilden wollen", so DKV-Vorstand Silke Lautenschläger.

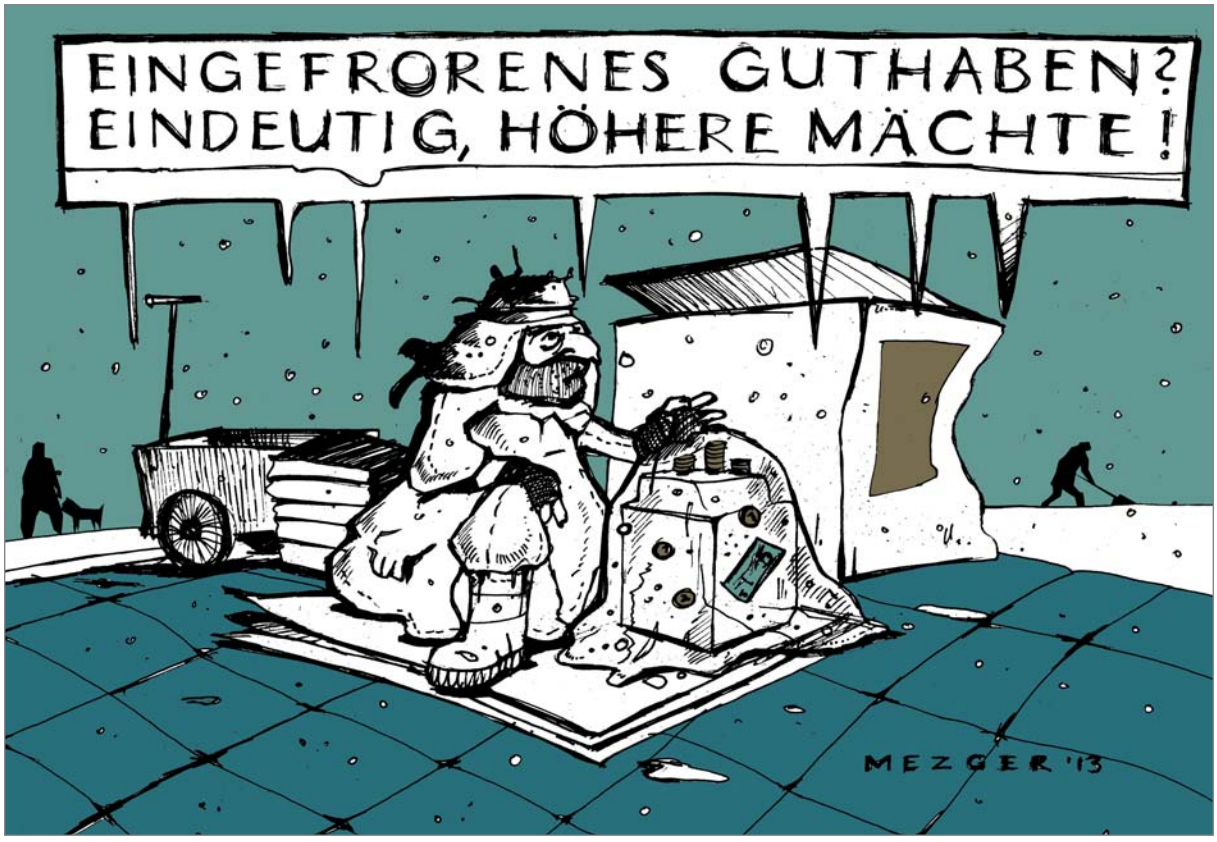
Die DKV fördert Maßnahmen, die zu einem Abschluss als Zahnmedizinische Fachassistentin (ZMF), Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP) oder Dentalhygienikerin (DH) führen. Für bis zu zehn Stipendiaten wird die Förderung angeboten.

Die Ausschreibung richtet sich an das nichtzahnärztliche Fachpersonal in allen deutschen Zahnarztpraxen. Voraussetzung: Die Weiterbildungsmaßnahmen werden begonnen bei Fortbildungseinrichtungen der Zahnärztekammern oder ihnen angegliederten Instituten.

Alle Informationen und die notwendigen Bewerbungsunterlagen erhalten Sie auf www.dkv-stipendium.de oder unter der kostenfreien Servicenummer 0800 3746061.

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: 0221 5781283
www.godentis.de

Frisch vom MEZGER



Heraeus

Ihr innovatives Indikations-Update:

Implantatbrücken mit abgewinkelten Schraubenkanälen.



cara I-Bridge Suprastrukturen – die optimale Lösung!

Die cara I-Bridge ist eine Implantatbrücke mit höchster Passform für fast jeden implantatgetragenen Patientenfall. Gestalten Sie Ihre Implantat-Suprastrukturen jetzt mit patentierten, abgewinkelten Schraubenkanälen für ästhetische Restaurationen.

Überzeugen Sie sich von den vielen Vorteilen der cara I-Bridge!

Mehr unter: **www.heraeus-cara.com** oder unter unserer Bestell- und Service-Hotline **0800.437 25 22**. Rufen Sie uns an!

Hersteller: Biomain AB, Schweden

cara

Finanzen:

Praxiskonto mit Zufriedenheitsgarantie



Der Verwaltungsaufwand raubt in vielen deutschen Arztpraxen einen erheblichen Teil der Arbeitszeit, die eigentlich den Patienten zugutekommen sollte. Dies führt sowohl bei Ärzten als auch Patienten häufig zu Unzufriedenheit. Diesem Zustand möchte die Commerzbank entgegenwirken und mit ihrem speziellen Praxiskonto Ärzten das Leben etwas leichter machen.

Das Zahlungsverkehrskonto ist das zentrale Finanzprodukt, um den betrieblichen Ablauf zu sichern. Zahlungsverkehr soll einfach, schnell und problemlos funktionieren. Darüber hinaus werden vom Kunden transparente und übersichtliche Angebote mit fairem Preis-Leistungs-Verhältnis genauso erwartet wie individuelle Finanzlösungen, die auf ihre Branche zugeschnitten sind. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, bietet die Commerzbank passende Angebote. In der Beratung stehen Spezialisten für Ärzte und Zahnärzte mit branchenspezifischem Know-how dem Kunden zur Seite. Auf der Produktseite bietet die Bank das spezielle Praxiskonto jetzt auch mit Zufriedenheitsgarantie an: Ist der Kunde wider Erwarten dauerhaft nicht zufrieden, erhält er sein Geld zurück.

Im Praxiskonto inbegriffen sind individuelle Electronic Banking Lösungen für eine automatisierte und zeitsparende Abwicklung des Zahlungsverkehrs und einen Check für die Anpassung des Zahlungsverkehrs auf die ab 2014 geltenden einheitlichen Standards in Europa (SEPA).

Commerzbank AG
Tel.: 069 986609-66
www.commerzbanking.de/praxiskonto

ZWP online iPad App:

Tauchen Sie „App“ in die Welt der Zahnmedizin



Pünktlich zur 35. Internationalen Dental-Schau brachte das dentale Nachrichten- und Informationsportal ZWP online eine eigene kostenfreie iPad App auf den Markt.

Bei der Entwicklung orientierte man sich am bewährten Design des bekannten Nachrichtenportals. Die ZWP online Applikation zeichnet sich vor allem durch eine klare Struktur, komplexe Vernetzung, kurze Navigationswege und eine intuitive Bedienung aus. Mit der neuen Applikation haben Leser Zugriff auf Nachrichten aus den Bereichen Markt und Politik, Wissenschaft und Forschung sowie Wirtschaft und Recht. Dem Leser stehen, neben einem übersichtlich strukturierten Mediacenter, eine umfangreiche Event-Datenbank sowie das vollständige Verlags-Portfolio der OEMUS MEDIA AG mobil als E-Paper zur Verfügung. Durch die Verknüpfung mit dem Praxis-Online Shop können zudem alle Publikationen, Jahrbücher, eBooks, DVDs, Patientenflyer und Poster des Leipziger Verlagshauses bequem online bestellt werden.

Die mobile Version des dentalen Nachrichtenportals ZWP online erhielt ebenfalls einen neuen Anstrich. Ab sofort können Leser neben den tagesaktuellen News, täglich wechselnden Bildergalerien und Videos zudem neueste Fachartikel, alle Fachtitel der OEMUS MEDIA AG in E-Paper-Form sowie die beliebten ZWP online Köpfe von unterwegs aus abrufen.

Die Vorteile der App im Überblick

• kostenlos • benutzerfreundliche Navigation • tägliche, inhaltliche Aktualisierung • Artikel lassen sich als Favoriten speichern (ermöglicht das Lesen im Offline-Modus) • umfangreiches Bilder- und Videoarchiv • Event-Datenbank mit direkter Anmeldung • E-Paper der Fachtitel der OEMUS MEDIA AG bequem online lesbar • Onlineshop • unkomplizierte Newsletter-Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.oemus-media.de

Internetpräsenz:

Leichterer Einstieg ins World Wide Web

„Eine gute Behandlung beginnt mit Information" – mit dieser Begrüßungsformel heißt das Praxisteams des südpfälzischen Fachzahnarztes für Oralchirurgie, Dr. Jörg Dähne, die Besucher der eigenen Homepage willkommen. Tatsächlich scheint es so, dass sich immer mehr Patienten noch vor der Wahl des Arztes im Internet über das jeweilige Praxisangebot vor Ort informieren wollen. Dennoch schreckt eine große Zahl von Ärzten vor dem Erstellen einer eigenen Internetpräsenz zurück. Die Gründe hierfür scheinen zunächst plausibel: der Bau einer eigenen Homepage erfordert Zeit, textliches, werbliches und grafisches Geschick und vor allen Dingen PC- und Programmierkenntnisse. Doch weit gefehlt. Der Internetanbieter 1&1 bewirbt bereits seit Monaten erfolgreich ein Angebot, das



Michael d'Aguiar stellt die Do-It-Yourself Homepage von 1&1 vor.

gerade auch für Zahnärzte ohne die genannten Grundkenntnisse Lösungen verspricht. Während *Dentist Dähne* noch eine Webagentur mit dem Bau seiner Homepage beauftragt hat, setzen zahlreiche Zahnärzte inzwischen auf die Do-It-Yourself Homepage von 1&1. Die Vorteile scheinen einleuchtend: Layout- und Fotovorlagen sind ebenso wie Mustertexte branchenspezifisch aufbereitet. Und wer sich mit herkömmlichen Officeprogrammen auskennt, ist bereits qualifiziert, eine 1&1 Homepage zu erstellen, zu pflegen, zu verändern und anzupassen. Ergänzt wird das Angebot um zahlreiche Applikationen und virtuelle Elemente, die sich problemlos in die Website integrieren lassen. Die 1&1 Do-It-Yourself Homepage steht allen Neukunden 30 Tage kostenlos zum Test zur Verfügung.

1&1 Internet AG
Tel.: 0721 91374-4555
homepage.1und1.de

ANZEIGE



Werden Sie Teil der Syneron Dental Familie Kitzbühel vom 7. bis 9. Juni 2013

Dental Laser & Ästhetik Workshop mit Fortbildungspunkten
Kursgebühr: 600 € inkl. Tagungspauschale, exkl. Hotel, im Voraus bei Anmeldung

Anmeldung bis 30. April unter **info@LHmedical.de**
www.LHmedical.de

LHmedical GmbH • Prechtlstr. 6 • 84048 Mainburg
Tel.: (08751) 846156 • Fax: (08751) 846163

Ausgerechnet – Werbeerfolge im Internet messen

| Silvia Hänig

Silvia Hänig
Infos zur Autorin

Langsam wird es unübersichtlich: täglich Besucher auf der Praxiswebsite sowie die Anzahl der neuen Fans auf Facebook zählen. Anhand von Kennzahlen können Zahnärzte den Werbeerfolg über das Internet messen. Doch wie findet man über diese Angaben genau heraus, ob sich der Aufwand gelohnt und was man für einen neuen Patienten ausgegeben hat?



© Olly

… der überwiegende Teil ist noch ahnungslos und **investiert, ohne zu prüfen.**

Die große Frage „Wird sich das, was wir derzeit online ausgeben, eines Tages für die Praxis auch lohnen?", ist nicht ganz einfach zu beantworten und für viele Zahnärzte noch ein Buch mit sieben Siegeln. Wollen sie verstehen, was ihr Online-Engagement langfristig bringt, müssen sie die Erfolgstreiber kennen und deren Wirkung für das eigene Patienten-Marketing analysieren. Laut Erkenntnis einer Studie der telegate AG, einem Spezialisten für regionales Online-Marketing, setzen sich aber erst ganze 30 Prozent der befragten Fachärzte gezielt mit einer Erfolgskontrolle auseinander. Der überwiegende Teil ist noch ahnungslos und investiert, ohne zu prüfen.

Kein Messen ohne Ziel

Zahnärzte, die die Wirkung ihrer Online-Aktivitäten nicht mehr dem Zufall überlassen wollen, sollten noch vor der Frage, welche Strategie oder Einzelmaßnahme ergriffen wird, das Ziel, das sie damit erreichen wollen, definieren. Denn wer neue Patienten über das Internet hinzugewinnen möchte, wird andere Wege beschreiten als jemand, der seine Facebook-Community beleben will. Erst auf dieser Basis dann kann er mit dem passenden Tracking Tool „die Messlatte anlegen" und prüfen, ob das Ziel überhaupt erreicht werden kann. Um ein Ziel messen zu können, muss es konkret genug sein. Die meisten Mediziner möchten sich über das Internet bei den regionalen, potenziellen Patienten bekannt machen oder neue Patienten hinzugewinnen, die sie dann im Laufe der Behandlung zu Stammpatienten aufbauen können. Ein sehr einfaches Messinstrument wäre hier das Ausfüllen des Kontaktbogens auf der eigenen Website mit einem Terminwunsch oder die Messung der Herkunft der Besucher einer Praxiswebsite (über Google Analytics). Alternativ könnte aber eine Erfolgsresonanz auch über Bewertungs- und Weiterempfehlungs-Buttons gemessen werden. Wurde die Praxis pro Monat zigmal weiterempfohlen, sagt das viel über die Behandlungsqualität aus. Dazu ist es notwendig, wichtige Portale für sich selbst zu identifizieren, über die diese Dialoge bereits von vielen Patienten durchgeführt werden. Das können Ärztebewertungsportale ebenso wie Branchenverzeichnisse sein.

Erfahrungen sammeln und Traffic-Bringer kennen

Wer mit diesen Maßnahmen noch nicht vertraut ist, dem bietet der regelmäßige Blick in die Besucherstatistik der Website oder auch des Online-Brancheneintrages (Anbieter bieten meist Auswertungstools mit an) erste valide Erkenntnisse. Die Entwicklung dieser „Besuche" gibt dem Zahnarzt schnell Aufschluss darüber, ob es zeitliche „Ups" und „Downs" gibt und ob die eigene Optimierungsleistung in den Suchmaschinen greift. Zahnärzte, die eine eigene Website besitzen, profi-

Thinking ahead. Focused on life.

Was ist ein Reuleaux [röh-lo]?



Die optimale Aufnahmefläche für minimale Effektivdosis

Ein Reuleaux-Dreieck ist das optimale Format für die Abbildung des gesamten Kiefers bis hin zu den Kieferbögen. Mit Veraviewepocs 3D R100 können Sie genau den Bereich abbilden, der für Ihre Behandlung relevant ist und ersparen Ihren Patienten unnötige Strahlenbelastung. Zusätzlich gleicht die Funktion „Image Layer Adjustment“ innerhalb der Panoramaaufnahmen Positionsänderungen von bis zu 2 cm aus und vermeidet so Mehrfachaufnahmen aufgrund von Anomalien oder Fehlpositionierungen. Das Ergebnis: hochpräzise Darstellungen bei minimaler Effektivdosis. Erfahren Sie mehr über das Reuleaux-Format unter **www.morita.com/europe.**



tieren von einem zusätzlichen Online-Brancheneintrag doppelt: Sie erzielen automatisch eine gute Suchmaschinenpräsenz für die Seite und können meist über wesentlich mehr Kontaktkanäle vom Patienten erreicht werden, als allein über eine Website.
Das Reporting weist den Kontakt zur „Auskunft" der Praxis über den mobilen Zugang per App für iPad, iPhone und andere mobile Geräte aus sowie zusätzlich die stationären Aufrufe. Und das nutzen Patienten gerade unentwegt. Allein bei den Online-Plattformen *11880* und *klickTel* wurden schon mehr als 1,5 Millionen Apps zur lokalen Suche heruntergeladen. Insgesamt knapp fünf Millionen Suchanfragen verzeichnen beide Portale nach eigenen Angaben monatlich allein aus dem mobilen Netz.
Das beschriebene Prüfen des eigenen „Traffics" und dessen zeitlicher Verlauf ist damit der erste wesentliche Schritt in Richtung Wirkungsmessung der Online-Aktivitäten. Gleichzeitig ist es ein guter Anhaltspunkt dafür, ein Gefühl dafür zu entwickeln, wie sich die Statistik bei einer aktiven Kampagne verändert und wie damit das Klickmuster des Besuchers beeinflusst wird.

Was gute Messgrößen verraten

Das reine Auszählen der Besucher über einen Eintrag oder die Website ist aber nur die halbe Miete. Um ein verbessertes „Targeting" des Zielpatienten erreichen zu können, sollten den Zahnarzt noch weitere Kenngrößen interessieren.
Online-Erfolgsmessung setzt sich aus quantitativen und qualitativen Elementen zusammen, die der Zahnarzt für sich selbst gewichten muss. Auszählen von Klicks, aktiven Besuchen oder Downloads ist eine Sache. Die Analyse, Bewertung und die richtigen Schlussfolgerungen eine andere.
„Mit dem Ziel, neue regionale Patienten über das Internet zu gewinnen, führen wir über unseren Brancheneintrag eine Google Adwords Kampagne durch. Wir können damit zum einen genau verfolgen, wie häufig unsere Anzeige mit dem Patienten in Berührung kommt. Zum anderen gewinnen wir damit Gewissheit über die Wirksamkeit unserer ausgewählten Keywords. Und wissen, wir verbrennen hier kein Geld mit Begriffen, nach denen gar keiner sucht", analysiert eine Zahnärztin kühn.

Analyse ist das A und O

Werbewirkungsnachweise über Google Adwords haben weiterhin den Vorteil der vollen Kostentransparenz. Nur auf dieser Basis kann sich der Mediziner ausrechnen, wie viel ihn ein neuer Kontakt kostet. Zu dem muss er allerdings erst einmal mit der Website vordringen. Ob und wie häufig das gelingt, kann er beispielsweise über Google Analytics erfahren. Diese Analyse unterteilt die Besucherstatistik in „Wiederkehrer" und „Neubesucher". „Erst wenn die Quote neuer Besucher über 70 Prozent steigt, wird es interessant. Und die Praxis kann davon ausgehen, dass ihre Online-Werbemaßnahmen greifen. Ein hoher Anteil immer wiederkehrender Besucher kann darauf hindeuten, dass sich hier die eigenen Praxismitarbeiter ständig auf der Seite tummeln", verrät Dominik Haupt, Geschäftsführer vom SEO-Spezialisten Norisk in München.
Seiner Ansicht nach sollten Zahnarztpraxen bei der Auswertung ihrer Webseitenstatistik immer auch auf die Messbarkeit nach Regionalität achten. „Sie wollen schließlich nur Patienten anziehen, die auch in ihrem Einzugsgebiet wohnen und nicht etwa 500 km weit entfernt." Das funktioniert sowohl über Google Analytics als auch etwas einfacher über einen gut positionierten Online-Brancheneintrag.
Wie viele Besucher verlassen die Website sofort wieder? Wer bleibt länger hängen? Und von welchen Seiten wird immer wieder abgesprungen? Auch das sind wichtige Angaben, um valide Rückschlüsse auf die Wirksamkeit einer Kampagne in Kopplung mit der eigenen Website zu ziehen. Dominik Haupt kennt die Faustregel: „Liegt die Absprungquote von der Website dauerhaft über 40 Prozent, muss die Praxis definitiv sofort handeln. Gleiches gilt für eine Verweildauer unter sieben Sekunden. Wer sich allerdings länger als eine Minute mit den Informationen auf einer Website beschäftigt, signalisiert ernsthaftes Interesse. Generell kann man sagen, je länger desto besser." Eine wichtige Angabe vor dem Hintergrund, dass sich immer mehr Patienten über Ärzte-Webseiten aktuelle Gesundheitsinformationen abrufen möchten. Daher dort auch auf bestimmten Seiten verweilen sollen.
Führt die Praxis eine zeitgebundene Kampagne durch, sollte das ebenfalls über ein Reporting abbildbar sein. Das heißt, das Online-Reporting muss Auskunft darüber geben, woher der Patient auf die Website des Arztes gekommen ist. Solche angezeigten Besuchsquellen können Google Adwords-Anzeigen sein, aber auch andere Werbebanner oder Newsletter. Sie werden immer für einen bestimmten Zeitraum gebucht und per konsequentem Tracking lässt sich mit der Zeit erkennen, über welchen Werbekanal es die meisten Zuwächse oder eben auch Absprünge gibt. Ob es sich nun um die Fanpage bei Facebook, die Website oder den Brancheneintrag handelt, Ziel jeder Praxis sollte es sein, eine erstrebenswerte Anzahl von Patienten oder eine erhöhte Aufmerksamkeit mittels „involvierenden" Inhalten zu erreichen. Das heißt, zu messen, inwieweit man mit den Inhalten Interaktion und Engagement der Zielperson auslösen konnte. Werden über eine Google Adwords-Anzeige mit „einfühlsamer Zahnmedizin" aus einer Pauschale von 100 EUR monatlich 40 Prozent neue Patienten hinzugewonnen, sollte die Praxis damit weitermachen, da die Maßnahme einen guten Return-on-Investment aufweist.

kontakt.

Silvia Hänig
i-KOM – Interim Kommunikation
Eichendorffstraße 22
85521 Ottobrunn bei München
Tel.: 089 4484127
E-Mail: haenig@i-kom.org
www.i-kom.org

AbsoLute Haftfestigkeit, AbsoLute Stärke.



Stark. Vielseitig. Zuverlässig.

AbsoLute™ ist ein selbstätzender, selbstadhäsiver, dualhärtender Komposit-Befestigungszement, dessen Rezeptur speziell für das Befestigen von Kronen, Brücken, Inlays, Onlays und Wurzelstifte vorgesehen ist. Bei der Automix-Dual-Spritzenabgabe ist keine Mischung von Hand erforderlich, wodurch eine direkte Abgabe in die Restauration möglich ist. AbsoLute™ ist ein Fluorid-freisetzender Paste/Paste-Befestigungszement, der keine Ätzung, Grundierung oder Bonding der präparierten Oberflächen benötigt. Der Zement lässt sich leicht anwenden, benötigt nur eine kurze Behandlungszeit und stellt ein gutes Bonding mit den meisten Dentalmaterialien her. Der Zement ist röntgenopak und in den Farben Transluzent und Opak erhältlich.

BEIM KAUF VON 2 ABSOLUTE ERHALTEN SIE EIN PRODUKT GRATIS!

Dieses Angebot gilt bis zum 31. Mai 2013

Rufen Sie unter **0800 2368749** an, nennen Sie den folgenden Code und geben Sie Ihre Bestellung auf: **ZWP-ABS-413**

Weitere Informationen finden Sie unter centrixdental.de

FINDEN SIE UNS AUF FACEBOOK
Centrix, Inc

FOLGEN SIE UNS @
CentrixInc



centrix®

Macht Zahnheilkunde einfacher.℠

Wie investiere ich nachhaltig in ein DVT?

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Trotz breiter Akzeptanz der Technologie in der Zahnärzteschaft schieben viele Praxisinhaber eine Investitionsentscheidung gerne auf die lange Bank, weil sie nicht einschätzen können, ob sich ein DVT für ihre Praxis wirklich rechnet oder nicht. Steuerberater Professor Bischoff zeigt, wie sich schnell ausrechnen lässt, unter welchen Voraussetzungen eine Investition wirtschaftlich sinnvoll sein kann.

TABELLE 1

Kaufpreis für DVT-Kombigerät		70.000 EUR
./. Kaufpreis für OPG		25.000 EUR
Mehrpreis für DVT bei Kombigerät		45.000 EUR
höhere Leasingrate auf Mehrpreis (Laufzeit 5 Jahre)		*855 EUR*
Wartungskosten		*300 EUR*
Summe der Kosten pro Monat	=	*1.155 EUR*
Ø Abrechnung einer DVT-Aufnahme	:	*150 EUR*
Notwendige Anzahl an Behandlungen pro Monat	=	*8*

TABELLE 2

Ø Abrechnung einer DVT-Aufnahme		*150 EUR*
x Aufnahmen pro Monat	*x*	*20 EUR*
Zusätzliche Einnahmen durch DVT pro Monat	=	*3.000 EUR*
./. Erhöhung der Leasingrate gegenüber bloßem OPG	./.	*855 EUR*
./. Wartung	./.	*300 EUR*
Ergebnisverbesserung der Praxis pro Monat	=	*1.845 EUR*
x 12 Monate	*x*	*12 EUR*
Ergebnisverbesserung der Praxis pro Jahr bei Kombigerät gegenüber bloßem OPG	=	*22.140 EUR*

Auch auf der diesjährigen IDS zog die digitale Volumentomografie die Zahnärzteschaft wieder in ihren Bann. Die Diagnosemöglichkeiten in der Implantologie und Oralchirurgie sowie in der Funktionsdiagnostik, Endodontie und Parodontologie haben sich weiterentwickelt. Darüber hinaus sind DVT vom Scan über die Behandlungsplanung bis hin zur Bohrschablone und zur gefrästen Suprakonstruktion immer besser in den Praxis-Workflow integriert und tragen zu dessen Optimierung bei.

Welche Kosten entstehen?

Entscheidend für die Höhe des Kaufpreises (beginnend bei knapp 70.000 EUR) für ein neues DVT sind Qualität der Bildauflösung, Bedienkomfort und mögliches Aufnahmevolumen. Dazu kommen einmalige Kosten für die Installation, die Einarbeitung der Praxismitarbeiter und für die notwendige Teilnahme am achtstündigen Spezialkurs zur Erlangung der DVT-Fachkunde. Zusätzlich fallen monatliche Kosten für die Wartung des Gerätes und dessen Einbindung in die EDV der Praxis an.

Die monatlichen Kosten des Gerätes berechnen sich aus der Abschreibung und den Finanzierungskosten. Einfacher wird die Berechnung mit Leasing: Denn die Leasingrate enthält sowohl die Kosten der Geräteabnutzung als auch die Finanzierungskosten. Bei einer Leasing-(Miet-)dauer von 60 Monaten

beträgt eine übliche Leasingrate heute etwa 1,9 Prozent der Anschaffungskosten pro Monat.

Welche Honorare sind möglich?

Um zu wissen, ob sich ein DVT rechnet, muss der Zahnarzt nicht nur wissen, was das Gerät kostet, sondern auch, welches Honorar er pro Aufnahme ansetzen kann. Eine Befragung von 17 Anwendern ergab, dass DVT-Aufnahmen sehr unterschiedlich abgerechnet werden. Demnach bewegt sich das Honorar für eine Aufnahme zwischen 130 EUR und 250 EUR. Als realistische Berechnungsgrundlage kann daher 150 EUR zugrunde gelegt werden.



© Tyler Olson

Hier einige Beispielrechnungen für unterschiedliche Fragestellungen:

Neues OPG oder Kombi-Gerät mit DVT?

Ein Zahnarzt benötigt ein neues OPG (Kaufpreis 25.000 EUR) und überlegt, ob er gleich ein Kombigerät mit einem DVT anschaffen soll (Kaufpreis 70.000 EUR). Die Leasingrate für das OPG beträgt 475 EUR im Monat, die für das Kombigerät 1.330 EUR – also monatlich 855 EUR mehr. Legt man nun ein durchschnittliches Honorar von 150 EUR pro DVT-Aufnahme zugrunde, dann müsste der Zahnarzt auf Dauer mindestens acht DVT-Aufnahmen pro Monat erstellen, um diese zusätzlichen Kosten abzudecken (Tab. 1). In der Feinkalkulation kämen dazu noch Kosten für die Einarbeitung und die Einbindung in den Behandlungsablauf hinzu. Bei durchschnittlich 20 DVT-Aufnahmen pro Monat verbessert sich das Praxisergebnis im Beispiel um 22.000 EUR pro Jahr (Tab. 2).

ANZEIGE

KEINE MÄRCHEN.

BESSER DENTALTRADE – EXZELLENZ
IN TECHNIK, QUALITÄT & SERVICE

50 % RABATT
+ ALLE MODELLE KOSTENFREI BEI DER 1. ARBEIT EINES INTRAORAL SCANS*

Digitale Auftragsdaten

10 % RABATT
AUF DIE 3. ARBEIT*

20 % RABATT
AUF DIE 2. ARBEIT*

30 % RABATT
AUF DIE 1. ARBEIT*

Exklusiv für Neukunden

*Gültig vom 12.03. bis 30.06.2013. Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Beide Angebote beziehen sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte (Stand 02/2013) sowie ausschließlich auf die Leistung zahntechnischer Arbeiten. Die Rabattaktionen können nicht miteinander und auch nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden. Beide Angebote richten sich an alle in Deutschland niedergelassenen Zahnärzte.

10 20 30 50

dentaltrade®
...faire Leistung, faire Preise

FREECALL: (0800) 247 147-1 • WWW.DENTALTRADE.DE
DIGITALE DATEN: WWW.DATEN.DENTALTRADE.DE

ZWP online eBook
www.zwp-online.info
eBook „Praxisgründung"
Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



TABELLE 3

Kaufpreis für DVT		110.000 EUR
Leasingrate (Laufzeit 5 Jahre)		*2.090 EUR*
Wartungskosten		*500 EUR*
Summe der Kosten pro Monat	=	*2.590 EUR*
Ø Abrechnung einer DVT-Aufnahme	:	*150 EUR*
Notwendige Anzahl an Behandlungen pro Monat	=	*18*

Ab wann lohnt sich der Einsatz eines zusätzlichen DVT?
Eine implantologische Praxis ist mit neuester OPG-Technik ausgestattet und prüft die zusätzliche Anschaffung eines hochwertigen DVT. Die Leasingrate soll 2.100 EUR pro Monat betragen. Hier sind monatlich mindestens 18 DVT-Aufnahmen notwendig, damit diese Kosten gedeckt sind (Tab. 3).

DVT außerhalb der eigenen Praxis?
Was ist zu tun, wenn die notwendige Zahl an DVT-Aufnahmen, die für die Investition in ein eigenes Gerät nötig wären, in der Praxis nicht erreicht werden kann? Es gibt zunehmend Zentren oder Fach(zahn)ärzte, die anderen Praxen 3-D-Diagnostik ermöglichen. Auch entstehen Gerätegemeinschaften und kleine Genossenschaften, die sich den DVT-Zugang teilen. Dabei zahlt jeder monatlich einen Betrag (z.B. 300 EUR) und kann entsprechend auf das Gerät zugreifen. Wirtschaftlich lohnt sich dieses Modell oft schon für zwei bis drei Aufnahmen pro Monat. Der Nachteil ist natürlich, dass die Aufnahmen außerhalb der eigenen Praxisräume erfolgen.
Und Vorsicht: Die Gestaltung einer DVT-Gemeinschaft oder -Genossenschaft gehört in die Hand erfahrener Spezialisten.

ANZEIGE

vismed.eu
medical qm & marketing

vismed.QM
Die einfache QM-Software für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Dentallabore



„Mit vismed.QM und dem persönlichen Online-Coach hatte ich ein fertiges QM-System bereits vor Eröffnung meiner Praxis."

Dr. El Fateh, Kieferorthopäde, Schwalmthal

- ✓ *Ohne Installation sofort einsatzfähig*
- ✓ *Intuitive und einfache Bedienung*
- ✓ *Praxiserprobte Arbeitsmittel mit Beispielen*
- ✓ *Immer aktueller Status durch grafische Prozesslandschaft*
- ✓ *Online-Betreuung durch QM-Coach-Funktion*

inkl. App für iPad www.vismed-qm.de/app
Kostenfreie Demo-Version www.vismed-qm.de/demo

info.

Rechnet sich ein DVT für Sie?
Die ZWP Redaktion bietet ihren Lesern bis zum 30. Juni 2013 einen kostenlosen und unverbindlichen Berechnungsservice in Form einer schriftlichen Stellungnahme von Prof. Dr. Bischoff & Partner. Sie erhalten unter anderem Antworten auf diese Fragen:
- *Ab wie vielen Aufnahmen rechnet sich der von Ihnen favorisierte DVT für Sie?*
- *Wie hoch ist Ihre Gewinnminderung durch die Abschreibung bei diesem DVT?*
- *Soll ich kaufen oder leasen?*

Interessiert? Dann senden Sie Ihre Anfrage per E-Mail an **zwp-redaktion@oemus-media.de**

Strahlenschutzkurs DVT
Durch den Erwerb der Fachkunde für Strahlenschutz sichern Sie sich die rechtssichere Nutzungsmöglichkeit der DVT-Technik. Der zweiteilige Kurs erfüllt die Anforderungen an die Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz „intraorales Röntgen" gemäß § 18a Absatz 2 der Röntgenverordnung vom 30. April 2003 nach fünf Jahren und ist von der Zahnärztekammer zugelassen.

Anmeldung
www.cranium-diagnostik.de/Kurse
oder Telefon 02233 610 888

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff
Infos zum Autor

kontakt.

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff
Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln
Tel.: 0221 912840-0
Fax: 0221 912840-40
E-Mail: info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

Das professionelle Kritikgespräch

| Christian Bremer

Christian Bremer
Infos zum Autor

Für viele Führungskräfte gehört ein Kritikgespräch zu den schwersten und unbeliebtesten Führungsaufgaben. Die Angst vor Konflikten oder einer Verschlechterung der Beziehung und die bei unangenehmen Aufgaben weitverbreitete „Aufschieberitis" sorgen dafür, dass Kritikgespräche häufig zu spät und wenig konstruktiv geführt werden. Auch wenn es sicherlich angenehmere Aufgaben gibt als das Fehlverhalten von Mitarbeitern zu kritisieren, stehen diese Verhaltensweisen Ihren Zielen als Führungskraft im Wege und müssen deswegen verändert werden.

Handeln Sie bei Kritikgesprächen getreu dem Motto: „Hart in der Sache, weich zum Menschen!" Bevor Sie ein Kritikgespräch durchführen, sollten Sie sich zunächst grundsätzlich überlegen, wie Sie selbst in einer solchen Situation behandelt werden möchten. Ihr Verhalten sollte sachlich sein, das heißt, Ihre Argumente müssen präzise und Ihre Beispiele nachvollziehbar sein. Ihre Beziehung zu Ihrem Gegenüber sollte von offener Wertschätzung geprägt sein. Wichtig ist, dass Sie auf Ihr Gegenüber unterstützend und nicht bloß vorwurfsvoll wirken.

Für eine konstruktive Gesprächsatmosphäre und eine optimale Zielerreichung sollte Ihre Grundhaltung möglichst folgende Aspekte umfassen:

- Machen Sie sich klar, dass Sie als Führungskraft für Ihren Mitarbeiter und seine mangelnden Leistungen auch (mit-)verantwortlich sind.
- Dass Fehler gemacht werden, ist vollkommen normal, diese bergen jedoch auch Chancen, die Sie nur zu nutzen wissen müssen.
- Kein Mitarbeiter kann immer eine konstant gute Leistung erbringen, auch Sie machen Fehler und haben Leistungsschwankungen.

Sind Ihre Erwartungen realistisch, bleibt Ihr Frust gering und Sie können sich relativ gelassen dem zu kritisierenden Fehlverhalten zuwenden.

Vorbereitung

Zu einer optimalen Vorbereitung auf ein Kritikgespräch gehört eine schriftliche Einladung an den jeweiligen Mitarbeiter, in der Ort und Zeit sowie der Anlass des Gespräches vermerkt sind. So kann der betroffene Mitarbeiter sich ebenfalls auf das Gespräch vorbereiten und einstellen.

Kritisieren Sie in diesem Gespräch auch wirklich nur den Punkt, über den Ihr Mitarbeiter bereits durch die Einladung informiert wurde. Bedenken Sie, dass Ihre Kritik zwar angebracht ist, aber Sie durch das Gespräch unter Umständen keine direkte Verhaltensänderung herbeiführen können. Sie können Ihr Gegenüber nicht ändern, er kann sich nur selbst ändern. Ihr Kritikgespräch ist daher eine Einladung zur eigenständigen Veränderung.

Diese Leitfragen helfen Ihnen dabei, sich optimal auf Ihr Kritikgespräch vorzubereiten:

- Was will ich wirklich und was ist mein Ziel?
- Welche konkreten Störungen sind aufgetaucht?
- Was sind die Folgen des Fehlverhaltens?
- Was ärgert mich besonders?
- Worauf kommt es mir in Zukunft vor allem an?
- Welche Unterstützung/Hilfe kann ich geben?
- Wie kann ich meine Kritik präzise vortragen, ohne zu verletzen und Trotzverhalten auszulösen?
- Welche realistischen Möglichkeiten für schmerzhafte Sanktionen und Konsequenzen habe ich?

Können – Wollen – Sollen

Prüfen Sie vor und im Gespräch die Kriterien KÖNNEN – WOLLEN – SOLLEN:

Können: Kann Ihr Mitarbeiter die an ihn gestellten Erwartungen überhaupt umsetzen? Reichen Wissen, Erfahrungen und Fertigkeiten aus, um die Leistungsanforderungen zu erfüllen?

Wollen: Will er Leistungen bringen und sich gegebenenfalls verändern? Ist er dafür motiviert genug?

Sollen: Weiß Ihr Mitarbeiter exakt, was er korrekt tun muss/soll und wie wichtig Ihnen das ist?

Die Gesprächsphasen im Überblick

Bedenken Sie, dass Sie ein Kritikgespräch in der Regel zweimal führen sollten, um zwischen den beiden Gesprächen das neue Verhalten messen und danach Feedback geben zu können.

Die Phasen

Vorbereitung

Nutzen Sie die oben beschriebenen Leitfragen, und orientieren Sie sich im Verlauf des Gespräches an ihnen. Sammeln Sie im Vorfeld „Beweise" für Ihr kritisiertes Verhalten, um Ihre Kritik anschaulich und nachvollziehbar darstel-

len zu können. Achten Sie vor allem darauf, im Vorfeld Ihre positive Sprache vorzubereiten: Sagen Sie nicht „Sie sind andauernd zu spät!", sondern „Sie kommen ab morgen immer pünktlich, also sind Sie um 8.30 Uhr an Ihrem Arbeitsplatz." Sie werden die positiven Formulierungen nur schwer im Gespräch finden, also leisten Sie die „Übersetzungsarbeit" vorher.

Anfangsphase

Geben Sie Ihrem Mitarbeiter einen kurzen Überblick über das, was ihn erwartet. Steigen Sie mit einigen wenigen einleitenden Worten in das Gespräch ein, kommen dann aber zügig zum Kern des Gesprächs und tragen Ihre Kritik vor. Schildern Sie die Dauer des Gespräches („Wir haben jetzt 30 Minuten Zeit, um Ihre Freundlichkeit gegenüber Kunden mit Beschwerden zu verdreifachen."). Erörtern Sie kurz den Anlass bzw. Inhalt des Gesprächs und Ihre geplante Vorgehensweise. Sprechen Sie Ihre Wünsche wie Beteiligung, Offenheit und Änderungsbereitschaft klar an. Mit einer Skalierungsfrage sollten Sie die Bedeutung des Gespräches verdeutlichen. Diese kann beispielsweise lauten: „Auf einer Skala von 0 (unbedeutend) bis 10 (sehr bedeutend) stört mich Ihr Verhalten mit 8 bis 9."

Besonderer Tipp bei Verständigungsschwierigkeiten aufgrund mangelnder Sprachkenntnisse:

Wenn Sie Mitarbeitende kritisieren wollen, die schlecht Deutsch sprechen können, beachten Sie Folgendes:

- Sprechen Sie langsam.
- Machen Sie selbst vor, was besser gemacht werden soll.
- Lassen Sie sich das gewünschte Verhalten zeigen.
- Holen Sie sich einen der Sprache des Kritisierten mächtigen Mitarbeiter als Dolmetscher hinzu.
- Lassen Sie das Gesagte in den Worten des Kritisierten zusammenfassen.

Zieldefinition

Jetzt stellen Sie das Fehlverhalten Ihres Mitarbeiters dar (Ist-Situation) und erläutern, was sich Ihrer Meinung nach an seinem Verhalten ändern muss (Soll-Situation). Nennen Sie konkrete Beispiele für das Fehlverhalten und das von Ihnen gewünschte neue Verhalten. Kritisieren Sie immer die Verhaltensweisen bzw. das konkrete Fehlverhalten Ihres Mitarbeiters, niemals jedoch seine Eigenschaften: „Sie sind zum dritten Mal 20 Minuten zu spät" statt „Sie sind unzuverlässig!". Die Verhaltensweisen sollten messbar bzw. nachweisbar sein. Das heißt, der Mitarbeiter muss sie hören und/oder sehen können. Sie müssen exakt definieren, wie das neue Verhalten Ihres Mitarbeiters aussehen soll. Auch wenn es Sie an Ihre Kindergartenzeit erinnert: Erstellen Sie eventuell Fotos oder Musterbögen der gewünschten Idealzustände, damit Ihr Wunsch plastisch und anschaulich wird.

Formulieren Sie grundsätzlich positiv (zum Beispiel: „Ich wünsche mir von Ihnen …"), vermeiden Sie dabei Verallgemeinerungen („Sie sind immer zu spät!"), und konkretisieren Sie nur das Wesentliche. Lassen Sie Ihre Wünsche an den Zielzustand durch den Mitarbeiter zusammenfassend in seinen Worten wiedergeben. Sie werden merken, dass Aspekte vergessen, ergänzt und falsch wiedergegeben werden. Korrigieren Sie diese direkt.

Dialog

Während dieser Phase treten Sie in einen Dialog und besprechen, mit welchen Maßnahmen (Schulung, Änderungen der Arbeitsweise oder der Einstellung, Gespräche) Sie den Zielzustand gemeinsam erreichen. Bedenken Sie ebenfalls, was Sie als Führungskraft möglicherweise zum Fehlverhalten des Mitarbeiters beigetragen haben könnten. Lassen Sie vor allem Ihren Mitarbeiter Vorschläge für den Weg vom Ist- zum Soll-Zustand machen. Achten Sie darauf, dass die Ursachenforschung nicht zu viel Zeit in Anspruch nimmt, sondern eher über Lösungen nachgedacht wird. Wichtig ist, dass Sie bei Ihrem Mitarbeiter Einsicht herbeiführen und er erkennt, dass eine Verhaltensänderung notwendig ist.

Gemeinsam eine Vereinbarung treffen

Jetzt treffen Sie mit Ihrem Mitarbeiter eine Vereinbarung darüber, was nach dem Kritikgespräch geschehen und inwieweit der Mitarbeiter sein Verhalten verändern wird, sodass beide Seiten zufrieden sind. Weiterhin vereinbaren Sie in dieser Phase einen zweiten Gesprächstermin, um über die Umsetzung der Vereinbarung zu sprechen. Nennen Sie in jedem Fall schon jetzt die Konsequenzen, die bei Nichterreichen des Soll-Zustandes eintreten werden. Kündigen Sie die Kontrollen der Vereinbarung an, und vergessen Sie diese auf keinen Fall.

Unterstützung und transparente Kontrolle der Vereinbarung

In dieser Phase, die über das ursprüngliche Gespräch hinausgeht und die wichtigste Gesprächsphase darstellt, überprüfen Sie, ob Ihr Mitarbeiter Ihre gemeinsam getroffene Vereinbarung umgesetzt und sein Verhalten verändert hat. Achten Sie dabei darauf, dem Mitarbeiter eine gewisse Zeit zur Verhaltensänderung einzuräumen. Helfen Sie ihm dabei, die ihm genannten Konsequenzen zu vermeiden, und unterstützen Sie ihn durch Zuspruch, Zeit und Informationen.

Nachbereitung

In der letzten Phase, der Nachbereitung, lassen Sie das Kritikgespräch Revue passieren. Prüfen Sie den Grad Ihrer Zielerreichung, und überlegen Sie, was Sie beim nächsten Gespräch besser machen können.

Wenn Sie diese grundlegenden Ideen beherzigen und auf Ihre persönlichen Bedürfnisse anpassen, erreichen Sie folgende Ziele eines Kritikgespräches:

- Der Mitarbeitende zeigt zukünftig das von Ihnen gewünschte Verhalten.
- Sie erreichen bei Ihrem Mitarbeitenden Kritikverständnis und Kritikeinsicht.
- Sie fördern die Suche nach eigenständigen Lösungen.
- So werden die gefundenen Lösungen besser umgesetzt.

kontakt.

Christian Bremer
BREMER Coaching und Training
Kaiserswerther Straße 115
40880 Ratingen bei Düsseldorf
Tel.: 02102 420962
www.christian-bremer.de

DIGORA® Optime & CRANEX® Novus

Der perfekte Einstieg in digitales Röntgen





DIGORA® Optime und CRANEX® - die perfekte Kombination für den Einstieg in digitales Röntgen; einfache Bedienung und brillante Bildqualität zu einem erschwinglichen Preis.

DIGORA® Optime - intraorale Speicherfoliensystem

Der Folienscanner mit neuem Opticlean™- Konzept und automatisierter interner UV-Desinfektion.

Mehr Sicherheit für Patient und Behandler durch Risikominimierung von Kreuzkontamination.

Die einfache, berührungslose Handhabung, ermöglicht eine Bilderzeugung in bestechender Qualität.

Die kurze Scanzeit (nur 5 Sek.) mit integrierter Löschfunktion sorgen für einen reibungslosen Arbeitsablauf.

CRANEX® Novus - digitales Panorama-Röntgensystem.

CRANEX® Novus wurde für Zahnarztpraxen konzipiert, die ein erstklassiges digitales Panoramagerät zu einem erschwinglichen Preis wünschen.

Die kurze Aufnahmezeit - nur 9 Sekunden - und die einfache Bedienung des CRANEX® Novus ermöglichen maximale Effizienz bei Panoramabildern

SOREDEX

SOREDEX
Schutterstrasse 12 · 77746 Schutterwald
0781/284198-0
kontakt@soredex.de
www.soredex.com

35 1977-2012 years

Digital imaging **made easy™**

Teil 10: Patientenbewertungen im Internet

Viele Bewertungen auf vielen Portalen: Ist das sinnvoll?

| Paula Hesse M.A., Jens I. Wagner

Paula Hesse, M.A. Infos zur Autorin

Jens I. Wagner Infos zum Autor

Internetbewertungen sind Normalität geworden. Patienten bewerten Ärzte auf Bewertungsportalen, in Branchenverzeichnissen und auf Plattformen wie Facebook. Ein Eintrag ohne Bewertungssternchen ist ein unbeschriebenes Blatt und für potenzielle Patienten kaum interessant. Der Patient von heute informiert sich online, um die beste Wahl treffen zu können. Viele Ärzte unterstützen diesen Prozess, indem sie sich aktiv um Bewertungen auf den einschlägigen Internetportalen bemühen. Doch das ist eine komplizierte Aufgabe.

So viele Patienten sich im Vorfeld im Internet über eine Zahnarztpraxis erkundigen, so wenige Patienten machen sich die Mühe, eine Bewertung zu ihrem Zahnarzt online abzugeben. Einerseits kann das daran liegen, dass ein – wenn auch erfolgreicher – Zahnarztbesuch selten zu emotionalen Höhenflügen, die mitteilungswürdig sind, verleitet. Andererseits ist die Abgabe einer Bewertung auch in den meisten Fällen mit einer Registrierung und damit der Weitergabe von persönlichen Daten verbunden. Das bedeutet nicht nur Aufwand, sondern weckt auch die Befürchtung der Patienten, von den Portalen – die sich hauptsächlich durch Werbung finanzieren – Spam-E-Mails zu bekommen. Diese Mühe scheint sicherlich eher einem unzufriedenen Patienten lohnenswert, der seinem Ärger per negativer Bewertung öffentlich Luft machen will und somit dem Ruf der entsprechenden Praxis Schaden zufügen kann.

Von Täuschungsversuchen ist abzuraten

Viele gute Bewertungen fallen selbstverständlich nicht vom Himmel. Aber, so schwer die Bewertungsgenerierung auch sein mag: Auf keinen Fall sollte ein Zahnarzt sich selbst bewerten. Die Portale untersagen das in ihren Nutzungsbedingungen, sodass eine Selbstbewertung im schlimmsten Fall juristische Konsequenzen haben könnte. Zudem verfügen die Portale über Möglichkeiten, Täuschungen dieser Art – wenn nicht zu verhindern, so doch zumindest – zu entdecken. Im besten Fall würde eine solche Bewertung gelöscht und wäre damit sinnlos. Es ist unbedingt besser, echte Bewertungen der Patienten zu sammeln, auch wenn das eine aufwendige Aufgabe ist.

Patientenbewertungen einholen

Die Ansprache des Patienten kann der Praxis nicht abgenommen werden. Jedoch kann sie sich Unterstützung bei einem externen Dienstleister einholen. Die Firma DentiCheck zum Beispiel berät ihre Kunden nicht nur bei der Generierung von Patientenbewertungen, sondern stellt den Praxen spezielle Bewertungsbögen zur Verfügung. Der Patient füllt diesen Papierbogen oder die digitale Version davon aus und vertraut ihn den Experten von DentiCheck zur Veröffentlichung an. Die Mühen des Registrierens bleiben dem Patienten dabei erspart: Die Bewertung wird von DentiCheck online platziert, ohne dass die Daten des Patienten weitergegeben werden. Der Patient braucht also weder Datenmissbrauch noch Spam-E-Mails zu fürchten.

Duplicate Content und das Google-Ranking

Eine Bewertung sollte jedoch auch immer nur auf einem Portal veröffentlicht werden. Erstens ist es für einen Zahnarztsuchenden, der sich die Einträge zu einem Zahnarzt auf mehreren Portalen anschaut, sehr verdächtig, wenn er dort immer wieder den gleichen Text liest. Zweitens bleibt das auch vor der derzeit wichtigsten Suchmaschine Google nicht verborgen. Google überprüft ständig jegliche Webseiten und fügt Informationen zusammen. Je mehr Informationen zu einem Thema auf verschiedenen Webseiten gefunden werden, desto höher steigt das entsprechende Thema in der Google-Rangliste. Sprich: Auf je mehr Webseiten über einen bestimmten Zahnarzt geschrieben wird, desto höher klettert dieser Zahnarzt in den Ergebnissen bei der Google-Suche nach „Zahnarzt". Das funktioniert aber nur, wenn sich die Informationen zu diesem Zahnarzt unterscheiden. Ist der Wortlaut einer Bewertung auf mehreren Portalen identisch, handelt es sich um sogenannten Duplicate Content. Dieser führt explizit zu einer Herabstufung oder sogar Entfernung des Google-Eintrags.[1]

Manchmal ist weniger mehr

Bewertungsportale finanzieren sich nicht nur durch Werbung Dritter,

sondern auch durch Angebote, die sie den vertretenen Dienstleistern unterbreiten. Einige der Portale unterstützen Ärzte im Bewertungsmanagement beispielsweise mit einer eigenen Bewertungs-App oder Kärtchen, die den Patienten mitgegeben werden können und die sie zum Bewerten auffordern. Diese Methoden funktionieren zwar, stehen aber nur zahlenden Premium-Kunden zur Verfügung. Darüber hinaus führen diese auf ein einzelnes Portal beschränkten Maßnahmen dazu, dass hier Ärzte zu finden sind, die enorm viele Bewertungen aufweisen. Die Frage ist, ob das zu neuen Patienten führt oder ob diese Maßnahme nicht sogar eher der Online-Reputation schädlich ist: Eine zu hohe Anzahl an Bewertungen wirkt nicht authentisch; vor allem nicht, wenn der entsprechende Arzt auf anderen Portalen wesentlich weniger oder gar keine Bewertungen verzeichnet. Und umgekehrt kann sich eine Praxis nicht auf vielen verschiedenen Portalen Premium-Einträge leisten, um dort beispielsweise auf jeweils 20 Bewertungen zu kommen.

Eine intelligente Strategie entwerfen

Bevor eine Zahnarztpraxis beginnt, Bewertungen der Patienten aktiv zu sammeln, sollte sie den Markt betrachten. Sie sollte prüfen, auf welchen Portalen sie schon bewertet wurde, wie viele Bewertungen sie jeweils verzeichnet, wie alt diese sind und vor allem, ob sie einen guten oder eher schlechten Notendurchschnitt bilden. Gleichzeitig muss die Konkurrenz in die Analyse einbezogen werden: Wie viele Bewertungen verzeichnen die in der Region am besten bewerteten Zahnärzte? Auf Basis dieser umfassenden Betrachtung entscheidet sich, in welchen Portalen wie viele Bewertungen gewünscht sind. Ein Zahnarztsuchender wird vielleicht nur ein oder zwei Portale bei seiner Suche zurate ziehen. Insofern ist es wichtig, auf allen relevanten Portalen einen guten Grundstock an Bewertungen zu haben.

Kontinuierlich dranbleiben

Wenn – durch ein gutes Bewertungsmanagement – einmal die Bewertungsziele einer Praxis erreicht und auf relevanten Portalen Bewertungen in der gewünschten Anzahl aufzufinden sind, ist die Arbeit immer noch nicht abgeschlossen. Die Portaleinträge müssen dauerhaft gepflegt werden. Eine Bewertung verliert mit der Zeit an Relevanz, aber Aktualität ist ein wichtiger Faktor bei der Entscheidungsfindung durch Internetbewertungen. Gleichzeitig sollten die Portaleinträge im Blick behalten werden, damit negativen Bewertungen schnell entgegengewirkt werden kann.

Bewertungsmanagement einfach einkaufen

Die Online-Reputation aufzubauen und zu erhalten erfordert nicht nur Fachkenntnisse, sondern auch Zeit und die Muße, sich regelmäßig und dauerhaft darum zu kümmern. Eine Aufgabe, die eine Zahnarztpraxis in vielen Belangen überfordern dürfte. Nicht wenige nutzen daher die Angebote der Bewertungsportale und entscheiden sich für ein portalspezifisches Bewertungsmanagement. Die weiter reichende und Erfolg versprechendere Alternative ist das Bewertungsmanagement der Firma DentiCheck. DentiCheck agiert portalübergreifend und der jeweiligen Situation der Zahnarztpraxis entsprechend. Im ersten Schritt wird der Ist-Stand der Online-Reputation der Praxis analysiert. Auf dieser Basis wird eine Strategie entworfen, nach der die Patientenbewertungen mit dem bestmöglichen Effekt verteilt werden. Dabei kann die Strategie jederzeit flexibel und schnell an Veränderungen – wie zum Beispiel einer negativen Bewertung auf einem Portal – angepasst werden.

1 Siehe den entsprechenden Eintrag in der Webmaster-Tools-Hilfe von Google: http://support.google.com/webmasters/bin/answer.py?hl=de&answer=66359

kontakt.

DentiCheck.
Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.
Siemensstr. 12b, 63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063117
E-Mail: beratung@denticheck.de
www.denticheck.de

ANZEIGE

www.oral-care.de

oral + care



Wir übernehmen für Sie Telefonrezeption, Abrechnung, ...

Mehr Zeit für Ihre Patienten

Mehr Umsatz, mehr Gewinn

Wir beraten Sie gerne!
0211 863 271 72

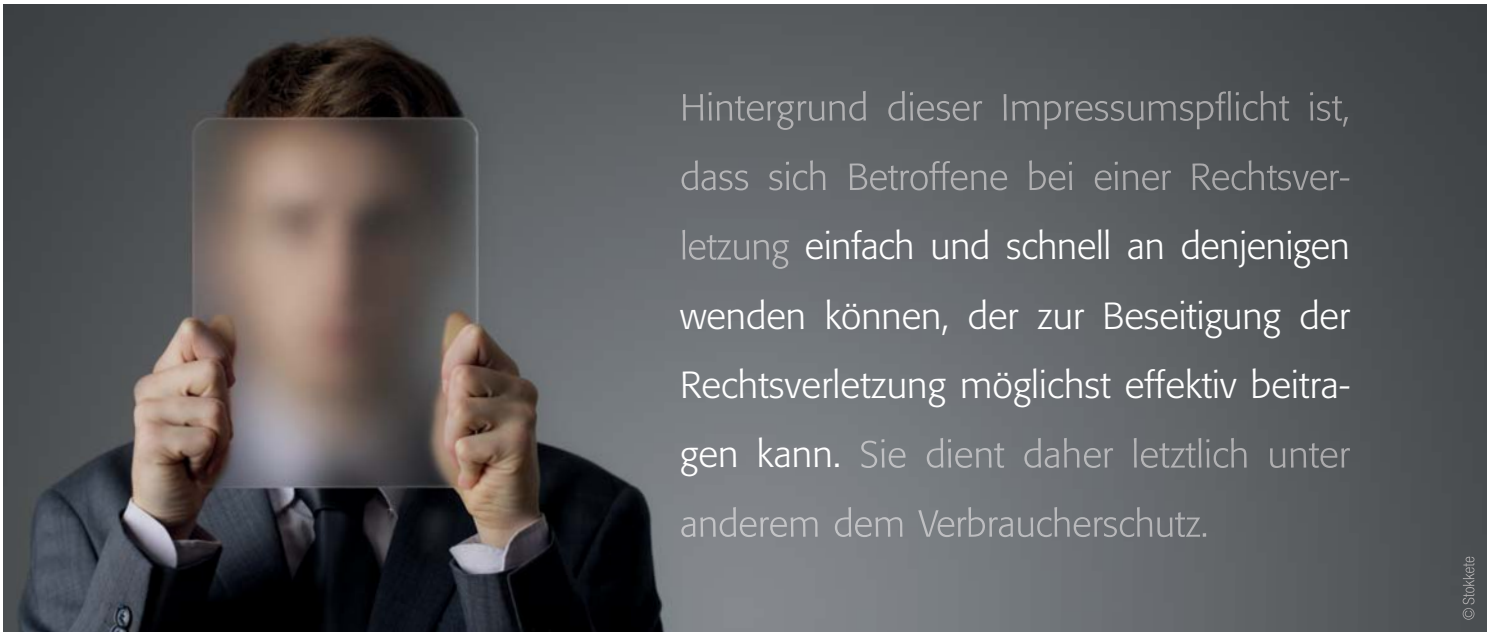
oral + care
DIENSTLEISTUNGEN FÜR ZAHNÄRZTE GMBH

Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf
Tel: +49 211 863 271 72
Fax: +49 211 863 271 77
info@oral-care.de · www.oral-care.de

Impressumspflicht für die Facebook-Seite der Praxis?

| Katri Helena Lyck, Sandra Keller

Immer mehr Zahnarztpraxen verfügen über eine Homepage und präsentieren sich auch mit einer gewerblichen Facebook-Seite im Internet, da sie diese als wichtige Marketingtools für sich erkannt haben. Tendenz steigend. Bei allem Positiven, was eine Präsenz im Internet bringen kann, droht Negatives, wenn man die rechtlichen Vorgaben und die Rechtsprechung nicht beachtet. Mit vorliegendem Beitrag möchten wir über die Hintergründe der Impressumspflicht auch bei gewerblichen Facebook-Seiten informieren und auf den Ort sowie die Pflichtangaben des Impressums für eine Zahnarztpraxis hinweisen.



Hat ein Zahnarzt eine gewerbliche Facebook-Seite eingerichtet, ist er Betreiber eines „geschäftsmäßigen" Onlineangebotes im Sinne des §5 Telemediengesetzes (TMG), weil sich die Seite an die Öffentlichkeit richtet und seiner beruflichen Tätigkeit, wie beispielsweise zu Marketingzwecken oder zur Unternehmensdarstellung, dient. Damit ist er verpflichtet, diese Seite mit einer Anbietererkennung im Sinne des §5 TMG auszustatten. Hintergrund dieser Impressumspflicht ist, dass sich Betroffene bei einer Rechtsverletzung einfach und schnell an denjenigen wenden können, der zur Beseitigung der Rechtsverletzung möglichst effektiv beitragen kann. Sie dient daher letztlich unter anderem dem Verbraucherschutz. Fehlt ein Impressum, stellt dies einen Wettbewerbsverstoß dar, der mit einer Abmahnung und weiteren rechtlichen Schritten geahndet werden kann.

So hat das Landgericht Aschaffenburg in seinem Urteil vom 19.8.2011 (Az.: 2 HK O 54/11 v) festgestellt: *„[...] Nutzer von „Social Media" wie Facebook-Accounts müssen eine eigene Anbieterkennung vorhalten, wenn diese zu Marketingzwecken benutzt werden und nicht nur eine reine private Nutzung vorliegt [...]."*
In einem Fall, über den das Landgericht Regensburg zu entscheiden hatte (Urteil vom 31.1.2013, Az.: 1 HK O

GLOBAL NUMBER 1

RTS-RIEGERTEAM.DE

B-650-VO

XIOS XG Select und Supreme

SOFORT ZUR KLAREN **DIAGNOSE.**

So funktioniert Intraoralröntgen heute: Dank der HD-Bildqualität der XIOS XG Supreme Sensoren kommen Sie sofort zu einer klaren Diagnose. Der einfache Kabelwechsel sorgt für hohe Wirtschaftlichkeit. Und mit der WiFi-Option bei XIOS XG Select arbeiten Sie besonders einfach und sicher – ohne die Gefahr, ein Kabel zu beschädigen. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**



HD-BILDQUALITÄT
mit 33,3 Lp/mm* Auflösung bei XIOS XG Supreme

EINFACHER KABELWECHSEL
sorgt für hohe Wirtschaftlichkeit

WIFI-OPTION
für einen herausragenden Workflow bei XIOS XG Select

*Theoretische Auflösung.

SIRONA.COM

The Dental Company

sirona

1884/12), hatte ein Unternehmen einen Betreiber einer gewerblichen Facebook-Seite und mit diesem circa 180 weitere Betroffene wegen fehlenden Impressumsangaben abgemahnt. Dem Unternehmen war es mithilfe einer entsprechenden Software möglich gewesen, diese Vielzahl von Verstößen gegen die Impressumspflicht festzustellen. Das Landgericht Regensburg ist in diesem Urteil zum einen der Auffassung des Landgerichts Aschaffenburg gefolgt, dass gewerbsmäßige Facebook-Seiten eines Impressums bedürfen, und war zum anderen der Ansicht, dass solche Massenabmahnungen zulässig sind.

Am 20.2.2013 entschied das Landgericht Bochum mit Versäumnisurteil (Az.: I-13 O 187/12) im Sinne des Antrages eines der im obigen Zusammenhang Abgemahnten, der negative Feststellungsklage erhoben hatte: Das Landgericht sprach dem Kläger den geltend gemachten Feststellungsanspruch zu. Ein solches Versäumnisurteil ergeht (in der Regel ohne Entscheidungsgründe), wenn die beklagte Partei nicht rechtzeitig ihre Verteidigungsbereitschaft anzeigt oder trotz ordnungsgemäßer Ladung im Verhandlungstermin vor Gericht nicht erscheint bzw. nicht verhandelt. Der Vortrag des Klägers gilt dann als zugestanden. Da das Urteil nur im Wege eines Versäumnisurteils erging, bei dem nur summarisch geprüft wird, ob der Vortrag schlüssig ist, bleibt der weitere Verfahrensgang abzuwarten, da der Beklagte gegen das Urteil Einspruch einlegen kann.

Will man auf der sicheren Seite sein, sollte man allerdings davon ausgehen, dass eine Impressumspflicht besteht, und ein solches auf seiner Facebook-Seite zur Verfügung stellen.

Ort des Impressums

Dann stellt sich für den eine Facebook-Seite betreibenden Zahnarzt die Frage, wo er das Impressum bereithalten muss. Nach § 5 TMG müssen die erforderlichen Pflichtangaben leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar gehalten werden. Am meisten Probleme bereiten in der Regel die

INHALT DES IMRESSUMS

Das nachfolgende Impressum soll als Beispiel dienen, wie ein solches für einen Zahnarzt aussehen könnte:

Vollständiger Vor- und Nachname des Zahnarztes

Vollständige Postanschrift *(Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort, nicht lediglich Postfach)*

Telefon, Telefax, E-Mail, Internet

Umsatzsteuer-Nummer/-ID *(falls Umsatzsteuerpflicht besteht)*

Zuständige Aufsichtsbehörde
(z.B. Kassenzahnärztliche Vereinigung … mit vollständiger Postanschrift)

Zuständige Kammer
(z.B. Landeszahnärztekammer … mit vollständiger Postanschrift)

Berufsbezeichnung: Zahnarzt (verliehen in der Bundesrepublik Deutschland)

Berufsrechtliche Regelungen:

Die folgenden berufsrechtlichen Regelungen sind auf der Internetseite der Zahnärztekammer … unter dem Menüpunkt … hinterlegt:
- Landesgesetz über die Kammern für die Heilberufe „Heilberufsgesetz (HeilBG)"
- Berufsordnung
- Gesetz über die Ausübung der Zahnheilkunde (Zahnheilkundegesetz)
- Gebührenordnung

Inhaltlich Verantwortlicher: *(Vollständiger Vor- und Nachname des Zahnarztes)*

Dieses Beispiel soll als Anhaltspunkt dienen und bedarf aber im Einzelfall gegebenenfalls der Anpassung und erneuten Prüfung.

ANZEIGE



Punkte leichte Erkennbarkeit und unmittelbare Erreichbarkeit.
Grundsätzlich ist es nicht erforderlich, dass sich das Impressum unter der gleichen Domäne befindet wie das angebotene Telemedium, sondern es ist nach der Auffassung des Landgerichts Aschaffenburg (siehe obiges Urteil vom 19.8.2011) auch zulässig, auf das Impressum der eigenen Homepage zu verlinken, wobei hier klar sein müsse, auf welche Telemedien sich das Impressum beziehe. Allerdings hat das Gericht es als nicht ausreichend angesehen, dass man über den Punkt „Info" zur Webseite und damit zum Impressum gelangte: *„[...] Die leichte Erkennbarkeit ist damit aber nicht gegeben. [...]"*
Denn: „[...] Die Pflichtangaben müssen einfach und effektiv optisch wahrnehmbar sein. Sie müssen ohne langes Suchen auffindbar sein. Bezüglich der Bezeichnung des Links werden Bezeichnungen wie zum Beispiel Nutzerinformationen mangels Klarheit abgelehnt. [...]"

Es ist allerdings anerkannt, dass eine unmittelbare Erreichbarkeit gegeben ist, wenn man mit zwei Klicks (sog. „Zwei-Klick-Regel") von jeder Seite der Facebook-Seite das Impressum erreichen kann. Dabei muss aus dem Link, auf den man klicken kann und der natürlich auch aktiv sein sollte, deutlich hervorgehen, dass man damit das Impressum erreicht. Am sichersten ist es, man belegt direkt in der Kopfzeile der Facebook-Seite ein Impressum-Icon, bei dem man mit einem Klick auf der Impressumseite ankommt.

Fazit

Als Zahnarzt sollte man auf Nummer sicher gehen und sowohl die Homepage als auch die gewerbsmäßige Facebook-Seite mit einem den rechtlichen Vorgaben entsprechenden Impressum auszustatten. Insgesamt ist es empfehlenswert, sich bei der Gestaltung eines Webauftritts, sei es Homepage oder Facebook-Seite, von einem erfahrenen Berater rechtlich begleiten zu lassen, denn es lauern überall rechtliche Fallstricke, die man gut beraten umgehen kann.

Katri Helena Lyck
Infos zur Autorin

autoren.

Katri Helena Lyck
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht

Sandra Keller
Rechtsanwältin

Lyck & Pätzold Medizinanwälte
Nehringstraße 2, 61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE



CLEARFIL MAJESTY™ ES-2

Die ausgezeichneten Einblendeigenschaften zwischen CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 und dem natürlichen Zahn werden Sie begeistern.

Bei der Verwendung unseres neuen universellen CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Komposite werden Sie erstaunt sein. Das weiterentwickelte Farbkonzept ermöglicht eine einfache und intuitive Auswahl der Farbe. Wählen Sie Ihre VITA™ Zahnfarbe aus und beginnen Sie, den natürlichen Zahn nachzubilden. Um eine perfekte Integration mit dem Zahn zu erreichen, haben wir die Konsistenz weiter optimiert. Bei der Anwendung von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 werden Sie verblüfft sein, über die neuen auf den natürlichen Zahn perfekt abgestimmten, Premium Enamel- und Dentinfarben. Der nahtlose Übergang von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 zum natürlichen Zahn wird Sie überraschen.

Um diesen einzigartigen restaurativen Arbeitsablauf zu erschaffen, haben wir die neuesten, wegweisenden Technologien genutzt, damit Ihre Restaurationen noch besser und langlebiger werden.

Mehr Informationen unter +49 (0) 69-305 35835 oder auf www.kuraray-dental.eu

Kuraray - Meister der Moleküle



Fragen und Antworten

Missbrauch – Ein sensibles Thema

| 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 den professionellen Umgang mit Patientinnen, die sexuellen Missbrauch erlebt haben. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

Anfrage: *Unsere Zahnarztpraxis ist auf die Behandlung von Angstpatienten spezialisiert. Ich führe vor der eigentlichen Behandlung ausführliche Gespräche mit den Patienten durch, um gemeinsam eine Behandlungsstrategie zu erarbeiten. Manchen reicht es, einen Film zu schauen oder Musik zu hören. Einige wollen schrittweise herangeführt werden, um Stück für Stück Sicherheit zu erlangen. Viele fühlen sich schon nach dem Gespräch sicher genug, die Behandlung anzugehen. Das ganze Team ist gut eingespielt, sodass wir selten Probleme haben. Nur bei Patientinnen, die von sexuellem Missbrauch berichten (einen Mann gab es noch nicht), kommen wir häufig nicht wirklich weiter. Wir fühlen uns als Team verunsichert und die Patientinnen sind meist extrem angstbesessen. Wie können wir dieser Zielgruppe helfen, sich behandeln zu lassen?*

Sie berichten, dass Sie mit den meisten Patienten, die Angst vor einer Zahnbehandlung haben, gute Erfolge erzielen. Die Strategien, die Sie anbieten, beinhalten Ablenkungsalternativen, Vertrauen, Geduld und Optimismus. Dieses Repertoire an Herangehensweisen reicht aus Ihrer Sicht für die „normalen Angstpatienten" aus. Ich wage an dieser Stelle die Hypothese aufzustellen, dass es unter diesen normalen Angstpatienten einen Großteil an Patientinnen gibt, die ebenfalls sexuelle Missbrauchserfahrung haben, diese jedoch nicht genannt haben. Somit haben Sie auch schon vielen dieser Patientinnen mit Ihrem Angebot geholfen und verfügen über eine hohe Erfolgsquote. Sie schildern zwei Beobachtungen, die wir getrennt voneinander anschauen sollten. Als erstes nennen Sie eine Verunsicherung aufseiten des Teams. Als nächstes nennen Sie eine extreme Form von Angst aufseiten der Patientinnen.

Eigene Verunsicherung

Die Unsicherheit scheint in Ihrer Praxis dann aufzutreten, sobald Sie von der Vergangenheit wissen. Ich beobachte häufig, dass besonders bei diesem Thema der Fokus des Behandlungsteams weggeht von der Zahnbehandlung. Stattdessen wendet er sich hin zu der Vorstellung, dass die Patientin eine Traumatherapie auf dem Zahnbehandlungsstuhl erfahren sollte. Der Umgang mit dem Thema „sexueller Missbrauch" ist sicherlich nicht einfach und sollte nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Bezogen auf das Ziel einer entspannten Zahnbehandlung ist sexueller Missbrauch jedoch nicht anders einzuordnen als beispielsweise traumatisierende Kindheitserfahrungen beim Zahnarzt oder Horrorstorys über missglückte Zahnarztbesuche, die eine Zahnbehandlungsangst ausgelöst haben. In allen Fällen ist der Angstpatient durch Vorerfahrungen traumatisiert. Er oder sie braucht für eine erfolgreiche Behandlung Vertrauen, Akzeptanz, Sicherheit und Professionalität. Es ist dabei weniger wichtig, wodurch die Angst ausgelöst wurde. Für Ihr Team steht im Vordergrund, was sie gemeinsam tun können, um eine erfolgreiche Behandlung zu gewährleisten. Da sie ein eingespieltes Team sind, sollten Sie Ihren Fokus auf die Behandlungsschritte legen und weniger auf die Ursachen der Angst. Denken Sie daran: Sie behandeln einen Patienten mit Angst vor der Zahnbehandlung. Sie müssen und sollen keine Traumatherapie wegen sexuellen Missbrauchs durchführen. Sollte dies jetzt leichter gesagt als getan sein, können Sie immer noch einen Psychologen als Kooperationspartner hinzuziehen, was möglicherweise allen ein Stück Sicherheit vermittelt.

Extreme Form der Angst

Patientinnen mit dieser Vergangenheit haben oft große Probleme, sich der Situation Zahnbehandlung „auszuliefern". Sie können dann nicht kommunizieren, können schlecht flüchten, müssen körperliche Nähe ertragen und

möglicherweise Schmerzen aushalten. All diese Aspekte können eine starke Angst auslösen, die für die Patienten nicht zu regulieren ist. Dies kann bis hin zu Flashbacks führen, in denen die Patienten ehemalige Situationen noch einmal erleben. Auch hier ist es möglicherweise leichter gesagt als getan, doch die einzige richtige Reaktion ist, ständig Ruhe zu bewahren. Behandeln Sie diese Patientinnen genauso wie Ihre anderen. Ich bin mir sicher, dass Sie sich auch Ihren anderen Patientinnen nicht mehr als nötig körperlich nähern. Sicherlich sind Sie auch bei den anderen geduldig und kooperativ. Ablenkung durch Filme oder Musik können Sie hier genauso anbieten. Handzeichen zur sofortigen Pause haben Sie sicherlich auch schon in der Vergangenheit abgesprochen.

Einige Aspekte könnten Sie noch ergänzen, doch das gilt auch für alle Angstpatienten:

Führen Sie Ihre Patientinnen sprachlich immer ins Hier und Jetzt. Benutzen Sie jederzeit die Gegenwartsform („Ist das so in Ordnung für Sie?" anstelle von „War das so in Ordnung für Sie?").

Das Beherrschen von Entspannungstechniken könnte hilfreich sein, welche die Patienten vorab zu Hause üben sollten. Traumatisierte Patienten sollten solche Techniken vorzugsweise unter therapeutischer Anleitung erlernen, um Flashbacks vorzubeugen. Möglicherweise kennen Sie einen Spezialisten in Ihrer Nähe. Im entspannten Zustand können sich die Patienten dann an einen sicheren Ort oder Wohlfühlort begeben, an dem es ihnen gut geht und von wo aus sie auf all ihre Ressourcen Zugriff haben.

Es ist hilfreich, wenn die Patientin eine Vertrauensperson mitbringt. Das kann jemand aus der Familie sein, Freunde oder eine therapeutische Bezugsperson. Dann fühlt sie sich weniger alleingelassen und weiß, dass ihr im Notfall jemand zur Seite steht. Manchmal muss spontan auf einem normalen Stuhl behandelt werden anstelle vom professionellen Zahnarztstuhl. Kleine Hilfsmittel sind oft ein Lieblingsduft, ein Kuscheltier oder ein Handtuch zum „Dran-Festhalten".

Der Umgang mit Patientinnen, die sexuell missbraucht wurden, ist sowohl für die Patienten als auch für das Team eine große Herausforderung. Stellen Sie die Vergangenheit möglichst in den Hintergrund und konzentrieren Sie sich auf eine entspannte Zahnbehandlung. Dann fällt viel Anspannung ab und Sie können professionell Ihrer Arbeit nachgehen.

Schreiben Sie uns Ihre Fragen!
E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de

kontakt.

Dr. Lea Höfel
Tel.: 08821 7304633, Mobil: 0178 7170219
E-Mail: hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de
www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

Dr. Lea Höfel
Infos zur Autorin

ANZEIGE

BLUE SAFETY

Auf der Suche nach (Rechts-)Sicherer Wasserhygiene?



Biofilme | Bestandsaufnahmen aus Zahnarztpraxen

BLUE SAFETY informiert Sie in Ihrer Praxis umfassend und kostenfrei über **RKI-konforme Wasserhygiene.**

Der schnelle Weg zum Termin: **0800 - 25 83 72 33**

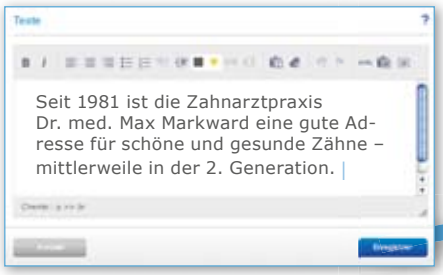
BLUE SAFETY GmbH | Siemensstraße 57 | 48153 Münster
hello@bluesafety.com | **www.bluesafety.com**

1&1 DO-IT-YOUR

Der professionelle Internet-Auftritt zum Selbermachen. Für Firmen und Freiberufler!



Homepage leicht selbst erstellen:
Hunderte attraktive Designs zur Auswahl. Mit Text- und Bildvorschlägen für Ihre Zahnarztpraxis.



Jederzeit online ändern:
Texte einfach überschreiben oder einkopieren. Bilder blitzschnell einladen. Farben und Design ändern – alles mit wenigen Mausklicks.



1&1 Web Apps per Mausklick integrieren: Kleine Programme, die Ihrer Homepage noch mehr Funktionen bieten.



Internet made in Germany

Weitere Informationen zur 1&1 Do-It-Yourself Homepage finden Sie unter www.1und1.de/zahnarzt

SELF HOMEPAGE



Auch mobil präsent:
Automatisch für Smartphone-Darstellung optimiert.

Viele Besucher:
Gute Platzierung in Suchmaschinen durch professionelle Such-maschinen-Optimierung (SEO). Und einfache Verlinkung mit anderen Websites wie Facebook, Twitter oder YouTube...





Inklusive Internet-Adresse.
Neue Internet-Adresse wählen oder vorhandene Domain einfach umziehen.

JETZT 30 TAGE TESTEN!
1und1.de/zahnarzt

Jetzt informieren und bestellen:
0 26 02 / 96 91
0800 / 100 668

1&1
1und1.de

Leistungsabrechnung in der digitalen Zahnheilkunde

Anne Schuster

Die Digitalisierung hat in der modernen Zahnarztpraxis in vielen Gebieten Einzug gehalten. Gerade im Bereich der Diagnostik und Planung sind das digitale Röntgen sowie die dentale Volumentomografie nicht mehr zu ersetzen. Durch die Beurteilung aller Strukturen und Befunde bekommen insbesondere Implantologen sämtliche Hinweise, die sie zur idealen Implantatpositionierung benötigen. Auch der Zahnersatz kann mit speziellen Programmen optimal geplant werden.
Bei der Herstellung von Inlays, Kronen, Brücken und Prothesen benötigt das Dentallabor eine möglichst präzise Abformung. Die herkömmliche Abdrucknahme ist für viele Patienten unangenehm. Bereits beim Gedanken an die Abformung bekommen sie schon ein ungutes Gefühl und müssen mit Würgereflexen kämpfen. Hier bietet die digitale Abformung eine gute Lösung. Mit einem speziellen Handstück kann der Zahnarzt die genaue Situation im Mund darstellen. Der Datensatz wird an den Zahntechniker im Labor übertragen.



Die Weiterverarbeitung der Daten kann im CAD/CAM-Verfahren oder aber mit klassischen Handwerkstechniken durchgeführt werden. Die zahntechnischen Werkstücke werden mit hervorragender Passform hergestellt.
Arbeitet der Zahnarzt bei der Insertion von Implantaten mit einer Navigationsschablone, die auf die Erhebung dreidimensionaler Daten gestützt ist, kann das individuelle Knochenangebot genauestens berücksichtigt werden.

Wie werden diese Leistungen abgerechnet?

GOZ 0065 *Optisch-elektronische Abformung einschließlich vorbereitender Maßnahmen, einfache digitale Bissregistrierung und Archivierung, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich*

Die elektronische Auswertung und Diagnose zur Planung kann nach § 6 Abs. 1 analog berechnet werden. Die GOZ 0065 kann maximal viermal je Sitzung angesetzt werden.

Neben der optisch-elektronischen Abformung kann die konventionelle Abformung (GOZ 0050, 0060 und 5170) in derselben Sitzung für dasselbe Behandlungsgebiet nicht berechnet werden.
Die Honorierung nach der GOZ 0065 mit 10,35 EUR im 2,3-fachen Satz ist sicherlich zu niedrig angesetzt. Wir empfehlen Ihnen, eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 mit dem Patienten zu treffen.

GOZ 9005 *Verwenden einer auf dreidimensionale Daten gestützten Navigationsschablone/chirurgischen Führungsschablone zur Implantation, ggf. einschließlich Fixierung, je Kiefer*

Die Leistung ist je Kiefer berechnungsfähig, auch wenn es nicht zu der Implantation gekommen ist.
Auch für die Herstellung der Schablone kann ein Honorar gemäß § 6 Abs. 1 GOZ berechnet werden, da dies nicht im Leistungstext der Ziffer GOZ 9005 enthalten ist.
Zusätzlich sind selbstverständlich die anfallenden Material- und Laborkosten berechnungsfähig.

Fazit

Die dreidimensionale Diagnostik und die virtuelle Planung stehen für eine größere Sicherheit bei der Behandlung. Die optisch-elektronische Abformung bietet dem Patienten den Vorteil der hygienischen und schmerzfreien Abdrucknahme. Durch die Minimierung der Fehlerquellen wird der gefertigte Zahnersatz qualitativ hochwertiger.

Näheres zu dem Thema – wirtschaftliche Abrechnung – erfahren Sie in unseren kostenfreien GOZ-Seminaren am 22. Juni 2013 in Frankfurt am Main und am 11. September 2013 in Überlingen. Weitere Informationen unter Telefon 06042 882441.

Firmenprofil

büdingen dent

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

Anne Schuster
Infos zur Autorin

BeautiSealant

Fissurenversiegelung - einfach, schonend und schnell!





Selbstätzender Primer
(Ohne Etch & Rinse-Technik!)



Giomer PRG Technology

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

SHOFU

www.shofu.de

Official Partner miCD Minimally Invasive Cosmetic Dentistry

DVT – digitale Volumentomografie

Sarah Süßenbach

Die digitale Volumentomografie (DVT) hat als dreidimensionale Technologie die konventionelle Diagnostik der Zähne und des Kiefers revolutioniert und stellt den Behandler immer wieder vor Abrechnungsfragen bei der Privatliquidation.

Vorteile der digitalen Volumentomografie

Als technische Weiterentwicklung der Computertomografie (CT), die sich aus vielen Röntgenschichtbildern zusammensetzt, basiert die DVT-Aufnahme auf einem echten 3-D-Bild. Der Informationsgehalt im Vergleich zur zweidimensionalen Bildgebung ist dabei erheblich, die Strahlenbelastung gering. Die Erstellung einer DVT-Aufnahme verfolgt das Ziel, den Kiefer oder einzelne Kieferabschnitte optimal in digitale Schichtbilder zu röntgen und anschließend zur Weiterverarbeitung am PC indikationsbezogen zu konvertieren. Limitierende anatomische Strukturen, wie beispielsweise die Lage der Nerven, die Sinusausdehnung und Knochenstrukturen, können zum Eingriffsort beurteilt werden. Dabei wird die räumliche Zuordnung von anatomischen Strukturen (zum Beispiel die räumliche Beziehung von Zahnwurzeln zum Verlauf des Nervs oder das einzuplanende Knochenvolumen) im Vergleich zur zweidimensionalen Bildgebung überhaupt erst möglich.

Abrechnung der digitalen Volumentomografie

Die Abrechnung der DVT-Aufnahme und Befundung ist dem Behandler mit DVT-Fachkunde-Nachweis und DVT-Gerät nach GOÄ Ziffer 5370 möglich. Die anschließende computergesteuerte Analyse mit einer 3-D-Rekonstruktion wird nach der Zuschlagsnummer GOÄ 5377 berechnet (Stellungnahme der Bundeszahnärztekammer vom 4.8.2011).

Der Behandler, der lediglich einen DVT-Fachkunde-Nachweis, aber kein DVT-Gerät besitzt, kann für eine andernorts angefertigte DVT-Aufnahme keine Gebühr berechnen (Stellungnahme der Bundeszahnärztekammer vom 4.8.2011). Zu beachten ist, dass entsprechend den Allgemeinen Bestimmungen zu Teil O GOÄ die Beurteilung von Röntgenaufnahmen (auch Fremdaufnahmen) als selbstständige Leistung nicht berechnungsfähig ist. In diesem Fall ist daher auch die anschließende computergesteuerte Analyse mit einer 3-D-Rekonstruktion nach der Zuschlagsnummer GOÄ 5377 nicht berechnungsfähig. Sie kann als Zuschlagsposition nur im Zusammenhang mit der Erstellung der DVT-Aufnahme (GOÄ Ziffer 5370) in Ansatz gebracht werden.

Im Rahmen der Liquidation zweifeln viele private Kostenerstatter trotz klarer Abrechnungsmöglichkeiten häufig die medizinische Notwendigkeit der DVT an und lehnen die Kostenerstattung routinemäßig ab. Dies, obwohl die DGZMK bereits in ihrer Leitlinie (Stand 2009) einen Rahmen zur rechtfertigenden Indikation des DVTs festgelegt hat. Insofern ist die medizinische Notwendigkeit, die trotz dessen eine Einzelfallentscheidung des Behandlers ist, beispielsweise bei

- *Lageanomalien von Zähnen,*
- *intraossären pathologischen Veränderungen wie odontogenen Tumoren oder größeren periapikalen knöchernen Läsionen,*
- *der Visualisierung des quantitativen Knochenangebotes (implantatgestützter Zahnersatz) oder*
- *der Diagnostik von knöchernen Erkrankungen des Kiefergelenkes*

grundsätzlich gegeben.

Tipp: Um Erstattungsprobleme zu vermeiden und bei den privaten Kostenerstattern der Anzweiflung der medizinischen Notwendigkeit zu begegnen, empfehlen wir, die medizinische Indikation in Form einer kurzen Bescheinigung der Liquidation beizufügen.

Weitere Abrechnungsmöglichkeit

Aufwendige zahnärztliche Behandlungen können dem Patienten entweder konventionell (anhand der Darstellung am Modell) oder digital (anhand der Verwendung der DVT-Aufnahme) verdeutlicht werden.

Soweit eine konventionelle Darstellung gegenüber dem Patienten erfolgt, kann der hierbei entstehende Planungsaufwand nicht gesondert in Rechnung gestellt werden (Zielleistung). Der Erklärungsaufwand ist über die Beratungsziffern GOÄ 1 und GOÄ 3 zu berechnen.

Die auf der Grundlage der aus der DVT gewonnenen Daten durchgeführte visuelle Behandlungsplanung ist hingegen nicht Leistungsinhalt der in der GOZ vorhandenen Planungsziffern. Daraus folgt, dass diese Leistung gesondert in Rechnung gestellt werden kann: Der GOZ-Ausschuss der Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg vom 9.5.2012 empfiehlt in diesem Zusammenhang ausdrücklich die analoge Berechnung nach §6 Abs. 1 GOZ: *„Bei der virtuellen Behandlungsplanung unter Verwendung spezifischer Planungssoftware auf der Basis von DVT-Daten handelt es sich um eine selbstständige zahnärztliche Leistung, die weder in der GOZ noch in der GOÄ beschrieben ist. Sie kann daher gemäß §6 Abs. 1 GOZ analog berechnet werden."*

Fazit

Mit der digitalen Volumentomografie ist es einem behandelnden Zahnarzt aufgrund der damit erhobenen diagnostischen Informationen möglich, eine gezielte Behandlung durchzuführen. Notwendige Voraussetzungen für die Berechnung der GOÄ-Ziffern 5370 und 5377 ist sowohl das Vorliegen des DVT-Fachkunde-Nachweises als auch des DVT-Geräts. Der routinemäßigen Ablehnung der medizinischen Notwendigkeit der digitalen Volumentomografie durch private Kostenerstatter kann begegnet werden, indem die medizinische Indikation bereits im Zusammenhang mit der Liquidation dokumentiert wird. Der Beratungsaufwand anhand der Darstellung des DVT-Bildes kann zusätzlich in Rechnung gestellt werden. Dies erfolgt analog nach §6 Abs. 1 GOZ.

BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Sarah Süßenbach
Schleefstr. 1
44287 Dortmund
Tel.: 0231 945362-800
www.bfs-health-finance.de

Sarah Süßenbach
Infos zur Autorin



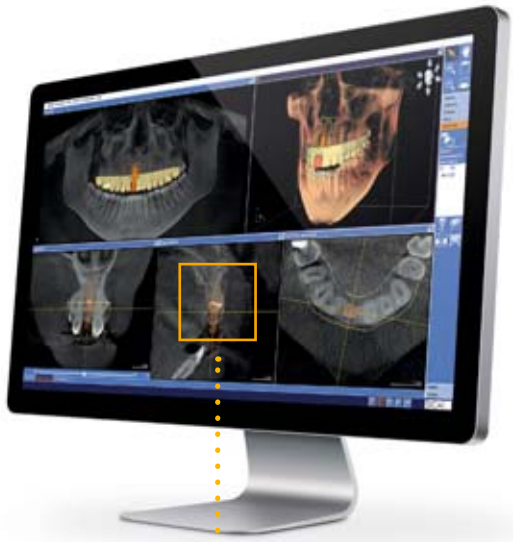
SICATIMPLANT

MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

Vertrauen bringt Erfolg. Deshalb sichert SICAT Implant Ihren Praxis-Workflow für Diagnose, Planung und Umsetzung implantologischer Therapien ab. Mit intuitiver Software für 3D-Daten aller DVT- und CT-Systeme. Und mit exakten Bohrschablonen, die jeden Fall zum Erfolgsfall machen unter dem Motto: ***MAKE EVERY CASE COUNT.***

Lernen Sie SICAT Implant jetzt kennen! Durch den SICAT Außendienst in Ihrer Praxis und im Netz:

WWW.SICAT.DE





SICAT.

a sirona company

SICAT GMBH & CO. KG • BRUNNENALLEE 6 • 53177 BONN, GERMANY • INFO@SICAT.COM • WWW.SICAT.COM

Digitales Wunderland Deutschland?

Gabi Schäfer



Der Gang über die diesjährige IDS war sicher wieder ein Hochgenuss für Technikverliebte.
Die Spanne reichte von den wandfüllenden Flachbildschirmen mit den virtuellen Implantaten, die sich dreidimensional in ebenso virtuelle Schädel wie von selbst hineindrehten bis zur digital abgeformten und automatisch gefrästen vierzehngliedrigen Brücke.

Die Realität ist leider eine andere: Sie fängt mit „R" an wie „R-egelversorgung", „R-egress" und „R-ückschritt im Gesundheitswesen".

Schaut man sich die nach 24 Jahren an den zahnmedizinischen Fortschritt angepasste GOZ 2012 an, so findet sich genau eine einzige Position zur digitalen Zahnmedizin: die „0065 – optisch-elektronische Abformung" für 4,50 EUR im Einfachsatz.
Wie soll bei diesen Gebühren der digitale zahnmedizinische Fortschritt Einzug in die deutsche Zahnarztpraxis halten? Hinzu kommt, dass der Zahnarzt, dem die Bank zur Berufsausübung bereits ein ganzes Arsenal von konventionellen Gerätschaften und Instrumenten in mehreren Behandlungsräumen finanziert hat, in der Regel nicht einmal seinen Stundensatz kennt. Und wenn er ihn kennt, weiß er nicht, wie er ihn im Dschungel der Gebührenordnungen und Abrechnungsvorschriften durchsetzen soll. Wobei wir wieder bei meinem Lieblingsthema wären: Abrechnung als die Kunst, einen Stundensatz in erstattungsfähige Gebührenpositionen zu übersetzen. Aber bevor man überhaupt etwas abrechnen kann, muss der Patient erstmal in eine Behandlung eingewilligt haben.
Und hier ist am 26. Februar 2013 still und heimlich das Patientenrechtegesetz in Kraft getreten, das die Zahnarzthaftung neu regelt und erhöhte Anforderungen an die Aufklärung des Zahnarztes stellt. Es bewegen sich diejenigen Behandler, dem die Patienten entsetzt aus dem Stuhl springen, weil sie sich ohne ein Wort zu sagen mit der Extraktionszange nähern, ganz klar außerhalb der Legalität. Dazu sagt Bundesgesundheitsminister Daniel Bahr: „Mit dem Patientenrechtegesetz stärken wir die Rechte der Patientinnen und Patienten. Unser Leitbild ist der mündige Patient, der Ärzten informiert und aufgeklärt auf Augenhöhe gegenübertreten kann." Aber genau hier kann die digitale Technik einsetzen: auf „Augenhöhe". Sicher war jeder schon einmal in der Verlegenheit, der Mutter eines Jugendlichen die Behandlungsbedürftigkeit der Kariesdefekte erklären zu müssen, die der Vorbehandler übersehen hat. Führt man dieser Mutter zum Beispiel mit einer DIAGNOcam die Approximalkaries vor Augen oder erklärt man anhand einer digitalen Röntgengroßaufnahme auf einem iPad einem älteren Patienten die Prognose seines horizontalen Knochenabbaus, so wird der Behandlungsbedarf unmittelbar vermittelbar – und das sind die positiven Aspekte des neuen Gesetzes und der digitalen Technik. Wie oft erlebe ich bei meinen Praxisberatungen, dass die Behandler förmlich davor zurückschrecken, den Patienten mit einem Behandlungsbedarf und den Kosten dieser Behandlung zu konfrontieren. Jetzt werden sie quasi per Gesetz dazu gezwungen, Geld zu verdienen, und die digitale Technik erleichtert die Vermittlung des Behandlungsbedarfs enorm. Damit wird auch klar, welche digitale Technik wie finanziert werden kann: Alles, was dazu dient, den Patienten schnell und effizient aufzuklären, muss quasi als „Vertriebsaufwand" in Zuzahlungsleistungen eingerechnet werden. Und digitale Technik zur Herstellung von Zahnersatz wird nach § 9 GOZ über angemessen kalkulierte Laborleistungen verrechnet. Das Patientenrechtegesetz verpflichtet seit dem 26. Februar 2013 jeden Behandler dazu, den Patienten VOR der Behandlung in TEXTFORM über zusätzliche Kosten aufzuklären.

Hier ist die Synadoc-CD eine unentbehrliche Hilfe: Auf Knopfdruck werden Kostenpläne für alle möglichen Behandlungen mit den entsprechenden Zuzahlungen unterschriftsreif ausgeworfen. Wer sich schon mal darin üben möchte, seine Patienten korrekt aufzuklären, kann sich eine kostenlose Probeversion der Synadoc-CD unter www.synadoc.ch bestellen.

Gabi Schäfer



Gabi Schäfer
Infos zur Autorin

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.



EIN FUTURABOND FÜR ALLE FÄLLE!

DUALHÄRTENDES UNIVERSAL-ADHÄSIV

Futurabond® U

- Ein Bond für alle Fälle – Sie benötigen kein weiteres Adhäsiv in Ihrer Praxis
- Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch – Sie als Anwender haben die freie Wahl
- Herausragende Anwendungsvielfalt
  - für direkte und indirekte Restaurationen
  - uneingeschränkt kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärtenden Composites ohne zusätzlichen Aktivator
  - sichere Haftung an diversen Materialien wie Metall, Zirkon- und Aluminiumoxid sowie Silikatkeramik ohne zusätzlichen Primer
- In einer Schicht aufzutragen – gesamte Verarbeitungszeit nur 35 Sekunden

NEU



MADE IN GERMANY 100%

VOCO DIE DENTALISTEN

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Tel. 04721 719-0 · www.voco.de

„Haftungsentlastung für die Praxisleitung“

Christoph Jäger

Das neue Belehrungshandbuch, speziell abgestimmt auf die Belange einer Zahnarztpraxis, kommt endlich auf den Markt. Das ist nun die dritte Variante innerhalb der Navi-Handbuchgruppe. Neben dem QM-Navi und dem Hygiene-Navi macht das Belehrungs-Navi das Gesamtpaket rund. Die gesamte Navi-Handbuchgruppe gehört im deutschen Gesundheitswesen zu einer der erfolgreichsten Reihe an Managementhandbüchern. Das QM-Navi wurde bereits in 8.500 Zahnarztpraxen mit großem Erfolg eingeführt. In einem ausgeklügelten Handbuch kann eine Belehrungshistorie für alle Mitarbeiterinnen aufgebaut werden. Ein durchdachtes Registersystem bietet neben der Übersichtlichkeit auch eine verblüffende Transparenz aller Belehrungen für eine Zahnarztpraxis. Durchgeführte Belehrungen bieten nicht nur im Schadensfall eine wichtige Haftungsentlastung für die Praxisleistung, sondern schulen die Mitarbeiterinnen im sicheren Umgang mit den Schutzeinrichtungen ihrer Praxis.

Die „eigentliche“ Notwendigkeit

Nicht nur das Arbeitsschutzgesetz mit seinen zahlreichen anhängigen Verordnungen und weitreichenden Richtlinien gibt den Führungsverantwortlichen einer Praxis klare Vorgaben bezüglich der jährlich durchzuführenden Belehrungen. Im Grunde bildet es einen weiteren wichtigen Baustein innerhalb einer modernen und zukunftsorientierten Praxisorganisation zum Schutz des gesamten Behandlungsteams und aller weiteren Mitarbeiter einer Zahnarztpraxis. Neben dem wichtigen Bauteil eines durchdachten Hygienemanagement-Systems handelt es sich auch hier um klare Schutzgesetze. Mitarbeiter erhalten in jährlichen Intervallen wiederkehrende wichtige Informationen über das richtige Verhalten und den Umgang mit den praxisinternen Schutzeinrichtungen. Belehrungsunterlagen, die im Internet zu finden sind, sind bedauerlicherweise unvollständig und von ihrer Aussagekraft wenig überzeugend. Das Abbilden von wenigen Stichpunkten für ein Belehrungsthema ist sicherlich nicht ausreichend und hat im Falle einer ernsthaften Auseinandersetzung zum Beispiel mit der zuständigen Berufsgenossenschaft wenig Aussicht auf eine haftungsentlastende Wirkung für die Praxisleitung.

Belehrungen sind wichtige Versicherungspolicen

Durchgeführte Belehrungen ergeben schriftliche Nachweise, auf denen alle Mitarbeiterinnen die erhaltenen Informationen mit ihrer Unterschrift bestätigen. Diese Belehrungsnachweise bilden für das gesamte Praxisteam, insbesondere aber für die Praxisleitung, wichtige Versicherungspolicen. Kommt es in der Praxis zu einem Arbeitsunfall z.B. durch den unsachgemäßen Umgang mit einem Gefahrstoff und eine Mitarbeiterin fällt krankheitsbedingt für längere Zeit aus, so ist das nicht nur für alle Beteiligten sehr ärgerlich, sondern kann für die Mitarbeiterin, aber auch für die Praxisleitung ernsthafte Konsequenzen mit sich bringen. Fällt nun die Mitarbeiterin länger als sechs Wochen aus, so wird sich ab der danach folgenden Woche sehr wahrscheinlich die zugehörige Berufsgenossenschaft mit dem hier beschriebenen Betriebsunfall auseinandersetzen. Sicher ist, dass, bevor die Berufsgenossenschaft etwaige Leistungen tätigt, diese im Vorfeld die geleisteten gesetzlichen Anforderungen der Praxisleitung hinterfragen wird. Ganz vorne steht hier die Durchführung der jährlichen Gefahrstoffbelehrungen. Kann die Praxisleitung diese Durchführung nun mit den vorhandenen Belehrungsnachweisen belegen, so werden diese vorgelegten Unterlagen zu wertvollen haftungsentlastenden Versicherungspolicen für die Praxis.

Wichtige Belehrungshintergründe

In einem übersichtlichen Ordnungssystem befinden sich in einer übersichtlichen Registratur alle für eine Zahnarztpraxis möglichen und notwendigen Belehrungsunterlagen. Alle Belehrungen sind mit ausführlichen Texten zum Thema hinterlegt, um den Belehrenden die notwendigen Informationen zu präsentieren, die er dann an die einzelnen zu Belehrenden vermitteln kann. Zu jeder Belehrung gibt es ausgefeilte Belehrungsnachweisbögen. Die Bögen beinhalten unter anderem alle wichtigen Quellennachweise aus zugehörigen Gesetzen, Verordnungen und technischen Regelwerken. Auch die Archivierungsdauer findet ihre Berücksichtigung. Es müssen nur wenige Informationen in die Nachweisbögen eingetragen werden.

Im zweiten Teil der Belehrungs-Navi befindet sich eine Registratur zur Ablage der durchgeführten Belehrungen. Alle Nachweisbögen werden jahresbezogen abgelegt und können somit jederzeit eingesehen werden. Somit haben Sie immer alle wichtigen Belehrungsunterlagen in einem zentralen Ordner griffbereit.

Tipp: Musterbelehrungen im Internet

Einzelne Musterbelehrungen sowie die zugehörigen Belehrungsnachweisbögen können ganz bequem aus dem Internet heruntergeladen werden.

Unter www.der-qmberater.de stehen einige Musterbelehrungen kostenlos im Downloadbereich zur Verfügung.

Firmenprofil

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger
Enzer Straße 7
31655 Stadthagen
Tel.: 05721 936632
E-Mail: info@der-qmberater.de
www.der-qmberater.de

Christoph Jäger
Infos zum Autor

OZONYTRON®

Mit der Natur –
für den Menschen.
Plasma-Medizin.

THE ORIGINAL.
MADE IN
GERMANY.



NEU!



Die preiswerte Variante für die
Full-Mouth-Disinfection mit Plasma:

OZONYTRON XO

***32 Parodontien** desinfiziert in wenigen Minuten*
unter einer kontrollierten Schutzatmosphäre!

***Bewährt** durch Erfahrungen mit*
dem Multitalent OZONYTRON-XP/OZ,
biologisch mit reinem Sauerstoff,
leistungsstark, blutstillend,
keimeliminierend in Sekunden,
effektiv, erfolgreich, nachhaltig,
zuverlässig, vollautomatisch,
*einfach im handling, **preiswert**.*

Vorgestellt auf der IDS 2013

Ozonytron® ist eine Produktmarke von:
is a product brand of:

MIO International
OZONYTRON GmbH

E-Mail: info@ozonytron.de • www.ozonytron.de

O-A-PL-2-2013

Krisensicher?



Wolfgang Spang

Komisch. Vor drei Jahren waren die Zeitungen voll mit Empfehlungen zum Kauf von Gold. Experten, Anlageberater und Anleger überboten sich in Prognosen, wie weit der Goldpreis noch in den Himmel steigen werde, ja müsse, weil … Jetzt ist das eingetroffen, was ich vorausgesagt habe (u.a. ZWP 5/2010 „Auf jeden Rausch folgt auch ein Kater" oder „Gold, Gold, Gold" in ECONOMICS 2009/02), und anscheinend interessiert sich niemand mehr für Gold. Zum Verkauf rate ich jetzt aber nicht, weil ich ja bekanntermaßen in absehbarer Zeit mit schlechten Finanzmärkten rechne, und Krisen führen meist zum Anstieg des Goldpreises. Den sollten Sie noch abwarten und dann konsequent Gewinne mitnehmen.

Dass die Immobilienpreise in Irland und Spanien enorm gefallen sind, das wundert irgendwie niemand. Dass sie bei uns auch wieder fallen und vielleicht sogar kräftig fallen könnten, das scheint kaum jemand für möglich zu halten. Schließlich sind die Verhältnisse in Irland und Spanien ganz anders als bei uns. Wie wäre es deshalb mit einem Blick zu den uns näheren Nachbarn in Holland? Wie hat sich dort der Markt der „inflationsgeschützten und krisensicheren" Immobilien entwickelt?

Umso mehr war dafür in den letzten zwei Jahren vom großen Immobilienboom zu lesen. Der Markt sei leergefegt durch die extreme Nachfrage von In- und Ausländern. „Makler, Analysten und Berater spüren ein generell zunehmendes Interesse ausländischer Anleger. Diese schätzten an Deutschland die gemessen an anderen großen Immobilienmärkten wie den USA, Großbritannien, Frankreich und Spanien geringen Wertschwankungen und stetigeren Mieteinnahmen" (Handelsblatt, 2011). „Italiener, Iren und Briten investieren in Wohnungen und ganze Häuserblocks im letzten krisenfesten Land Europas. Er begann langsam in den vergangenen zwei, drei Jahren, aber nun wird es immer schneller: ein Boom, wie ihn Nachkriegsdeutschland noch nie erlebt hat" (Welt.de, 2012). Aber am 18.3.2013 ist in der FAZ (und ähnlich in vielen anderen Zeitungen) zu lesen: „Ausländer kaufen nach Erkenntnissen der Bundesbank nicht in großem Stil deutsche Häuser und Wohnungen auf. Im Gegenteil: Sie stießen 2012 unter dem Strich sogar Immobilien ab", hieß es in dem am Montag veröffentlichten Monatsbericht. „Nach den vorliegenden Daten lässt sich die These gestiegener Aktivitäten ausländischer Käufer nicht belegen", schrieb die Bundesbank darin. Allerdings räumt sie ein, „dass längst nicht alle Geschäfte bekannt werden". Anscheinend fallen die großen Ausländerkäufe auch unter das Thema „urban legends". Dass die Immobilienpreise in Irland und Spanien enorm gefallen sind, das wundert irgendwie niemand. Dass sie bei uns auch wieder fallen und vielleicht sogar kräftig fallen könnten, das scheint kaum jemand für möglich zu halten. Schließlich sind die Verhältnisse in Irland und Spanien ganz anders als bei uns. Wie wäre es deshalb mit einem Blick zu den uns näheren Nachbarn in Holland? Wie hat sich dort der Markt der „inflationsgeschützten und krisensicheren" Immobilien entwickelt?

Ach du lieber Himmel, da sieht's ja auch nicht besser aus: „Der niederländische Immobilienmarkt erlebt eine tiefe Krise/Häuserpreise fallen/Banken stehen unter Druck […] Seit dem Jahr 2008 erreicht der reale Preisverfall schwindelerregende 30 Prozent. Immer mehr Eigenheimbesitzer stöhnen unter einer Schuldenlast, die höher als der Wert der Immobilie ist" (FAZ. v. 1.3.2013). Dass die ganzen offenen Immobilienfonds, die gerade liquidiert werden, kaum ein Objekt zu den von den vereidigten Sachverständigen ermittelten Buchwerten verkaufen, spricht auch nicht gerade für eine immer „krisen- und inflationssichere" Anlage.

Dafür entwickelt sich der in der ZWP 10/2012 besprochene und empfohlene 4 Q-Special Income sehr erfreulich. Im Vergleich zu so namhaften und bekannten Wettbewerbern wie Carmignac Patrimoine, StarCap Winbonds, ETHNA Aktiv E oder M+W Privat hat sich der Fonds in den letzten sechs Monaten prima entwickelt. Man beachte besonders den schwankungsarmen Verlauf.

Auch der Schwesterfonds Greiff Special Situations, den ich in den vergangenen Jahren immer wieder als sehr stabilen und schwankungsarmen Fonds empfohlen habe, hat sich stetig und gut entwickelt und steht vor der schönen Sondersituation, dass er in den nächsten zwei Jahren „Sondereffekte" in Höhe von drei bis sechs Prozent p.a. aus Steuernachzahlungen und Nachzahlungen aus Übernahmesituationen bei von ihm gehaltenen Aktien sicher einkalkulieren kann. Beide Fonds dürften weiter gute Investments bleiben.

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang
Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart
Tel.: 0711 6571929
E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-vermoegensberatung.de

Wolfgang Spang
Infos zum Autor

PEOPLE HAVE PRIORITY

Assistina 3x3:
Innen rein, außen rein



Die neue Assistina 3x3 reinigt und pflegt bis zu drei Instrumente automatisch.
Automatische Innen- und Außenreinigung, kurze Zykluszeit, einfache Bedienung: die perfekte Vorbereitung von Hand- und Winkelstücken und Turbinen auf die Sterilisation.

assistina 3X3

W&H Deutschland, t 08682/8967-0 wh.com

Prophylaxe-Symposium:

Spezialist für orale Prävention lädt nach Hamburg ein



Erstmalig veranstaltet GABA, Spezialist für orale Prävention, ein Prophylaxe-Symposium für Zahnärzte und Praxismitarbeiter/-innen. Unter dem Motto „Update Prophylaxe: Was gibt es Neues? Was hat sich bewährt?" geben Experten aus Forschung und Praxis am Freitag, 14. Juni 2013, spannende Tipps für den Praxisalltag. Tagungsort ist das European Surgical Institute (ESI) in Norderstedt bei Hamburg. Die Themen der Referenten im Einzelnen:

- *Mechanische Plaquekontrolle: Gibt es neue Ansätze?*
- *Endlich richtig motivieren: Motivierende Gesprächsführung,*
- *Prophylaxe mit Konzept: Aus der Praxis für die Praxis.*

Die wissenschaftliche Leitung der Veranstaltung obliegt Prof. Dr. Christof Dörfer (Foto) von der Universität Kiel. Beginn der Veranstaltung ist um 13.30 Uhr und planmäßiges Ende 18 Uhr.

Nach der Fortbildung lädt die GABA alle Teilnehmer/-innen zum Abend-Event ins Beach Center Hamburg ein. In der dortigen Südsee-Halle erwartet diese ab 19 Uhr ein karibisches Barbeque-Büfett mit exotischer Strandatmosphäre. Die Teilnahmekosten betragen für Zahnärzte 150 EUR, für Praxismitarbeiter/-innen 120 EUR. Für die Teilnahme an dem Symposium werden vier Fortbildungspunkte bzw. ein Zertifikat vergeben.

Anmeldungen sind im Internet unter www.gaba-dent.de/fortbildung möglich. Dort sind auch weitere Informationen wie Anfahrtsbeschreibungen und eine Übersicht der Hotelkontingente zu finden.

Haben Sie noch Fragen? Diese beantworten wir Ihnen gerne unter Telefon 03641 3116160. Melden Sie sich am besten gleich heute an; die Teilnehmerzahl ist limitiert.

GABA GmbH
PR & Communication
Tel.: 03641 3116160
www.gaba-dent.de/fortbildung

Kompendium:

Neues Jahrbuch „Digitale Dentale Technologien 2013"



Anwenderberichte Fallbeispiele
Produktinformationen und Marktübersichten

Mit dem Jahrbuch Digitale Dentale Technologien legt die OEMUS MEDIA AG in 4. überarbeiteter und erweiterter Auflage ein umfassendes Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Der Band wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren.

In Anlehnung an die bereits in der 19. bzw. 14. Auflage erscheinenden Jahrbücher zu den Themen „Implantologie" und „Laserzahnmedizin" informiert das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien mittels Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Produktinformationen und Marktübersichten darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin *State of the Art* ist. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich einem Themenspektrum, das von der 3-D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbbestimmung und CAD/CAM-Fertigung reicht. Es werden Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt" der Zahnmedizin gegeben sowie Wege für die wirtschaftlich sinnvolle Integration des Themas in Praxis und Labor aufgezeigt. Mit einer Spezialrubrik „Metalle im digitalen Workflow" nimmt das Jahrbuch erstmals das aktuelle Tagungsthema des jährlichen DDT-Kongresses in Hagen auf.

JETZT IM PRAXIS-ONLINE SHOP DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!

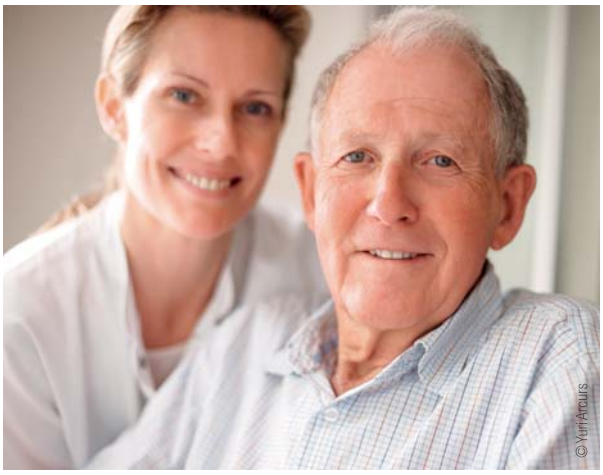
OEMUS MEDIA AG PRAXIS-ONLINE SHOP

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.oemus-shop.de

Firmenprofil

Gesundheitswesen:

„Zahnmedizin muss demografiefest werden“



Der Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen beinhaltet ab April eine neue Position für Menschen, die aufgrund von Alter, Krankheit oder Behinderung nicht in Zahnarztpraxen kommen können. Zudem wird mit der neuen Regelung das Wegegeld für Zahnärzte angepasst. Bisher wurde die aufsuchende Betreuung häufig nur durch ehrenamtliches Engagement von Vertragszahnärzten gewährleistet. Mit Blick auf den demografischen Wandel und die wachsende Zahl pflegebedürftiger Menschen erklärt Dr. Wolfgang Eßer: „Die zahnmedizinische Versorgung muss demografiefest werden. Immer mehr Menschen können den Zahnarzt ihres Vertrauens nicht mehr aufsuchen. Parallel dazu nehmen altersassoziierte Erkrankungen wie Parodontitis oder Wurzelkaries zu. Die mit dem GKV-Spitzenverband getroffene Vereinbarung zur aufsuchenden Betreuung hilft vielen Betroffenen. Die aufsuchende Betreuung ist jedoch nur ein Weg. Wir müssen auch dafür sorgen, dass die Hindernisse abgebaut werden, die Menschen vom Praxisbesuch abhalten. Wir brauchen Barrierefreiheit. Wir haben daher den Gesetzgeber gemeinsam mit anderen Organisationen im Gesundheitswesen aufgefordert, Förderprogramme zum barrierefreien Um- und Neubau von Praxen aufzulegen.“

KZBV
Tel.: 030 280179-27
www.kzbv.de

ANZEIGE

DAISY
AKADEMIE + VERLAG GMBH

DAISY-Kunden ...
...wissen mehr!

Frühjahrs-Seminare:

- Das Daisy-Frühjahrs-Seminar
- Zahntechnik Teil 1 - BEL II
- Zahntechnik Teil 2 - beb‘97
- Implantologie-Kompakt
- KFO-Abrechnungs-Seminar
- Basis-Seminar zum Festzuschuss-System
- Workshop für Festzuschuss-Spezialisten
- Basis-Seminar für Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie ZMFA
- Basis-Seminar für Einsteiger ohne zahnmedizinische Kenntnisse
- Daisy-CD Anwender-Seminar
- Daisy-Seminar „Ihr Praxismanagement mit QM“



Anmelden und durchstarten!

Termine und Seminarbeschreibungen
www.daisy.de

Gebührenordnung:

GOZ-Abrechnungsempfehlungen zur Analogieberechnung

Nach dem GOZ-Kompendium 2012 liefert der BDIZ EDI nun erstmals eine fundierte Auflistung von Abrechnungsempfehlungen, die alle zahnärztlichen Leistungsbereiche in der Gebührenordnung für Zahnärzte 2012 (GOZ 2012) einschließen. „Die Analogieberechnung gewinnt in Folge der jahrzehntelangen Nichtanpassung der GOZ an die wirtschaftliche Entwicklung und der Enttäuschung über die Nichtanhebung des Punktwertes durch die GOZ-Reform 2012 an Bedeutung", heißt es im Vorwort der 12-seitigen Broschüre. Analoglisten gibt es nach Auffassung des BDIZ EDI viele – zuletzt eine Liste der Bundeszahnärztekammer von Februar 2013. Allerdings mangelt es an Empfehlungen zu den anzusetzenden Gebührenziffern bei der Analogieberechnung. Mit seiner neuen Abrechnungsempfehlung will der BDIZ EDI eine erweiterte Hilfestellung zu weit mehr als 200 Leistungen und den dabei anzusetzenden Gebührenziffern geben. Die Liste ist als Empfehlung für die Praxis anzusehen. Basierend auf einem Prüfschema, bestehend aus fünf Schritten (§ 6 Abs. 1 GOZ), lässt sich ermessen, welche Gebührenziffer sich als Grundlage für die Analogieberechnung eignet. Die Analogieberechnungsbroschüre des BDIZ EDI wurde im Rahmen eines Thementags zur zahnärztlichen Honorierung auf der IDS 2013 erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt.

BDIZ EDI
Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa
Tel.: 0228 9359-244
www.bdiz.de

Firmenprofil

Live-WEBinar:

Minimalinvasive Methodik der Implantation online

Sie interessieren sich für das aktuell und nicht nur in Deutschland zunehmende MIMI®-flapless-Verfahren und das Champions-Implantat-System? Sie wollen erfahren, wie die minimalinvasive Methodik der Implantation (MIMI®) auch in Ihrer Praxis einfach und erfolgreich umgesetzt werden kann? Sie wollen erfahren, wann Sie einteilige oder zweiteilige Champions inserieren? Sie wollen auch per Film anschaulich erklärt bekommen, warum man mit dem Shuttle des zweiteiligen (R)Evolution-Implantats mit einer Primärstabilität von bis zu 70 Ncm implantieren kann, den „physiologischen Knochenabbau" vermeiden und die Abformung supragingival – ohne Wiedereröffnung der Gingiva – vornehmen kann? Sie wollen aus erster Hand mehr über aktuelle wissenschaftliche Studien bezüglich Sofortbelastungen und Sofortimplantation erfahren? Sie wollen wissen, wann der ideale Implantationszeitpunkt ist? Sie wollen bei einem interaktiven Seminar auch Ihre Meinung sagen? Dann melden Sie sich einfach zum kostenlosem Champions®-Chat und WEBinar an!



Dr. Armin Nedjat, Spezialist Implantologie & CEO Champions-Implants GmbH, referiert über aktuelle Themen der Implantologie in einem interaktiven WEBinar.

Auf unserer Homepage können Sie sich zum nächsten WEBinar am Mittwoch, 17. April, um 17.00 Uhr, anmelden.

Video
Champions-Implants auf der IDS 2013

Champions-Implants GmbH
Tel.: 06734 914080
www.champions-implants.com

Firmenprofil

ANZEIGE

www.zwp-online.info
FINDEN STATT SUCHEN.
ZWP online
www.zwp-online.at
Auch in Österreich und der Schweiz!
www.zwp-online.ch

Stiftung:

Foundation for Oral Rehabilitation gegründet

Die Internationale Dental-Schau 2013 in Köln war für Nobel Biocare ein besonderes Ereignis. Das Unternehmen nahm die Messe zum Anlass, einige wichtige Ankündigungen zu machen, wie etwa die Gründung der „Foundation for Oral Rehabilitation (FOR)". Die „FOR", die von einem der renommiertesten Wissenschaftler auf dem Gebiet der oralen Rehabilitation geleitet werden wird, wird eine wichtige Rolle in der Geschichte von Nobel Biocare spielen und somit das humanitäre Engagement sowie den Einsatz in den Bereichen Schulung, Fortbildung und Wissenschaft des Unternehmens unterstreichen. Die offizielle Einführung der FOR findet im Rahmen des „Nobel Biocare Global Symposium" vom 20. bis 23. Juni in New York statt. „Unser Anliegen ist es, durch Forschung und humanitäres Engagement weltweit eine effektive Patientenversorgung zu erreichen", erklärt George Zarb, zukünftiger Stiftungsvorsitzender. Darüber hinaus gab Nobel Biocare auf der IDS bedeutende CAD/CAM-Entwicklungen für Nobel-Procera bekannt, einschließlich des neuen NobelProcera Scanners der zweiten Generation sowie der Partnerschaft mit 3Shape für den freien Zugang zum System. Mit diesen neuen und bedeutenden Produktentwicklungen können Zahnmediziner ihren Patienten eine noch bessere Behandlung anbieten. Der Patient steht im Fokus der Philosophie „Designing for Life" von Nobel Biocare. Ziel ist es, die Lebensqualität eines jeden Patienten durch die Anwendung hochwertiger Produkte und Lösungen, die voll funktionsfähige und natürlich aussehende Versorgungen liefern und ein Leben lang halten, zu verbessern.



Bildergalerie
Nobel Biocare auf der IDS 2013

Nobel Biocare
Deutschland GmbH
Tel.: 0221 50085-0/-590
www.nobelbiocare.com

Firmenprofil

ANZEIGE

Luxator® LX
Design by Dentists™





Luxator® LX
Mechanisches Periotom

Setzt einen neuen Standard für atraumatische Extraktion durch die Einführung des mechanisch-automatischen Periotoms Luxator® LX.
Es ermöglicht optimalen Zugang und sichere Extraktion bei minimaler Gewebeschädigung.

- Optimaler Zugang - sichere Extraktion und minimale Gewebeschädigung
- Hubbewegung der Luxatorklinge in verticaler Richtung – sichere und patietenfreundliche Durchtrennung des zirkulären Ligaments
- Automatische Anpassung der Klinge – führt die Klinge exakt entlang der Wurzelstruktur, minimiert das Risiko einer Knochenwandfraktur erheblich
- Evtl. Gebrauch in Kombination mit Luxator-Instrumenten – Periotom, Duale Edge und Root Picker
- Titanbeschichtete Klinge – ermöglicht eine leichte Führung in den Paradontalspalt
- Titanbeschichtung – kein Nachschleifen erforderlich

3644-1303 © Directa AB

DIRECTA AB
Germany, Austria & Switzerland
Porschestrasse 16 D
92245 Kümmersbruck DEUTSCHLAND

Head Office
P.O. Box 723,
194 27 Upplands Väsby, SWEDEN

DIRECTA
directadental.com

www.zwp-online.info:

Monatlicher Spezialisten-Newsletter

Neben den bereits bestehenden Newslettern erweitert ZWP online ab sofort das Angebot an monatlichen Updates zu Spezialthemen der Zahnmedizin. Sieben neue Newsletter, unter anderem *Digitale Zahnmedizin* und *Implantologie*, kommen hinzu. Gerade für Spezialisten ist es unausweichlich, im eigenen Tätigkeitsschwerpunkt immer auf dem aktuellsten Stand zu sein. Die Informationsbeschaffung- und Selektion ist im normalen Praxisalltag angesichts der allgemeinen Informationsflut nicht immer ganz so einfach. Hier setzen die neuen Spezialisten-Newsletter von ZWP online an, die seit Beginn dieses Jahres zu dem bereits bestehenden Newsletter-Portfolio erscheinen. Die Spezialisten-Newsletter unterscheiden sich sowohl in Layout und Struktur, aber vor allem durch ihre thematische Fokussierung vom sonstigen Angebot. Darüber hinaus enthalten sie neben Nachrichten ein thematisches Video sowie die E-Paper-Verlinkung zur aktuellen Ausgabe der entsprechenden Fachpublikation der OEMUS MEDIA AG.
Spezialisten-Newsletter ab 2013 zu den jeweiligen Fachgebieten gibt es zu: *Implantologie, Parodontologie, Oralchirurgie, Endodontologie, Laserzahnmedizin, Cosmetic Dentistry* und *Digitale Zahnmedizin*. Jetzt anmelden!



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.zwp-online.info/de/newsletter

Firmenprofil

Personalie:

Neuer Präsident von Toothfriendly International



Univ.-Prof. Dr. med. dent. Stefan Zimmer
ist neuer Präsident von Toothfriendly International (Basel).

Der 1. Vorsitzende der Aktion zahnfreundlich e.V., Univ.-Prof. Dr. med. dent. Stefan Zimmer (54), ist neuer Präsident von Toothfriendly International (Basel). Prof. Zimmer tritt die Nachfolge von Prof. Dr. Bernhard Guggenheim an, der die weltweit arbeitende Schweizer Non-Profit-Organisation 1989 gründete und seitdem leitete. In ihrer Generalversammlung am 22. März dieses Jahres bestimmten die Mitgliedsorganisationen von Toothfriendly International (TI) in Zürich mit Univ.-Prof. Dr. Stefan Zimmer ihren neuen Präsidenten. Der 1. Vorsitzende der Aktion zahnfreundlich e.V. ist Lehrstuhlinhaber für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin und Leiter des Departments für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sowie Wissenschaftlicher Direktor der Universität Witten/Herdecke. In ehrenamtlicher Funktion leitet er seit 2002 die in Berlin ansässige Aktion zahnfreundlich e.V. (AzeV).
Dem Vorstand von TI gehörte Prof. Zimmer bereits seit 2003 an und der Schweizer Toothfriendly Foundation seit deren Gründung im Jahr 2004. Als neuer TI-Präsident übernimmt er nunmehr das Amt von Prof. Bernhard Guggenheim (75), der sich nach seiner Emeritierung vom Zahnärztlichen Institut der Universität Zürich auch von seinen TI-Aufgaben verabschiedete. Prof. Guggenheim wurde einstimmig zum Ehrenpräsidenten gewählt.
Prof. Zimmer dankte dem Erfinder und jahrzehntelangen Motor von TI für seine Leistung, die den Zahnfreundlich-Gedanken in vielen Ländern der Erde etabliert hat. „Nun geht es darum, dieses Vermächtnis zu bewahren und weiterzuentwickeln", so Prof. Zimmer. „Ein wesentlicher Punkt auf der Agenda der nächsten Jahre ist die stärkere Ausweitung des Zahnfreundlich-Gedankens auf den Non-Food-Bereich. Hier gibt es noch viel Potenzial."

Aktion zahnfreundlich e.V.
Tel.: 030 30127885
www.zahnmaennchen.de

elmex® ProClinical® A1500

NEU

Die erste elektrische Zahnbürste mit automatischer Anpassung der Putztechnik für eine **überlegene Reinigung***



1 – AUSSEN- UND INNENFLÄCHEN
Sanfte, seitwärts gerichtete Putzbewegungen



2 – ZAHNFLEISCHRAND
Mittelschnelle Putzbewegungen von innen nach außen



3 – KAUFLÄCHEN
Schnelle Putzbewegungen von oben nach unten

Weitere Informationen: **www.gaba-dent.de**



Für nähere Informationen bitte scannen.

Auch erhältlich

ProClinical® **C600**

mit manueller Wahl der 3 Putzmodi

* Gegenüber einer manuellen Zahnbürste mit planem Borstenfeld.

Spürbare Vorteile computergesteuerter Verfahren

„Computerunterstütztes Design", „computergesteuerte Fertigung", „digitale Verfahren" – Begriffe, die den meisten Menschen aus der modernen industriellen Herstellung von besonders hochwertigen Produkten bekannt sind, spielen auch in der Zahnheilkunde eine entscheidende Rolle. Wie kaum in einem anderen Bereich von Technik und Wissenschaft kann jeder Patient die Vorteile von Ingenieurskunst und medizinischem Fortschritt unmittelbar spüren und sehen.

Besonders anschaulich machte dies auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) unter anderem ein neuer Gesichtsscanner. Er erfasst die Gesichtsoberfläche des Patienten während des Röntgenvorgangs – und das sogar ohne Laserstrahlen. Damit steht sofort ein virtuelles Spiegelbild zur Verfügung. Zusätzlich zur für den Laien schwer lesbaren Röntgenaufnahme kann sich der Patient im Beratungsgespräch das Behandlungsziel an seinem eigenen Spiegelbild erläutern lassen. Er sieht das Behandlungsergebnis am Bildschirm: „So könnte ich nach der geplanten zahnärztlichen Maßnahme aussehen – oder auch so!" Und das ist nicht nur anschaulich, sondern eine individuelle Entscheidungshilfe, wie man sie sich wünscht. Das Prinzip „vom Wunschergebnis her planen" setzt sich heute bei allen Abläufen in der zahnärztlichen Praxis und im zahntechnischen Labor fort. „Backward Planning" nennt das der Fachmann, und naturgemäß lassen sich die Vorteile umso vollständiger ausschöpfen, je komplexer sich eine medizinische Maßnahme gestaltet.

Beispiel Implantat: Im Beratungsgespräch ist das Behandlungsergebnis definiert. Nun arbeiten Zahnarzt und Zahntechniker mit Daten aus zwei- und dreidimensionalen Röntgenbildern, aus der Computertomografie, vom Gesichtsscanner und vom klassischen oder (immer häufiger) digitalen Gebissabdruck weiter. Teilweise werden solche Daten überlagert. Daraus lassen sich dann zum Beispiel maschinengestützt und damit sehr präzise sogenannte Bohrschablonen ableiten. Sie stellen sicher, dass die Implantate später genau an der richtigen Stelle und im geplanten Winkel stehen. So sitzen nachher auch Kronen, Brücken etc. in der optimalen Position. Nicht zuletzt lässt sich der Übergang vom Zahnfleisch zum „neuen Zahn" natürlich gestalten.

Selbstverständlich kommen heute auch bei der Herstellung von Kronen und Brücken immer öfter computergestützte Techniken (computer aided design/computer aided manufacturing, CAD/CAM) zum Einsatz. Hier ist vieles in Bewegung, denn nachdem verschiedene Unternehmen diese Verfahren – insbesondere in den vergangenen zehn Jahren – für die Zahnheilkunde entdeckt





Bilder: © Koelnmesse

125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern besuchten **die weltweit führende Dentalmesse IDS.**

und optimiert haben, ist jetzt sozusagen eine kritische Masse erreicht. Bisher geschlossene Systeme (Werkstoff + Software + Bearbeitungsverfahren) öffnen sich und lassen verstärkt die Vernetzung mit Fremdkomponenten zu. Damit ergeben sich nicht zuletzt vielfältige Optionen für die Fertigung einer Krone, Brücke etc. direkt in der Praxis herstellen (chairside) oder im eigenen Labor (labside) oder in einem Kooperationslabor bzw. Fertigungszentrum oder bei einem industriellen Netzwerkservice (outsourcing). Die Entscheidung fällt je nach dem individuellen Fall.

Schon bei der Erfassung der klinischen Situation im Mund kommen immer häufiger digitale Technologien in Form von Oralscannern als Alternative zur klassischen analogen Abformung zum Zuge. Das erspart dem Patienten den zuweilen als unangenehm empfundenen Biss in eine Elastomer-Masse. An dieser Stelle wird Spitzentechnologie wieder besonders spürbar und an-



schaulich erfahrbar. Neue Werkstoffe werden oft schon mit Blick auf ihre Eignung für die digitalen Welten hin entwickelt. Einige zur IDS vorgestellte keramische Materialien können die Konsistenz von Zähnen besonders gut nachahmen. Andere Neuheiten schaffen ausgesprochen sicher eine Top-Ästhetik, indem sie sich automatisch an die Nachbarzähne anpassen (Chamäleoneffekt). Immer besser gelingt dabei dank gezielter Verstärkungen des Basismaterials der (ingenieurstechnisch schwierige!) Spagat zwischen Lichtdurchlässigkeit und Festigkeit.

Selbst provisorische Kronen- und Brückenversorgungen, wie sie zum Beispiel für einige Monate während der Einheilung von Implantaten nötig werden, können heute dank differenzierter innerer Fünf-Farb-Schichtung und CAM-fräsbarer Kunststoffe ausgesprochen ästhetisch wirken. Schließlich möchte sich jeder Patient auch mit Provisorium „vorzeigbar" fühlen.

Unter Umständen könnten Hochleistungskunststoffe gegenüber dem Klassiker Gold, aber auch gegenüber Legierungen von nicht edlen Metallen und gegenüber Keramik häufiger eine Alternative als Kronen- und Brückenwerkstoff darstellen. Soweit zu Kronen und Brücken; andere Kunststoffe eignen sich dank einer innovativen Verstärkung durch Glasfasern für besonders bruchfeste, große Füllungen im Backenzahnbereich, die noch dazu das Portemonnaie schonen sollen.

Vorbeugen auf die moderne Art

Damit es gar nicht erst zu ausgedehnten Defekten kommt, bieten verschiedene Unternehmen dem Zahnarzt digitale Bildgebungsverfahren zur Diagnose von Karies. Eine häufig gestellte Frage lautet dabei: Können die modernen Alternativen (z.B. Fluoreszenz, faseroptische Transillumination) eine Röntgenaufnahme überflüssig machen und so die Strahlungsbelastung der Patienten auf ein Minimum begrenzen? Mit einem neuen laserbasierten Gerät kommt man an dieses Ziel näher heran. Der Trick besteht unter anderem in der Nutzung von Wellenlängen im NIR-Bereich („Nah-Infrarot"). Auch in der Prophylaxe kommen innovative Laserverfahren zum Einsatz. Eines davon hilft, Zahnfleischentzündung zu bekämpfen, wobei allerdings „über Bande gespielt" wird: Die Laserstrahlen wirken nicht direkt, sondern aktivieren einen Farbstoff (Indocyaningrün), machen ihn sozusagen scharf. So kann er sich jetzt an die krankheitsauslösenden Bakterienzellen ankoppeln und ihre Zahl reduzieren – ohne Nebenwirkungen oder Verfärbungen.

ANZEIGE

frank.dental
technologie vom tegernsee

Ästhetik setzt Grenzen.

Gerade in der Zahnästhetik sind die Übergänge „rot-weiß" besonders kritisch. Insbesondere beim Verkleben von hauchdünnen, hochwertigen Veneers ist die Beschaffenheit der Oberfläche und Übergänge zum Sulcus entscheidend.



Wir beraten Sie gerne kostenlos unter
0800/2002332
www.frank-dental.com



Mit einem beeindruckenden Messeauftritt präsentierte sich die OEMUS MEDIA AG auch in diesem Jahr auf der IDS.

Video
Die OEMUS MEDIA AG auf der IDS 2013

Daneben verzeichnet auch die klassische häusliche Prophylaxe Weiterentwicklungen – mit neuen Aufsätzen für Elektrozahnbürsten mit dem Ziel einer besseren Plaque-Entfernung zwischen den Zähnen ebenso wie mit neuen Zahncreme-Technologien zum Zahnfleischschutz.

Zahnheilkunde immer individueller

Für eine optimale Vorbeugung tritt zur häuslichen die professionelle Prophylaxe in der Praxis hinzu, immer öfter mit maschineller Unterstützung. Eine spezielle Aufgabenstellung betrifft dabei Senioren, die aufgrund von Immobilität bzw. Bettlägerigkeit zu Hause versorgt werden müssen – natürlich mit einer mobilen Praxis. Da sind Zahnarzt und Patient für jede Reduzierung von Kabelsalat dankbar. Im Bereich der Prophylaxe kommt ihnen ein neues Handstück entgegen; es lässt sich praktisch wie ein Handy handhaben, ein kleiner, aber wirkungsvoller Beitrag zur Prävention von Munderkrankungen bei einer wachsenden Patientengruppe. Das soeben erläuterte Beispiel unterstreicht: Die Zahnheilkunde wird in vielerlei Hinsicht immer individueller. Man entwickelt Lösungen für bestimmte Patientengruppen und vor allem für den Einzelnen. Der Schritt von der wissenschaftlichen Theorie zum Menschen im Zahnarztstuhl bleibt freilich für viele Studentinnen und Studenten einer der schwersten. Dafür steht ihnen seit neuestem ein Roboter zur Verfügung. Schließlich lernen Piloten heutzutage zuerst im Flugsimulator – warum nicht angehende Zahnmediziner an einer simulierten Patientin? Sie ist weiblich, sieht sympathisch aus und reagiert auf Berührungen, zuckt etwa bei Schmerz und antwortet auf Fragen: „Wo tut es weh?" – „Im Backenzahn." Auch die Schmerzempfindlichkeit der beinahe lebensechten Roboterpatientin kann in unterschiedlichen Stufen programmiert werden. Über die hier im Einzelnen erläuterten Innovationen hinaus wartete die IDS 2013 mit einer ganzen Reihe von Neuheiten in verschiedenen Disziplinen auf. Um einmal die Kieferorthopädie herauszugreifen: Vier Jahre nach ihrer breiten Einführung erobert sich die digitale Abformung auch hier ein weiteres Einsatzgebiet. Darüber hinaus kommen aktuell kosteneffektive Behandlungsoptionen speziell für die Korrektur geringfügiger Zahnfehlstellungen bei Erwachsenen hinzu.

Fazit

So hat die IDS einmal mehr die hohe Innovationskraft der Dentalindustrie demonstriert. Zahnärzte und Zahntechniker mit unterschiedlichen Schwerpunkten werden mit so mancher der vorgestellten Neuheit ihre vorbeugenden, therapeutischen und labortechnischen Verfahren spürbar verbessern können – spürbar vor allem für den Patienten. „Wir alle haben eine Internationale Dental-Schau mit vielen Premieren gesehen", freut sich Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). „Es dürfte wohl die erste weiße IDS gewesen sein. Vor allem am Anfang schneiten wir geradezu ein, doch trotz des Chaos verzeichnen wir nun mit erstmals über 120.000 eine weitere Premiere beim Besucherrekord. Glücklicherweise schmolz der Schnee ja auch im Laufe der Woche eher zusammen – kein Wunder bei dem Feuerwerk an heißen Innovationen, die auf der Messe ihre Premiere feierten."

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln.

Einen vollständigen Rückblick mit zahlreichen Galerien sowie Text- und Videobeiträgen zur IDS 2013 in Köln finden Sie auf www.zwp-online.info/zwp-thema

kontakt.

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln
Tel.: 0221 821-0
E-Mail: info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

ANZEIGE

www.winkelstueckeguenstiger.de

Die Schneller-Wieder-Lachen-Spritze

Zur Aufhebung der patientenbelastenden Weichgewebsanästhesie

Partner von* Ultracain®



OraVerse®

Halbiert die Betäubungszeit – *nach* der Behandlung.

www.oraverse.de

*Ultracain® D-S/D-S forte

OraVerse 400 Mikrogramm/1,7 ml Injektionslösung. Wirkstoff: Phentolaminmesilat. **Zusammens.:** 1 ml Inj.lsg. enth.: *Arzneil. wirks. Bestandt:* 235 Mikrogr. Phentolaminmesilat (entspr. 400 Mikrogr. in 1,7 ml Inj.Lsg). *Sonst. Bestandt.:* Mannitol, Natriumedetat, Natriumacetat-Trihydrat, Essigsäure, Na-Hydroxid, Wasser f. Inj.zwecke. **Anw-geb.:** Aufhebung d. Gewebeanästhesie (Lippen, Zunge) u. der damit einhergeh. funkt. Defizite im Zusammenh. m. d. intraoralen submuk. Inj. e. Lokalanästhetikums m. Catecholamin-Vasokonstriktor nach zahnmedizin. Routineeingriffen (Zahnreinigung, Entfernen v. Zahnstein, Wurzelglättung, Präparation v. Kavitäten z. Einsetzen v. Füllungen u. Kronen). Anw. b. Erw. u. Kdrn. ab 6 J. u. e. KW v. mindest. 15 kg. **Gegenanz.:** Überempfindl. gg. den Wirkstoff od. e. d. sonst. Bestandt. **Warnhinw. u. Vorsichtsm.:** Pat. anweisen, nichts zu essen od. zu trinken, bis normale Sensibilität i. Mundbereich wiederhergestellt ist. Nicht anw., wenn Präp. eine Verfärbung aufweist. Nicht anw. i. Rahmen v. komplexen zahnmedizin. Anw., bei denen Schmerz. od. Blutungen erwartet werden. Nur m. Vors. anw. b. Pat. mit erhöht. Blutungsrisiko (Antikoagulantien). Nach i.v. od. i.m. Applikation oberhalb d. empf. Dosis wurden Myokardinfarkte, zerebrovaskul. Spasmen u. Verschlüsse beschrieben i. Zusammenh. m. ausgeprägter Hypotonie. Auf Anz. derartiger Sympt. achten!. Nicht empf. b. Pat. m. schwerer od. nicht medikamentös eingest. kardiovask. Erkrank. Enthält weniger als 1 mmol (23 mg) Natrium pro Patrone. **Schwangersch. u. Stillz.:** Anw. nicht empf., nicht bekannt, ob Phentolamin i. d. Muttermilch übergeht. **Nebenw.:** Nerven: Häufig Kopfschmerzen. Gelegentl. Parästhesien. *Herz:* Häufig Tachykardie, Bradykardie. *Gefäße:* Häufig Hypertonie, erhöht. Blutdruck. GIT: Häufig Schmerzen i. Mundraum. Gelegentl. Oberbauchschmerzen, Diarrhoe, Erbrechen. Haut, *Unterhautzellgew.:* Gelegentl. Pruritus, Anschwellen d. Gesichts. *Skelettmskl., Bindegew., Knochen:* Gelegentl. Schmerzen i. Kieferbereich. *Allgemein:* Häufig Schmerzen a. d. Injekt.stelle. Gelegentl. Reakt. a. d. Einstichstelle, Druckschmerz. *Verletzungen, Vergiftungen, Komplikationen:* Schmerzen nach d. Eingriff. **Verschreibungspflichtig.** Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, 65926 Frankfurt am Main. Stand: Februar 2012 (024096). AVS 511 12 019-024209

SANOFI

Digitale Technologien

„Dentalbranche birgt Wachstumschancen …“

| **Dr. Christian Ehrensberger**

Dr. Christian Ehrensberger Infos zum Autor

Die Internationale Dental-Schau (IDS) fand sich in diesem Jahre einwattiert von frisch gefallenem Schnee. Nun ist er weggetaut, die Messe zu Ende – doch wie verändert sie den Alltag in Praxis und Labor? Antworten gibt Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Herr Dr. Heibach, auf der weltgrößten Computermesse CeBIT in Hannover hat die Bundeskanzlerin dieses Jahr gesagt, Maschinenbau und Autoindustrie allein reichten nicht aus, um hierzulande das Wachstum der Zukunft zu sichern. Man habe noch nicht ganz die Antwort, wo es denn genau herkommen solle, doch ein Kandidat dafür sei sicher der IT-Bereich. Hätte sie stattdessen auch den Dentalbereich nennen können?

Ja, das hätte sie ohne Weiteres tun können. Zahnärzte und Zahntechniker können heute schon selbstbewusst sagen: „Digitale Technologien und computergestützte Fertigung sind seit Jahren selbstverständlicher Teil unseres Alltags.“ Die Internationale Dental-Schau als weltgrößte Branchenmesse hat gezeigt, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Aber hier kommen zur Hightech weitere Kompetenzfelder hinzu – die Medizin, das zahntechnische Handwerk, der Sinn für Ästhetik, nicht zuletzt auch ökonomische Aspekte. Nach meiner Einschätzung trifft man kaum anderswo auf eine solche Vielfalt und Lebendigkeit wie in der Dentalbranche.

Inwieweit hat die im Zwei-Jahres-Turnus stattfindende IDS Sie in dieser Auffassung bestätigt?

Wir verzeichneten eine Rekordbeteiligung. Über 125.000 Besucher trotz der Schneemassen – und dabei handelt es sich ja, anders als bei so mancher anderen Messe, um ein reines Fachpublikum. Fast die Hälfte kam aus dem Ausland, und unter den ausstellenden Unternehmen betrug dieser Anteil sogar mehr als zwei Drittel. Das unterstreicht die Internationalität und globale Attraktivität einer Leitmesse, die direkt vor unserer eigenen Haustür stattfindet.



Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Welche Rolle spielen im internationalen Konzert denn die Unternehmen der deutschen Dentalindustrie?

Unsere Zahnärzte und Zahntechniker genießen weltweit ein hohes Ansehen, und genauso verhält es sich auch mit ihren hiesigen Industriepartnern. Unter den ausstellenden Firmen sind wir eine starke Gruppe – an Zahl, vor allem jedoch an Innovationskraft.

Die IDS 2013 wartete mit sehr vielen Neuerungen im Detail auf. Welche großen Linien sehen Sie, an denen sich Zahnärzte und Zahntechniker für die Zukunft orientieren können?

Einen Mega-Trend stellen die erwähnten Hightech-Entwicklungen dar: „Computerunterstütztes Design“, „computergesteuerte Herstellung“, „digitale Verfahren“ für eine moderne und präzise Fertigung. In der Zahnheilkunde ist dies eine unerlässliche Voraussetzung für Restaurationen der Spitzenklasse. Diese möchte der Patient der Zukunft immer häufiger im Voraus sehen können. Als ein IDS-Highlight hat mich besonders beeindruckt, dass ein und dasselbe System heute zusätzlich zur Röntgenaufnahme einen Gesichtsscan liefert. Mit seiner Hilfe kann das angestrebte Ergebnis einer Behandlung am Monitor simuliert werden. Anschließend erfolgt eine echte Rückwärtsplanung, das „Backward Planning“ bis hin zu den Details im Mikromaßstab. Vom Patientenwunsch bis zum zahntechnischen Modell digital zurückplanen und vom Modell bis zur fertigen Restauration computergestützt fertigen – das ist heute schon in vielen Fällen Realität und wird sich in Zukunft noch stärker durchsetzen.

Welche aktuellen Chancen haben Sie in diesem Bereich auf der IDS besonders beeindruckt?

Ganz simpel formuliert: Vieles gibt es schon, man muss es oft nur noch richtig vernetzen. Zwei- und dreidimensionale Röntgenbilder, computertomografische Aufnahmen, Gesichtsscanner und sowohl klassische als auch digitale Abformungen – über all dies können Zahnarzt und Zahntechniker heute verfügen. Virtuelle Modellierung und CAD/CAM-Fertigung sind ebenfalls längst Realität. Nur sind unterschiedliche Hersteller in unterschiedlichen Teilbereichen der digitalen Technologie besonders stark. Nun vernetzen sie, wie die IDS gezeigt hat, ihre Systeme immer stärker. Damit haben die Anwender zum Beispiel die Möglichkeit, Fremd-Software zu nutzen, ihre digitalen Modellationen auf unterschiedliche Fräsgeräte zu überspielen oder an einen externen Partner. So ergeben sich nicht zuletzt vielfältige Optionen für die Fertigung einer Krone, Brücke etc.: direkt in der Praxis herstellen („chairside") oder im eigenen Labor („labside") oder in einem Kooperationslabor bzw. Fertigungszentrum oder bei einem industriellen Netzwerkservice („outsourcing"). Die Entscheidung fällt je nach dem individuellen Fall.

Damit ist die IT spürbar in Praxis und Labor angekommen. Welche Konsequenzen zieht dies für die Wahl des Werkstoffs nach sich?

Diese Frage ist berechtigt, denn tatsächlich entwickelt man neue Materialien für die Zahnheilkunde heutzutage immer auch mit Blick auf ihre computergestützte Verarbeitungsfähigkeit. So stellt etwa zirkonverstärktes Lithiumsilikat eine neue Option im Bereich der Einzelzahnrestauration dar. Mit den aufbauenden Rapid-Prototyping-Verfahren könnten in Zukunft auch Hochleistungskunststoffe einen höheren Stellenwert in der Prothetik erhalten.

Es ist vor allem die Prothetik, auf die wir uns hier konzentriert haben, …

… was vielleicht daran liegt, dass Kronen und Brücken und andere Restaurationen so sichtbare Erfolge der Zahnheilkunde darstellen. Aber auch in anderen Bereichen ließ sich in den Messehallen so manche interessante Neuheit entdecken. Denken Sie nur an den großen Bereich der Zahnerhaltung! Für eine noch so komplexe endodontische Behandlung benötigt man immer weniger einzelne Feilen, was die gesamte Therapie schneller und sicherer macht. So bin ich überzeugt, dass sich die Zahnheilkunde auch in Zukunft als eine der innovativsten Branchen erweisen wird. Sie kann noch stärker als heute ein Motor für wirtschaftliches Wachstum sein und startet dazu im globalen Wettbewerb aus einer Pole-Position. Übrigens bin ich noch von etwas anderem fest überzeugt: Am meisten profitiert davon letztlich jeder einzelne Patient.

Vielen Dank für das Gespräch!

ANZEIGE

SYMPRO

Kompaktes Hochleistungs-Reinigungsgerät



Hygienisch saubere Prothesen auf Knopfdruck

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

Lesen Sie, was Ihre Kollegen sagen.

3 Jahre Garantie

10 Jahre Ersatzteile

Aktivitäts-Garantie

Weitere Informationen:
www.renfert.com

Renfert

Ideen für die Dentaltechnik

Digital Dentistry bald Standard?

| Manfred Kern

Seit den 90er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts hat eine „stille Revolution" stattgefunden. Der Computer fand Eingang in die Restaurationstechnik in der Zahnarztpraxis und im zahntechnischen Labor. Ausgelöst dadurch, dass bildgebende Scanverfahren die digitale Erfassung von Bezahnung und Präparation ermöglichten, CAD/CAM-Software das virtuelle Konstruieren der Restauration übernahm, wurde diese Entwicklung auch dadurch gefördert, dass neue Werkstoffe wie Oxidkeramiken ausschließlich mit computergesteuerten Fräsautomaten bearbeitet werden konnten. Aus der anfangs zögerlichen Haltung gegenüber computergefertigtem Zahnersatz ist inzwischen ein akzeptiertes Standardverfahren geworden.

Seitdem lieferte jede Internationale Dental-Schau (IDS) stets neue Stichworte wie digitale Intraoralabformung, abdruckfreie Praxis, virtuelle Konstruktionsmodelle und Artikulation, biogenerische Kauflächengestaltung, Rapid-Prototyping und 3-D-Printing – alles Bausteine, die den unaufhaltsamen Fortschritt der Digitaltechnik in der Zahnmedizin manifestieren. Zweifellos haben neue Komponenten, wie z.B. lichtoptisch arbeitende Bildsensoren, leistungsgesteigerte Mikroprozessoren, großvolumige Speichermedien in der Hardware sowie algorithmische und polygone Rechenmodelle zur Erfassung und Berechnung unregelmäßiger Körper (Zahnoberflächen) einen erheblichen Anteil daran, dass heute konservierende und prothetische Rekonstruktionen binnen 20 bis 30 Minuten ab Datenerfassung subtraktiv ausgeschliffen werden können. Damit konnten viele Stationen der konventionellen Zahntechnik übersprungen und lohnintensive Arbeitszeit eingespart werden. Deshalb ist die Wirtschaftlichkeit bei gleichzeitig hoher Qualität der Restauration aktuell das „Markenzeichen" der CAD/CAM-Technik. Die Frage der Anwender in der Zahnarztpraxis und im ZT-Labor ist heute nicht mehr: Ist der Computereinsatz sinnvoll? Sondern: Welches CAD/CAM-System ist das richtige für mein Behandlungsspektrum und für mein Fertigungskonzept? Wird das System das Praxis- und Unternehmensprofil unterstützen und neue Arbeitsfelder ermöglichen? Ist die Investition wirtschaftlich – und wie zukunftssicher sind die angebotenen Lösungen? Werde ich von der Innovationsfähigkeit und Zuverlässigkeit eines Industrieanbieters abhängig oder werden Schnittstellen zu weiteren Systemen geboten?

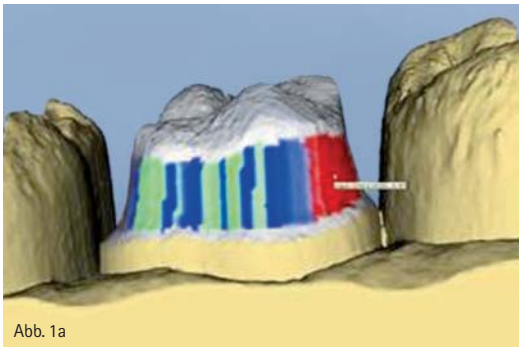


Abb. 1a

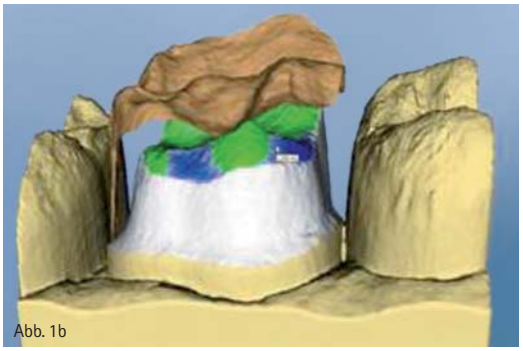


Abb. 1b

Abb. 1a und b: Der virtuelle „Präp-Check" kontrolliert die Präparationsgrenzen, Winkel der Stumpfflächen sowie die okklusale Reduktion mit Gegenbiss (Foto: AG Keramik).

Die Spreu hat sich vom Weizen getrennt

Die gestellten Fragen sind nicht mehr ganz neu. Inzwischen hat sich die Spreu vom Weizen getrennt. Bewährte Systeme haben sich durchgesetzt und ihre Zuverlässigkeit bewiesen.

Auch ist mit harten Fakten belegt, dass die CAD/CAM-Technik die Kommunikation zwischen Zahnarzt und ZT-Labor mit virtuellen Modellen auf dem Bildschirm vereinfacht, die Produktivität erhöht und Kosten senkt. Die Herstellung von monolithischen Restaurationen aus Silikatkeramik und Gerüste für Kronen und Brücken aus Oxidkeramik mittels computergestützter Technologie ist in den vergangenen Jahren eine etablierte Anwendungsmöglichkeit geworden. Zur Qualitätssicherung sind Digitaldaten kontrollierbar und mit Netzwerken überall und jederzeit abrufbar; die Ergebnisse der Versorgungen sind stets reproduzierbar und können analysiert werden.

Mehrwerte durch Services:

Das InteraDent Partner-Factoring.

Verwaltungszeit einsparen und Risiken ausgrenzen.

Preis. Wert. Fair.
InteraDent



Das Partner-Factoring unterstützt die mit uns zusammenarbeitenden Zahnarztpraxen bei der Sicherstellung von Liquidität, erhöht die wirtschaftliche Sicherheit und reduziert den Verwaltungsaufwand. Und so funktioniert es: Sie veräußern die an den Patienten gerichtete Honorarforderung an die Factoring-Gesellschaft, die diese ausgleicht. So wird das Zahlungsverhalten Ihrer Patienten für Sie nicht zum Risiko. Ein weiteres Plus: Sie können Ihren Patienten bedenkenlos Ratenzahlungen anbieten – und somit Behandlungen durchführen, die sonst nicht möglich gewesen wären.

Informieren Sie sich unter der kostenlosen InteraDent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder besuchen Sie uns im Internet: www.interadent.de

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

TÜV SÜD ISO 9001

ISO 9001: 2008
Produktionsstätten
Deutschland und Manila

Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

☐ Bitte senden Sie mir die Service-Broschüre und die aktuelle Preisliste.

☐ Ich habe noch Fragen. Bitte rufen Sie mich an.

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon

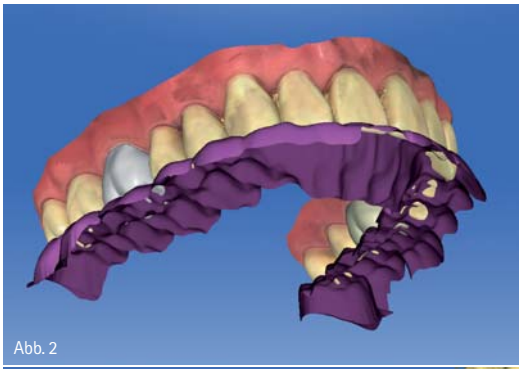


Abb. 2

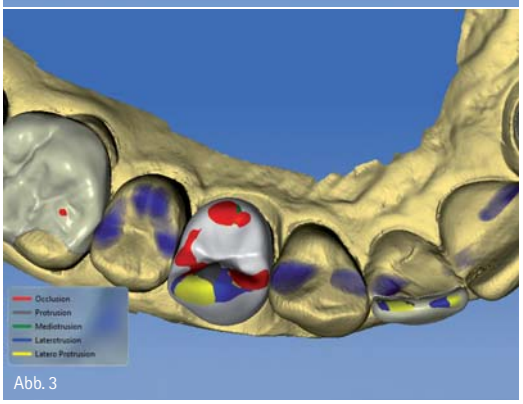


Abb. 3

Abb. 2: Funktionelles Bissregistrat berechnet die Bewegungen des Unterkiefers (Quelle: Mehl/Sirona). – Abb. 3: Darstellung der Dynamik im virtuellen Bissregistrat. Kontakt- und Gleitflächen aus verschiedenen Bewegungen werden erkennbar. Interferenzen als Störstellen können lokalisiert und reduziert werden (Quelle: Mehl/Sirona).

Neben den beachtlichen Fortschritten in der Hardware und Software haben sich auch die Restaurationsmaterialien weiterentwickelt. So können Hochleistungswerkstoffe wie Oxidkeramiken, fräsbare Polymere, Resin-Nanokeramik und Hybridkeramik nur mit computergesteuerten Fräsautomaten bearbeitet werden, weil die Werkstoffeigenschaften sowie die Übertragung der Konstruktionsdaten in die Maschinensprache eine manuelle, formgebende Bearbeitung weitgehend ausschließt. Selbst Keramikverblendungen für Zirkonoxidgerüste sowie individualisierte Implantat-Suprastrukturen können im CAD/CAM-Verfahren mit hoher Präzision hergestellt werden.

Intraoralscanner gewinnen immer mehr an Bedeutung

Wurde bisher das Gros der Datensätze für vollkeramische Restaurationen im ZT-Labor über Elastomer-Abformungen und Gipsmodelle erzeugt, gewinnen Intraoralscanner immer mehr an Bedeutung; sie erfassen die Bezahnung sowie die Präparation direkt im Mund des Patienten und liefern mit dem Datensatz ein virtuelles Modell. Mit der konventionellen Abformmethode hingegen können Ungenauigkeiten, die in der Verarbeitungsstrecke mit Dimensionsverzügen, Gipsexpansion und durch haptische Einschränkungen entstehen, in das Modell übertragen werden. Damit ist jedes auf Basis dieser Arbeitsunterlage erzeugte, virtuelle Modell ungenau – einerlei, wie präzise der Scanvorgang an sich ist. Somit lag es nahe, den Scanvorgang direkt in der Mundhöhle durchzuführen. Vorteilhaft hierbei ist, dass die Präparation sofort auf dem Bildschirm dargestellt wird und kontrolliert werden kann (Abb. 1). Präp-Korrekturen können nachgescannt und ausgetauscht werden. Digitale Intraoralabformsysteme bilden heute den gesamten Kiefer ab (z.B. Lava C.O.S.). Die neueste Scannerversion differenziert durch Farbe die Zahnhartsubstanz und das Gewebe, besonders sinnvoll für Präparationsgrenzen im Sulkusbereich (z.B. CEREC). Bedingung ist, dass die Areale für die Kronenränder trockengelegt und frei von Blut und Speichel sind, sonst stößt der lichtoptische Digitalscan an seine Grenzen – zumindest heute noch. Alle Systeme arbeiten mit hoher Genauigkeit – entsprechen etwa dem Polyetherabdruck – und komprimieren die Datensätze für den Online-Versand an das ZT-Labor. Mittels 3-D-Drucker oder Stereolaserlithografie kann ein zahntechnisches Arbeitsmodell aus Kunststoff gefertigt werden, um die Verblendung zu artikulieren.

Da die Form der Funktion folgt, zeigte die IDS 2013 Software-Applikationen für die dynamische Okklusion. Fokussierte bisher die funktionelle Justierung der automatischen Kauflächengestaltung eher auf die Einzelzahnversorgung, berechnet die Software nun die okklusale, dynamische Funktion weitspanniger Restaurationen und des gesamten Kiefers (Abb. 2 und 3). Dafür werden die üblichen Bewegungen von virtuellen Artikulatoren simuliert und die Morphologie der Restauration entsprechend angepasst, sodass bereits beim Gestalten mögliche Störkontakte vermieden werden können. So ist es möglich, neben den Mittelwerten auch individuelle, patientenspezifische Parameter für den virtuellen Artikulator zu berücksichtigen. Diese Technik erwies sich manuell aufgewachsten Kauflächen bereits deutlich überlegen. Das Einschleifen der Okklusalflächen im ZT-Labor oder intraoral beim Eingliedern ist meist nicht mehr erforderlich.

3-D-Technik erleichtert die Planung

Die Aussagekraft bildgebender Röntgenbefunde wurde durch die Digitaltechnik gesteigert. Die dreidimensionale Volumentomografie (DVT) erhöht die Transparenz, erleichtert die Diagnose sowie die Behandlungsplanung, vereinfacht die Patientenberatung, optimiert den Workflow und den Therapieweg. Damit hat sich das DVT besonders für die Implantologie und die Mund-Kiefer-Chirurgie qualifiziert. Die implantatgetragene Suprastruktur, die auf Basis des intraoral gewonnenen Datensatzes virtuell konstruiert wurde, kann in das Röntgenbild importiert werden. Durch die Überlagerung der Scans im Rahmen der Implantatplanung lässt sich am Bildschirm die enossale Lage, die Dimension des Implantatpfeilers am Knochenangebot sowie die Angulation ausrichten und mit der prothetischen Suprastruktur abstimmen. Ferner kann bei der Lagebestimmung die Form des Alveolarfortsatzes, die transversale Lage des Nervs im Unterkiefer, die Ausdehnung des Recessus des Sinus maxillaris berücksichtigt werden.

Um die virtuelle Planung beim chirurgischen Eingriff bestmöglich umzusetzen, bietet sich der Einsatz der Bohrschablone an. Sie erhöht die Sicherheit der OP, weil sie bei der Implantation fest im Mund sitzt und die Position, den Winkel sowie den Tiefenanschlag des Knochenfräsers vorgibt. War bisher der Zahnarzt auf fremdgefertigte Bohrschablonen angewiesen, können diese nun in der Praxis aus Kunststoff gefräst werden. Hierbei orientiert sich der Datensatz für den Bohrkörper am ausgewählten Implantatsystem. Das Bohrloch entspricht dem „guided" Knochenfräser des jeweiligen Herstellers.

Mit dem prothetischen Datensatz können die Aufbauteile wie individualisierte Abutments, Mesiostrukturen und die Kronen gefertigt werden (Abb. 4). Damit kann dem Patienten schon we-



Abb. 4

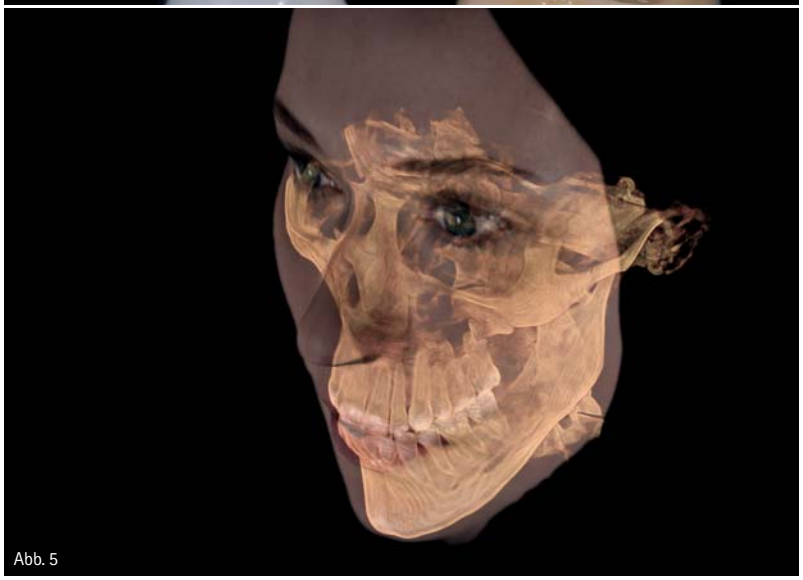


Abb. 5

Abb. 4: Individualisiertes ZrO_2-Abutment und Molarenkrone, mit dem Datensatz der integrierten Implantatplanung gefertigt (Quelle: AG Keramik). – Abb. 5: Der virtuelle Patient vereinfacht Diagnostik, Behandlungsplanung und Therapie (Quelle: Schneider/Sirona).

nige Minuten nach der Befundung ein konkretes Behandlungsangebot unterbreitet werden, das nach Zustimmung nach kurzer Zeit umgesetzt werden kann. Das Zusammenspiel dieser Stationen spart Zeit, gewährleistet eine hohe Präzision und senkt Kosten. Die gesamte Behandlung – von der digitalen Intraoralabformung, der DVT-Befundung und Implantatplanung, Herstellung der Bohrschablone bis zur prothetischen Versorgung – kann innerhalb von vier Stunden durchgeführt werden. Gemäß dem Diagnostik-Beispiel der integrierten Implantologie können auch eine Wurzelspitzenresektion und eine Kiefergelenktherapie vorbereitet werden.

Die Flexibilität eines Facescan-Verfahrens, das die IDS vorgestellt hat, ist für die Patientenberatung von Nutzen. Mit dem Konzept des „virtuellen Patienten" kann beispielsweise der Prophylaxetermin eines Patienten für die digitallichtoptische Abformung verwendet werden, ebenso für die Registrierung der Unterkieferbewegungen. Im Falle eines restaurativ behandlungswürdigen Zahns oder bei der ästhetischen Verbesserung des Zahnbildes kann die Praxisassistentin die Zahnkrone bzw. das Veneer unmittelbar konstruieren und mit der Facescan-Software die ästhetische und funktionelle Wirkung der Restauration auf die Mimik übertragen sowie dem Patienten vorstellen (Abb. 5). Im Bereich der computergestützten Restauration heben sich die Anbieter mit der Kombinierbarkeit verschiedener Anwendungen, der Zusammenführung von Diagnose und Therapie und der Integration in ein behandlerisches Konzept von Mitbewerbern ab. Messen wie die IDS sind wichtig, weil sie den Horizont erweitern und den Gedankenaustausch fördern. So bot die computergestützte Restauration wieder ein weitgefächertes Thema und belegte: Digital ist nicht mehr Zukunft, sondern heute bereits Realität und zählt zum Standard.

kontakt.

Manfred Kern
AG Keramik – Arbeitsgemeinschaft
für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.
Postfach 10 01 17
76255 Ettlingen
Tel.: 0721 9452929
E-Mail: info@ag-keramik.de
www.ag-keramik.de

ANZEIGE

Ihr Partner für Zahnersatz

Hochwertiger Zahnersatz wird für immer mehr Patienten zur Kostenfrage. Bei Cleradent gibt es geprüfte Qualität zum attraktiven Preis.



Vollanatomische **Zirkonkrone/-brücke**

Mit dem neuen Ceramill Zolid bieten wir ein in Ästhetik, Beständigkeit und Funktionalität absolut überzeugendes Material für vollanatomische Versorgungen aus Zirkonoxid–verblendfrei und somit auch ohne Chipping-Risiko.



PREIS *in Euro*
pro Einheit, inkl. Mehrwertsteuer **69,00**

CLERADENT
Wir lieben Zähne

Mehr Informationen im Internet unter **www.cleradent.de**
Telefon: 069 939 95 15 - 0 – Fax: 069 939 95 15 - 25

Die prothetisch orientierte 3-D-Implantatplanung

| Dr. med. Andrea Grandoch, Dr. Dr. Peter A. Ehrl

Die Autoren besprechen in folgendem Artikel, nach einer ausführlichen Einleitung zu Material und Methode, exemplarisch den Einzelzahnersatz, die verkürzte Zahnreihe und die Versorgung des zahnlosen Kiefers sowohl mit fest- als auch mit herausnehmbarer Suprakonstruktion.

Implantologie begann vorwiegend als chirurgisches Fach, das Hauptproblem sah man lange nur darin, einen Fremdkörper im Kiefer dauerhaft verankern zu können. Zwar reichen erste Ansätze, prothetisch zu denken, bereits auf frühe Publikationen Brånemarks (Brånemark et al. 1985) zurück, doch geschah dies noch zur Vorbereitung zumindest bedingt abnehmbaren, funktionsorientierten Zahnersatzes. Dessen Urform allerdings erlebt mit heutigen Mitteln eine Renaissance in Form der All-on-four- oder All-on-six-Lösungen.

Die Ziele des heutigen implantatgetragenen Zahnersatzes sind neben der Funktion, Dauerhaftigkeit und Ästhetik, durch möglichst einfache, damit auch günstige und bedingt reversible Techniken zu erreichen und im Problemfall Schäden gering zu halten.

Das Erreichen eines Status quo ante ist heute leichter erreichbar; ob die Nutzen-Kosten-Relation vernünftig ist, kann nur für den Einzelfall eruiert werden.

Die Probleme implantatgetragenen Zahnersatzes lassen sich – wie folgt – zusammenfassen:

1. Prothetischer Themenkreis
- Funktionelle Komponenten
- Ästhetische Komponenten

2. Chirurgischer Themenkreis
- Anatomische Komponenten durch Knochenatrophie, begleitet von Weichteilatrophie
- Horizontaler Verlust von bukkal, Zentralisierung des Zahnbogens
- Vertikaler Verlust, größere intermaxilläre Distanz

Damit sind die Probleme der Wiederherstellung von Substanzverlusten verbunden.

Will man die Vorteile eines Vorgehens beschreiben, ist es zunächst nötig, die Ziele zu beschreiben, die erreicht werden sollen. Zwar gibt es viele Beschreibungen einzelner Autoren, doch keinen allgemein anerkannten Konsens über diese Ziele. Ohnehin wurden die Erwartungen an implantologische Lösungen durch die vielfachen Fortschritte ständig nach oben geschraubt. In Tabelle 1 sind diese Ziele zusammengefasst. Es wird dabei zwischen allgemeinen Erfolgskriterien unterschieden, die für alle Implantatlösungen gelten, und den Kriterien für spezielle Indikationen, die unterschiedlich gesehen werden können. Auch wenn man die Vorgabe aus den Implantatindikationen der wissenschaftlichen Gesellschaften, dass „die optimale Therapie des Zahnverlustes der Ersatz jedes einzelnen Zahnes durch ein Implantat ist", und die heute vielzitierte Prämisse berücksichtigt, dass über jeder Rekonstruktion die Wiederherstellung des natürlichen Zustandes steht, so muss man doch feststellen, dass dies allenfalls für den gegebenenfalls auch multiplen Einzelzahnersatz gilt, aber eben nicht für alle Therapien.

Es spielen zu viele Parameter eine Rolle, als dass man dies verallgemeinernd über jede Therapie schreiben könnte. Einer physikalisch-numerischen Fassung des Problems steht insbesondere der hohe Grad an Individualität eines jeden einzelnen Befundes entgegen. Erschwerend kommt hinzu, dass es bis heute kaum allgemeingültige Empfehlungen der Methodologie gibt. Das verwundert nicht, da viele verschiedene Methoden, davon wiederum viele mit geringer Anwendungsbreite und kurzer Halbwertszeit, durchgeführt werden. Was dem einen Goldstandard ist, gilt dem anderen als veraltet und umgekehrt. Stellvertretend sei hier an den Versuch einer Systematisierung der Vorgehensweise bei Augmentationen erinnert (Ehrl PA, 2003). Zur Vereinfachung soll hier die Klasseneinteilung der wissenschaftlichen Gesellschaften benutzt werden. Es werden exemplarisch der Einzelzahnersatz, die verkürzte Zahnreihe und die Versorgung des zahnlosen Kiefers sowohl mit fest- als auch mit herausnehmbarer Suprakonstruktion besprochen.

Material und Methode

Die bei uns zunächst zögerlich, mit einschränkenden Indikationen auf umfangreichere Fragestellungen und progrediente Krankheitsbilder eingeführte dentale Volumentomografie (DVT) im Jahre 2000 wurde zunehmend erweitert, bis sie etwa im Jahre 2008 bei fast allen implantologischen Eingriffen

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.

DAMPSOFT
Zahnarztsoftware

Telefon (0 43 52) 91 71 16 · www.dampsoft.de

WORKFLOW
Implantologische 3-D-Planung (Standardverfahren)

Voruntersuchung Abformung, Relation, Fotos, vorh. Röntgen, ggf. Röntgenübersicht
Labor Modelle, Artikulator, Aufstellung, ggf. Basis
Einprobe Set-up, Besprechung
3-D-Radiologie (DVT) mit Set-up, ggf. Marker
Zahnarzt Digitale Planung, Planungsanweisung an Verwaltung
Entscheidungsbesprechung mit allen Planungsunterlagen, Kostenaufstellung(en), Aufklärungsbogen

WORKFLOW
Implantologische 3-D-Planung mit CAD/CAM
(für teilbezahnte Kiefer, bei keinen/geringen Metallartefakten)

Voruntersuchung Oberflächenscan, Relation, Fotos, vorh. Röntgen, ggf. Röntgenübersicht
3-D-Radiologie (DVT)
Zahnarzt Digitale Planung, Planungsanweisung an Verwaltung
Entscheidungsbesprechung mit allen Planungsunterlagen, Kostenaufstellung(en), Aufklärungsbogen

Tabelle 1a und 1b.

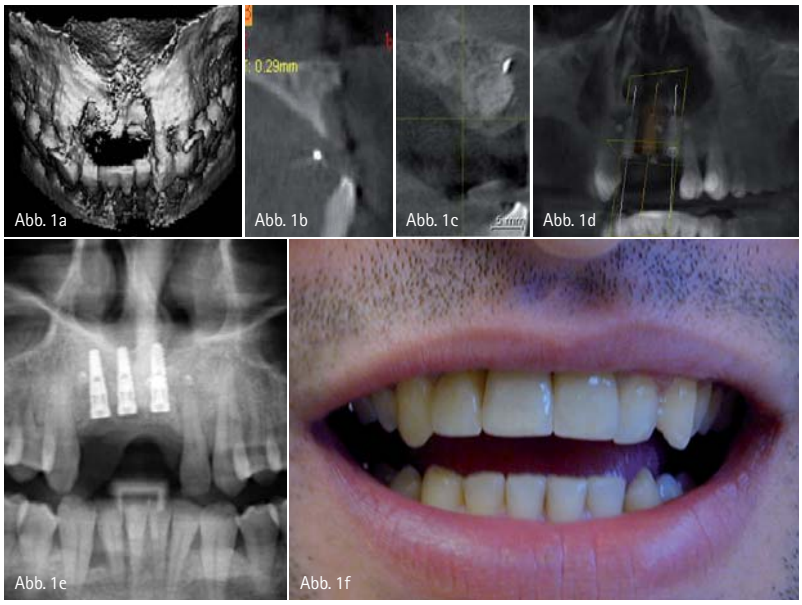


Abb. 1a: Massive Defekte der bukkalen Lamelle Regio 11 und 21. – Abb. 1b: Im Sagittalschnitt wird die Defektgröße deutlich. – Abb. 1c: Zustand nach horizontaler Auflagerungsplastik. – Abb. 1d: 3-D-Planung nach Augmentation. – Abb. 1e: Zustand nach Implantation. – Abb. 1f: Der prothetisch versorgte Patient.

eingesetzt wurde. Unbestritten führt bereits die 3-D-Diagnostik zu Erkenntnissen, welche die Qualität der Behandlung steigern. 3-D-Planung bedeutet jedoch immer, neben dem anatomischen Substrat auch die prothetische Planung zu berücksichtigen, sei sie nun – wie noch immer vorzugsweise – auf dem Modell erstellt oder – wie jetzt möglich – digital. Schon vor der Einführung der 3-D-Technologien wurde mit der Beschreibung des Rückwärtsplanens („Backward Planning") klar, dass die Darstellung des gewünschten Therapieergebnisses vorgibt, wie man dieses Ziel erreichen kann – oder eben auch nicht (Kirsch et al. 2008). Auch hier begann der Einsatz der Methode mit umfangreichen Therapien, bis sich die Erkenntnis durchsetzte, dass bereits bei implantatgetragenem Einzelzahnersatz eine Planungsprothese („Set-up") des Endergebnisses sinnvoll ist. Bereits jede dieser beiden Techniken – DVT und analoges Set-up – ist einzeln hilfreich und trägt in den Händen des erfahrenen Implantologen zu einer deutlichen Verbesserung des Therapieergebnisses bei. Entscheidend ist nun, und es entspricht immer mehr heutigem Standard, die beiden Techniken zu verknüpfen. Nach dem Irrweg der digital gesteuerten Navigation stehen heute mehrere Schablonentechniken zur Verfügung, basierend auf Planungssoftwares. Der sich zurzeit vollziehende Schritt vom reellen Gipsmodell und Wachsaufstellung zum digitalen Modell und digitaler Rekonstruktion ist ein weiterer interessanter Ansatz, der sich allerdings in der Praxis erst noch bewähren muss. So stellt sich auch zuweilen die Frage, welche Merkmale aus dem schier unerschöpflichen digitalen Fundus eher eine Spielerei und welche von Nutzen für die Behandlung des Patienten sind.

Welches sind nun die Hauptmerkmale, die eine 3-D-basierte Planung auszeichnen? Durch die Erhebung dreidimensionaler Daten wird es erst möglich, präoperativ zu entscheiden, wie das gewünschte prothetische Ergebnis erreicht werden kann. Das Endergebnis vor Augen, kann die Entscheidung für die Notwendigkeit und Form einer Augmentation und bei zahnlosen Kiefern für oder wider herausnehmbaren bzw. festsitzenden Zahnersatz auf eine solide Basis gestützt werden. Fast immer liegen Knochendefekte vor, die in ihrem Ausmaß beurteilt werden müssen. Sie sind in den Defektklassen nach Fallschüssel und Atwood beschrieben und zeigen, dass in der Regel zuerst die horizontale Komponente schwindet und sukzessive die vertikale Höhe abnimmt. Für die prothetische Versorgung hat die horizontale Komponente vor allem in zwei Punkten Bedeutung: In der Front aus ästhetischen Gründen und im Seitenzahnbereich aus funktionellen Gründen, die Stellung des Zahnes im Zahnbogen betreffend. Die optimale Korrektur dieses Befundes ist die chirurgische Wiederherstellung des ursprünglichen Kiefervolumens. In allen anderen Fällen bleiben Maßnahmen der Implantatpositionierung (Winkelstellung), also auch eine vom Implan-

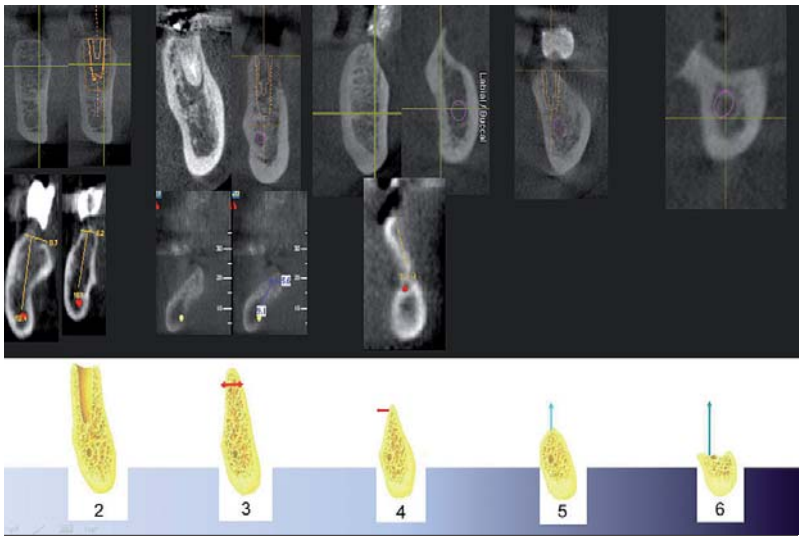


Abb. 2: Darstellung von anatomischen Varianten im seitlichen Unterkiefer, der Einteilung nach Atwood zugeordnet.

teur zu berücksichtigende Leistung, und schließlich kaschierende Maßnahmen an der Suprakonstruktion, also vom Zahntechniker zu leisten. Letztere, z.B. bukkal überstehende Kronencervices oder Mukosaverblendungen, stehen immer im Widerspruch zu einer hygienischen Gestaltung der Suprakonstruktion. Ist eine Wiederherstellung der vertikalen Komponente (ab Fallschüssel 4 frontal, 2 lateral und Atwood 4) nötig, so bedeutet dies in den meisten Fällen ein aufwendigeres zweizeitiges Vorgehen. An dieser Stelle ist anzumerken, dass fast alle vorliegenden Atrophiemuster sich nur auf einen Kiefer beziehen und nicht die funktionelle Komponente eines weiter nach oral versetzten Zahnbogens berücksichtigen. Arutinov et al. (2012) setzen voraus, dass dies durch angulierte Implantate ausgeglichen werden muss. Alle genannten Entscheidungen können solide nur bei Informationen über sowohl die dreidimensionalen Anatomie als auch der gewünschten prothetischen Lösung getroffen werden. Kinsel et al. (2007) kommen zu dem Ergebnis, dass nur die Implantatlänge eine signifikante Vorhersage für Implantatverlust erlaubt. Die Leitfäden der Fachgesellschaften setzen sich kritisch sowohl mit kurzen als auch angulierten Implantaten auseinander. Bei angulierten Implantaten werden u.a. eine Knochenqualität über 3 und eine 3-D-Planung sowie schablonengeführte Implantation gefordert.

Die Modellplanung mit Herstellung einer Planungsprothese ist der entscheidende Faktor für das Endergebnis der implantologischen Therapie und damit auch für die Vorgehensweise. Hier entscheidet sich, welche Behandlungsschritte erforderlich sind und welches Ziel man anstrebt. Dies wird hier betont, da dieser Schritt in der täglichen Praxis häufig nicht die Wertigkeit erfährt, die ihm zusteht. Wichtig ist, dass dies durch den Zahnarzt erfolgt und bei aufwendigen Versorgungen ggf. ein Termin mit dem Patienten vereinbart wird. Bei zweizeitigem Vorgehen kann es erforderlich sein, diesen Schritt nach der Augmentation zu wiederholen, ebenso wie eine zweite 3-D-Aufnahme (Tab. 1a).

Neben dem real existierenden Modell gibt es heute weitere Möglichkeiten der prothetischen Planung. Zwei digitale prothetische Planungsmöglichkeiten sollen hier angesprochen werden. Beide Verfahren bieten neben dem vorher beschriebenen klassischen Weg über eine Planungsprothese Lösungen mit größerer digitaler Unterstützung an. Dabei werden jeweils die Oberfläche der Weichteilsituation und der Nachbarzähne gescannt und auf die radiologischen 3-D-Daten übertragen. Dies kann über ein Modell oder auch intraoral geschehen. Mit dem prothetischen Planungsprogramm entsteht nun ein digitales Set-up. Zielsetzung dieser Verfahren ist die Verkürzung des Arbeitsablaufes.

ANZEIGE

Wir machen Occlusion sichtbar®.

Seit 60 Jahren.



Seit 1953 stellen wir Artikulations- und Occlusions-Prüfmittel her, mit dem Ziel, eine möglichst naturgetreue Darstellung der Occlusionsverhältnisse zu erreichen. Durch konsequente Weiterentwicklung und Innovation bieten wir ein umfassendes Sortiment von verschiedenen Artikulationspapieren und Occlusionsprüffolien in unterschiedlichen Stärken, Formen und Farben an. Die sichtbare Markierung, auch auf schwierig zu prüfenden Oberflächen wie Keramik oder Gold, hat für uns oberste Priorität.

Bausch

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG
Oskar-Schindler-Str. 4 • D-50769 Köln
Telefon: 0221-70936-0
info@bauschdental.de • www.bauschdental.de

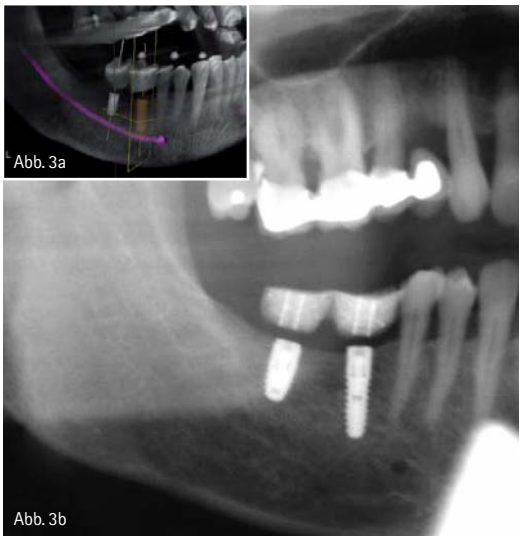


Abb. 3a: Planung im seitlichen Unterkiefer mit Set-up (SICAT). – Abb. 3b: Zustand nach Implantation mit Pilotbohrschablone in situ.

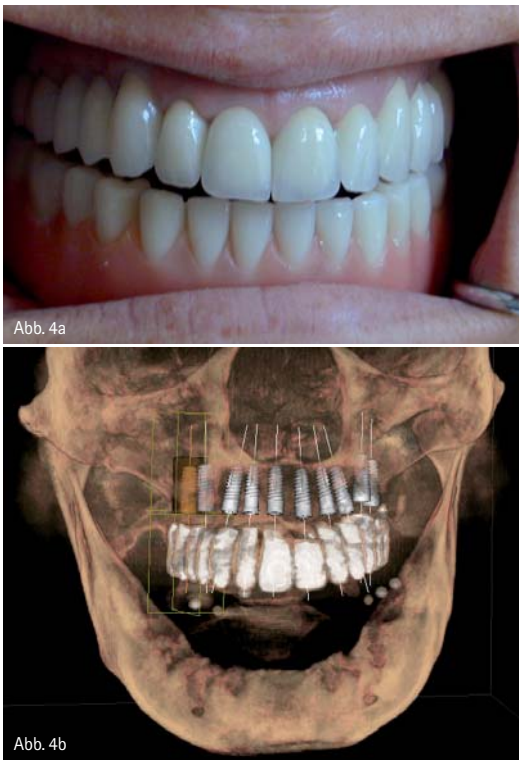


Abb. 4a: 3-D-Planung im zahnlosen Oberkiefer. – Abb. 4b: Prothetische Versorgung bei guten Voraussetzungen.

Die parallel angebotene digitale Planung der Kronen beim Modell-Verfahren ohne eine Planungsprothese, welches ohne Röntgenmarker auskommt, kann nur eine Annäherung an die tatsächliche Situation sein, fehlen doch die Informationen über die Schleimhautsituation und über die richtige Positionierung zum Antagonisten. Immerhin ist dieser Ansatz hilfreich, wenn keine anderen Informationen zur Verfügung stehen. Immer dann, wenn weder eine Messschablone noch eine Zahnaufstellung vorlagen, bleibt letztlich nur dieses Verfahren, wenn man die Aufnahme nicht wiederholen will.

Von Interesse ist die Genauigkeit dieser Verfahren. Zahlen liegen für die Überlagerung des optischen Abdrucks mit den Röntgendaten beim intraoralen Verfahren vor. Die Differenz zwischen den DVT-Daten und dem Oberflächen-Scan liegen zwischen 0,03 (0,33) und 0,14 (0,18) mm (Ritter et al., 2012). Mithilfe der Kronen- und Brücken-Planungssoftware wird anschließend auf dieser Basis eine festsitzende prothetische Lösung geplant. Die Genauigkeit dieser Planung liegt im Rahmen der Auflösung der jeweils vorliegenden Daten. Zum Vergleich: Für analoge Abdruckverfahren wird eine Genauigkeit von 0,1 bis max. 0,2 mm gefordert (Luthardt RG, 2004) und der anzustrebende Spalt zwischen Krone und natürlichem Zahn bei 0,027 bis 0,101 mm (Limkangwalmongkol P. et al., 2007 und 2009). Die Genauigkeit der verschiedenen Verfahren liegt demnach in der gleichen Dimension. Der Vorteil dieses Vorgehens liegt darin, dass die labortechnische Herstellung einer Planungsaufstellung vermieden werden kann (Tab. 1b). Dieses Vorgehen ist auf kleinere Rekonstruktionsareale beschränkt.

Anwendung Einzelzahnersatz

An Wiederherstellungen mit einzelnen Implantaten werden die höchsten Ansprüche gestellt. Nach Möglichkeit soll ein Zustand wie vor dem Zahnverlust erreicht werden. Besonders hohe Anforderungen bestehen in der ästhetischen Zone. Entscheidend für das zu wählende Verfahren sind dabei vor allem die anatomischen Voraussetzungen. So wird man bei einer Sofortimplantation in eine vorgegebene Alveole weitgehend auf eine 3-D-Planung verzichten können. Bei allen Spätimplantationen ist eine Zahnaufstellung sinnvoll. Durch die Planung der Implantatneigung und Relation zu den Nachbarzähnen kann das Emergenzprofil und die Positionierung der Krone geplant und günstig beeinflusst werden. Eine schablonengeführte Implantation ist bei Einzelzahnimplantaten insbesondere dann sinnvoll, wenn mehrere Einzelimplantate nebeneinander gesetzt werden sollen oder eine Gefährdung natürlicher Nachbarzähne bei geringen Platzverhältnissen besteht. Auch der Wunsch nach einem Imaging ist erfüllbar.

Die Visualisierung eines optimalen Ergebnisses gegenüber dem Patienten birgt jedoch die Gefahr, Erwartungen zu wecken, die nicht garantiert werden können. Abbildung 1 zeigt die zweizeitige Rekonstruktion eines horizontalen Defektes mit 3-D-Planung.

Anwendung verkürzte Zahnreihe

Bei der Rekonstruktion der verkürzten Zahnreihe steht die Funktion und hier die Abstützung der Gelenke im Vordergrund. Die Frage „Wie viele Zähne braucht der Mensch?“ ist von der Prothetik noch nicht abschließend beantwortet. In den letzten Jahren hat sich in der Implantologie die Tendenz entwickelt, bei größeren verbundenen Arbeiten distal Regio 05 mit Extensionsbrücken bis Regio 06 zu arbeiten. Der Alveolarkammabbau ist im seitlichen Kieferbereich in der Regel am weitesten fortgeschritten, fast immer horizontal von bukkal und häufig in der vertikalen Dimension. Ohne oder mit kleineren Augmentationsmaßnahmen bedeutet dies, dass längere prothetische Rekonstruktionen bei kurzen Implantaten nötig sind und dass diese weiter lingual stehen als im natürlichen Zahnbestand. Die Verwendung kurzer Implantate im Seitenzahnbereich unterliegt mehreren Einschränkungen (gute Knochenqualität, primäre Verblockung empfohlen, Vermeidung von Extensionsbrücken und Führungsflächen in der Lateralexkursion, nicht bei Parafunktion), sodass hier sorgfältig eine Grenze gezogen werden muss. Auch für die Angulierung gibt es Einschränkungen, die ab einer Grenze von > 20° gesehen werden. In den Leitfäden der Fachgesellschaften werden angulierte Implantate für die Freiendversorgung abgelehnt. Soweit eine Ausrichtung an Antagonisten im natürlich vorgegebenen Zahnbogen erfolgt, wird dies zu keinen funktionellen Einbußen führen. Anders ist dies bei nicht im ursprünglichen Zahn-

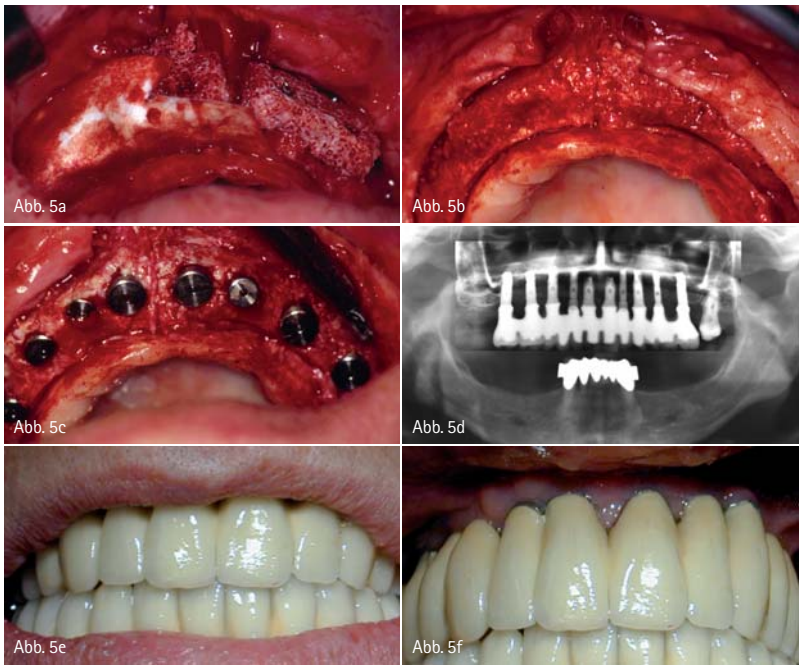


Abb. 5a: Intraoperativer Situs mit horizontaler und vertikaler Augmentation, links Knochenblock fixiert, rechts mit Membran bedeckt. – Abb. 5b: Reentry. – Abb. 5c: Zustand nach Implantation. – Abb. 5d: Röntgenkontrolle nach Eingliederung. – Abb. 5e: Prothetisches Ergebnis bei normaler Lippenhaltung. – Abb. 5f: Prothetisches Ergebnis bei hochgehaltener Lippe. Trotz Augmentation sind noch lange Kronen erforderlich.

bogen stehendem Ersatz (Implantate, Prothese) in beiden Kiefern. Hier klagen Patienten häufiger über spontanen Wangenbiss und Bolusretentionen. Es muss bei dieser Indikation also sehr sorgfältig abgewogen werden, ob man bei Kieferdefekten lieber den zunächst angenehmeren Weg über kurze und angulierte Implantate mit entsprechend langer Suprakonstruktion oder den Weg über eine restituierende Augmentation geht. Die 3-D-Planung liefert hier in der Planungsphase unverzichtbare Hinweise.

Abbildung 2 zeigt anhand der Zuordnung verschiedener typischer Defektkonstellationen die Problematik, die sehr unterschiedlichen Defekte zu rekonstruieren. In Abbildung 3 wird eine typische Rekonstruktion einer verkürzten Zahnreihe bei guten Voraussetzungen mit einer Bohrschablone dargestellt.

Anwendung zahnloser Kiefer

Bei der implantologischen Behandlung des zahnlosen Kiefers erhält die 3-D-Planung eine entscheidende Bedeutung bei der Wahl der unterschiedlichen Therapieformen. So muss entschieden werden, ob und ggf. welche augmentativen Maßnahmen erforderlich sind, ob herausnehmbarer oder festsitzender Ersatz angestrebt wird. Bei Letzterem muss entschieden werden, ob ein umfangreicher Einzelzahnersatz möglich ist, kleine Brücken oder Gesamtbrücken für einen Kiefer, und ob eine größere intermaxilläre Distanz prothetisch gefüllt werden muss, sei es nun durch längere Zähne oder durch eine Mukosabasis. Die Zahl der Pfeilerzähne beim festsitzenden Zahnersatz reicht vom All-on-four-Konzept über die Empfehlungen der Konsensuskonferenz mit sechs Implantaten im Unterkiefer und acht im Oberkiefer bis hin zur Zahn-für-Zahn-Rekonstruktion bis in Regio 06. Die Vielzahl der Planungsinformationen und der therapeutischen Möglichkeiten erfordert hier einen besonders hohen Planungsaufwand, der allerdings wegen der erheblichen Folgen immer gerechtfertigt ist. Eine auf digitalen Abformungen basierte Planung ist dabei nicht sinnvoll, da auch die Wangen- und Lippenunterstützung durch die Suprakonstruktion von Bedeutung ist und diese nur am und mit dem Patienten gefunden werden kann. Hier werden auch die Vorteile der prothetischen Planung besonders deutlich. Selten findet man zahnlose Kiefer vor, die keine spezielle Vorgehensweise er-

ANZEIGE

calaject™

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™
hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient sich wohl fühlt und keinen Schmerz spürt.

- Fördert eine vertrauensbildende Behandlung
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

Kontakt
Vertrieb Deutschland:
Tel. +49 171 7717937 • kg@ronvig.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S
Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com

www.ronvig.com

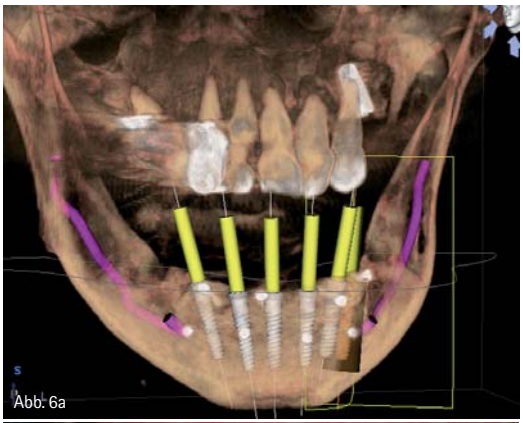




Abb. 6a: Ausschnitt aus der Planung. – Abb. 6b: Zustand vier Jahre nach Eingliederung.

fordern. Ein Beispiel ist in Abbildung 4 gezeigt. Häufig muss massiv augmentiert werden, wie dies beim Patienten in Abbildung 5 geschehen ist. Die Frage, wie lang die Zähne letztlich werden dürfen, muss mit dem Patienten vor Behandlungsbeginn geklärt werden und hängt sehr von der Exposition der Zähne durch die Lippenhaltung ab (Abb. 5f). Im Unterkiefer wird meist nur interforaminal implantiert, nicht zuletzt, weil umfangreiche Augmentationen im Unterkieferseitenzahnbereich immer noch problematisch sind. Abbildung 6 zeigt eine Patientin mit sechs Implantaten und einer Extensionsbrücke. Die interimplantären Bereiche sind hygienisch erreichbar.

Auch für einfach erscheinende Implantationen im zahnlosen Kiefer für herausnehmbaren Zahnersatz ist eine 3-D-Planung mit Planungsprothese sinnvoll, nicht nur um die funktionelle Wiederherstellung und die Weichteilunterstützung zu prüfen, sondern auch um mit dem Zahntechniker die Position der Implantate so zu wählen, dass die für Halteelemente nötige Box richtig positioniert werden kann. Abbildung 7 zeigt das Beispiel einer Positionierung der mesialen Implantate, die wegen der bissbedingten Zahnstellung eine weiter linguale Stellung erforderte, als dies nur bei Betrachtung des Unterkiefers erfolgte.

Diskussion

Die Vorteile (Tab. 2) lassen sich unter dem Begriff einer größeren Informationsmenge und -qualität subsummieren. 3-D-Diagnostik erlaubt, zuverlässige Informationen über den Zustand des Aleolarfortsatzes zu erhalten. Mit der zusätzlichen Planungsaufstellung erhält man Informationen über die Wiederherstellung von Funktion und Ästhetik. Die Zusammenführung beider Informationsquellen führt zu einer optimalen Behandlungsvorbereitung. Zwar können durch einen erfahrenen Operateur und bei entsprechender Flexibilität des Patienten Überraschungen auch ausgeglichen werden, man überlässt jedoch das intraoperative Vorgehen auch spontanen Entscheidungen. Die Planung mit Wissen der 3-D-Daten erlaubt eine Planung mit überlegtem Vorgehen und Bereithaltung des spezifisch notwendigen Instrumentars und Ersatzmaterials.

Aus Sicht der Patienten dürfte insbesondere die Nachvollziehbarkeit des Ausgangsbefundes und der Behandlung und die damit verbundene Sicherheit im Vordergrund einer positiven Bewertung stehen.

Als Nachteil kann man den erhöhten Anfangsaufwand sehen und die Investitionen. Dieser relativiert sich mit zunehmender Anwendung durch zielgerichteteres und schnelleres Arbeiten, damit auch weniger Nacharbeiten. Eine Implantation stellt immer eine rechtfertigende Indikation für eine dreidimensionale radiologische Darstellung dar. Die Einführung dieser neuen Techniken erfordert größere Logistikanforderungen als bei üblichen zahnärztlichen Vorgehensweisen, mit einer umfangreicheren Einbeziehung des gesamten, am Behandlungserfolg beteiligten Teams.

Bei aller Sicherheit darf man jedoch nicht vergessen, dass immer ein Operationsrisiko bleibt. Ein zu starkes Verlassen auf Methodiken kann auch zu Nachlässigkeiten führen. Auch eine 3-D-Planung kann letztlich fehlerbehaftet sein und diese Fehler können dann erschwerend auf die Behandlung einwirken. Dafür ist es zunächst wichtig, alle Schritte der Planung und Fehlerquellen zu kennen. Man bleibt also nicht der Aufgabe entbunden, auch während der Behandlung kritisch zu bleiben, um nötigenfalls von falschen Weichenstellungen wieder abzugehen. Die Vorteile der 3-D-Planung sind jedoch so überwiegend, dass man nicht mehr auf sie verzichten möchte.

Insgesamt höherer Qualitätsstandard durch:

- Risikoerkennung
- Planungssicherheit
- Herstellung physiologienaher Strukturen
- Zielgerichtetes, schnelles Arbeiten
- Compliance
- Kostentransparenz

Tab. 2

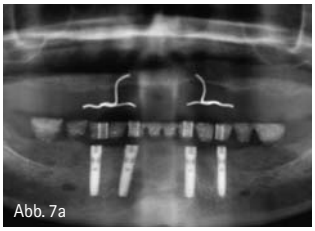
- Hohe Logistikanforderungen
- Team Approach
- Kosten
- Strahlendosis

Tab. 3

Tab. 2 und 3: Vor- und Nachteile prothetisch orientierter 3-D-Planung.

Literaturliste

Dr. Dr. Peter A. Ehrl
Infos zum Autor



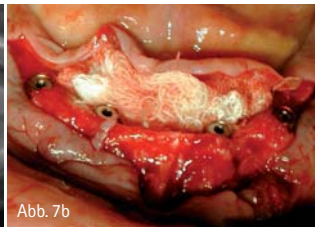




Abb. 7a: Röntgenkontrolle nach Implantation mit schleimhautgetragener Bohrschablone in situ. – Abb. 7b: Operationssitus. Man beachte den Lingualstand der mittleren Implantate. – Abb. 7c: Zustand nach Freilegung.

kontakt.

Dr. Dr. Peter A. Ehrl
Zahnärzte am Spreebogen
Holsteiner Ufer 34
10557 Berlin
Tel.: 030 39902220
E-Mail: peter.ehrl@andepend.com
www.denthouse.com

B.A. INTERNATIONAL GmbH

PREMIUM-QUALITÄT ZU FAIREN PREISEN!



Jetzt neu & noch besser!: Unsere Versandtasche

schnell **gut** **günstig**

- **Optimierte Versandzeiten**
- **Erweiterte Herstellerliste**
- **Portofreie Einsendung**

Warten Sie nicht länger - Überzeugen Sie sich selbst von unserem Service!

B.A. INTERNATIONAL GMBH • TARPEN 40 • 22419 HAMBURG
HOTLINE: +49 (0) 8001 811041 (kostenlos)
FAX: +49 (0) 8001 824419 (kostenlos)
www.bainternational.de

Jetzt 20% Reparaturfixkosten* sparen!

Einfach diesen Coupon der Versandtasche beilegen.

* Die 20% beziehen sich nur auf die Reparaturfixkosten (Arbeitszeit). Gilt nur bei Beilage in der Versandtasche bei Einsendung einer Reparatur. Irrtümer vorbehalten. Aktion gültig bis 31.07.2013.

Die elektronische Karteikarte im Praxistest

| Yvonne Haßlinger

Yvonne Haßlinger
Infos zur Autorin

Die Anzahl der Praxen, die „papierlos" verwalten und dokumentieren, steigt stetig. Dabei müssen Praxisbetreiber nicht ins kalte Wasser springen, wenn sie sich dazu entscheiden, auf die karteikartenlose Patientenverwaltung umzustellen.

Die Rezeption wurde deutlich entlastet und kann sich stärker um den Patientenservice kümmern. Die Dokumentation ist intensiver, nachvollziehbarer und für jeden transparent – jedes Patientengespräch wird kurz und knapp dokumentiert. Außerdem ist die Aufgabenverteilung klar strukturiert und mithilfe des Aufgabenmanagers im DS-WIN-ORG nachvollziehbar …


© Yuri Arcurs

Dienstleister wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH begleiten und unterstützen Zahnärzte und ihre Teams dabei und geben Tipps, wie die Vorteile der „elektronischen Karteikarte" optimal genutzt werden können. Eine Gemeinschaftspraxis im Raum Frankfurt am Main hat sich deshalb professionell beraten lassen. Die Praxismanagerin Petra Severin berichtet von ihren Erfahrungen.

Frau Severin, wie lange arbeiten Sie schon mit karteikartenloser Patientenverwaltung, und gab es einen bestimmten Grund, dieses System in der Praxis einzuführen?

Wir arbeiten schon seit Jahren mit der Software DS-WIN-PLUS. Die Umstellung auf karteikartenloses Arbeiten jedoch erfolgte erst Ende letzten Jahres, wobei die Gründe für diese Veränderung vielfältig waren. Eine verbesserte Kommunikation und Weiterleitung der Informationen zählten ebenso dazu wie eine einheitliche und ausführlichere Dokumentation. Die zu erwartende Zeitersparnis war ebenfalls ein wichtiger Beweggrund, denn die endlose Suche nach Karteikarten oder anderen Dokumenten wollten wir uns zukünftig ersparen. Unsere Praxis erstreckt sich über mehrere Stockwerke und beinhaltet ein Eigenlabor. Deshalb waren die dort vorhandenen Rechner schon vernetzt. Dieser Umstand wurde aber kaum genutzt. Dasselbe gilt für das schon digitale Terminbuch und die ebenfalls schon digitalisierte bildgebende Diagnostik. Wir wollten durch die Umstellung auf karteikartenlose Patientenverwaltung insgesamt die Abläufe in der Praxis verbessern.

Welche Erwartungen hatten Sie und inwiefern haben sich diese erfüllt?

Um konkrete Beispiele zu nennen: Die Kommunikation zwischen Behandlungszimmer und Rezeption sollte deutlich verbessert werden, zum Beispiel bei der Terminvergabe oder der Erstellung von Heil- und Kostenplänen. Hier entstehen bei der Weitergabe von Informationen manchmal Fehler, die durch den digitalisierten Informationsfluss vermieden werden.

Ein weiteres Schlagwort ist „Transparenz". Mithilfe der elektronischen Karteikarten sind Patientengespräche

von jedem ständig nachvollziehbar. Das Thema „Zeitersparnis" hatte ich ja schon erwähnt. Arbeiten, die beim Hantieren mit den Papierkarten doppelt ausgeführt wurden, wie zum Beispiel die doppelte Karteikartenführung, sollten wegfallen, genauso wie das Umsortieren oder Kontrollieren der Karten. Patientenbezogene Aufgaben können elektronisch verschickt werden, und auch die Aktualisierung der Bonushefte oder die Bearbeitung der Anamnesebögen funktioniert digital einfach besser und schneller. Darüber hinaus ermöglicht es die Software, viele Vorgänge in der Praxis zu „filtern", z.B. die Wartezeit der Patienten.

Welche Erfahrungen haben Sie als Praxismanagerin gemacht als es darum ging, im stressigen Praxisalltag zusätzlich die neue Praxissoftware in die täglichen Abläufe zu integrieren?

Das Praxisteam hatte zunächst großen Respekt vor der Umstellung, denn wir sind eine sehr große Praxis mit vielen Mitarbeitern, drei Behandlern und drei Prophylaxekräften. Letztendlich waren aber innerhalb eines Dreivierteljahres alle notwendigen Schritte erledigt worden. Unsere OPTI-Beraterin Katja Frings schulte Thema für Thema das ganze Team, wobei die neuen Abläufe gemeinsam besprochen und festgelegt wurden. Wir testeten dann, wie die Änderungen im Alltag funktionierten, und verfeinerten diese bei Bedarf.

Was sind Ihrer Meinung nach die deutlichsten Veränderungen, seitdem das Praxisteam mit karteikartenloser PV arbeitet?

Die Rezeption wurde deutlich entlastet und kann sich stärker um den Patientenservice kümmern. Die Dokumentation ist intensiver, nachvollziehbarer und für jeden transparent – jedes Patientengespräch wird kurz und knapp dokumentiert. Außerdem ist die Aufgabenverteilung klar strukturiert und mithilfe des Aufgabenmanagers im DS-WIN-ORG nachvollziehbar. Allgemein wirkt sich die Umstellung günstig auf den Workflow in der Praxis aus.

Bei uns arbeiten viele Mitarbeiter in Teilzeit. Dennoch kann jeder auf die Informationen in seinem Aufgabenmanager oder in seiner persönlichen To-do-Liste zugreifen.

Patientendokumentation ist ein wichtiges Thema: Die Daten sind ständig per Mausklick von jeder Station aus abrufbar – zum Beispiel die Messlängen der letzten Endodontiebehandlung, die Zahnfarbe der Krone oder Kunststofffüllung, der Stand des aktuellen Bonuszuschusses der Krankenkasse oder die Zahlungsmoral des Patienten. Diese Daten können auch jederzeit ausgewertet und besprochen werden. Alle im Team sind zufrieden mit diesen Entwicklungen.

Vielen Dank für dieses Gespräch.

info.

Die OPTI Zahnarztberatung GmbH in Damp ist eine softwarenahe Beratungsgesellschaft, die sich auf Praxisanalyse, Qualitätsmanagement, Ablaufoptimierung, Betriebswirtschaft sowie Führung und Personal in der Zahnarztpraxis spezialisiert hat. OPTI betreut deutschlandweit mehr als 800 Zahnarztpraxen pro Jahr und bietet außerdem hoch qualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern jährlich zu unterschiedlichen Themenbereichen an. Außerdem offeriert die OPTI Zahnarztberatung GmbH den Zahnarzt-Managementlehrgang und seit 2013 die Ausbildung zur zertifizierten DAMPSOFT-Praxismanagerin.

Firmenprofil

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Christian Henrici
Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
E-Mail: info@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de
www.facebook.com/
OPTIZahnarztberatungGmbH

ANZEIGE

Ihr **ERFOLG** mit Duftmarketing

ERZEUGEN SIE VERTRAUEN - WOHLFÜHL-ATMOSPHÄRE - KUNDENBINDUNG - WETTBEWERBSVORTEILE



Als Hersteller bieten wir Ihnen:
- servicefreie Aromamaschinen
- 5 Jahre Werksgarantie
- einen unschlagbaren Preis

Informieren Sie sich auf unserer Webseite und fordern Sie Ihre **kostenlose Duftprobe** an!
www.voitair.de

VOITAIR
DUFTMARKETING

Speziell für Zahnarztpraxen entwickelt

Fraunhoferstr. 14 – 82152 Planegg – Tel: 089 89 555 100 – E-Mail: office@voitair.de

Extraktion:

Periotom bietet verbesserte Sicherheit und Präzision



Der schwedische Hersteller Directa AB setzt einen neuen Standard für atraumatische Extraktion durch die Einführung des mechanisch-automatischen Periotoms Luxator® LX. Luxator LX ermöglicht optimalen Zugang und sichere Extraktion mit minimaler Gewebeschädigung. In Kombination mit anderen Luxator Instrumenten (Periotom, Dual Edge, Forte und RootPicker) wird Luxator LX für schwer zugängliche Bereiche empfohlen. Vor allem im Seitenzahnbereich kann so bei hemisezierten Wurzeln, bukkalen und lingualen Knochenwänden das Risiko einer Fraktur minimiert werden. Die „Auf- und Abbewegung" in vertikaler Richtung sichert das Trennen von Fasern in patienten- und behandlerfreundlicher Weise. Die Konstruktion der Spitze folgt der Wurzeloberfläche, wodurch das Risiko der Schädigung des Knochens minimiert wird. Die langlebigen titanbeschichteten Spitzen sind in zwei unterschiedlichen Längen erhältlich. Die Titanbeschichtung ermöglicht eine bessere Führung in den Parodontalspalt bei gleichbleibender Schärfe der Schneide.



Directa AB Deutschland
Tel.: 0172 8961838
www.directadental.com

Firmenprofil

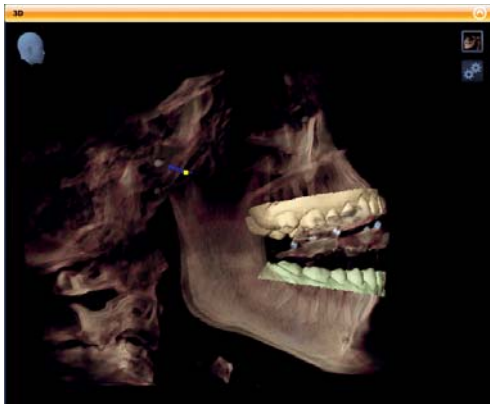
ANZEIGE



Software:

Neue Applikation für 3-D-Bildgebung

Unter dem Motto „Make every case count" legt SICAT bereits seit 2007 vor allem Wert auf Anwenderfreundlichkeit und Präzision in der 3-D-Implantatplanung und -umsetzung. Dies zeigt sich in der sehr einfach zu bedienenden Software SICAT Implant und GALILEOS Implant sowie den Bohrschablonen SICAT CLASSICGUIDE und SICAT OPTIGUIDE, für die wir eine Fertigungsgenauigkeit von unter 0,5 Millimeter am apikalen Ende des Implantates garantieren. Zur IDS



erweiterte SICAT das Angebot um eine weitere Software Applikation. Mit SICAT Function stellten wir eine Software für den Bereich Funktionsdiagnostik und -therapie vor, welche erstmals 3-D-Daten, CAD/CAM-Daten und Funktionsdaten integriert und so die umfassende Diagnose und Therapie von craniomandibulären Dysfunktionen erlaubt. Der Vorteil für den Anwender: Diagnostik, Therapieplanung und Patientenberatung können in einer Sitzung – chairside – erfolgen.

Die neue Software ist ab Sommer 2013 verfügbar. Auch im Bereich Service gab es auf der IDS spannende Neuigkeiten. Mit dem SICAT Portal haben unsere Kunden die Möglichkeit, den Status Ihrer laufenden Bohrschablonenbestellungen einzusehen. Im Laufe des Jahres werden wir es unseren Kunden ermöglichen, aktuelle Implantatfälle mit Kollegen zu teilen.

Für mehr Informationen und für das SICAT Portal besuchen Sie www.sicat.de

SICAT GmbH & Co. KG
Tel.: 0228 854697-0
www.sicat.de

Firmenprofil

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Universal-Adhäsiv:

Ein Bond **für alle Fälle**

Mit dem neuen dualhärtenden Futurabond U in der SingleDose bringt VOCO das einzig wirkliche Universal-Adhäsiv in einer Einmal-Applikationsform auf den Markt. Neben der genial einfachen Handhabung der SingleDose bietet das neue Futurabond U dem Anwender eine herausragende Vielfalt an Anwendungsmöglichkeiten sowohl hinsichtlich der Indikationen als auch bei der



Wahl der Ätztechnik oder des Aushärtemodus. Gleich ob Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch: Der Anwender hat mit Futurabond U die freie Wahl, wie er die Zahnhartsubstanz konditionieren möchte. So deckt Futurabond U ein so breites Anwendungsspektrum ab, dass kein weiteres Bondingsystem in der Praxis benötigt wird. In einer einzigen Schicht aufgetragen, sorgt das neue Universal-Adhäsiv für hohe Haftwerte an Schmelz und Dentin und somit für einen dauerhaften, randspaltfreien Verbund zwischen Zahnhartsubstanz und Füllungsmaterial. Gleichzeitig bietet es ohne zusätzlichen Primer eine sichere Haftung an diversen Materialien wie Metall, Zirkon- und Aluminiumoxid und Silikatkeramik. Das Universal-Adhäsiv ist uneingeschränkt kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärtenden Composites auf Methacrylatbasis und eignet sich sowohl für direkte als auch indirekte Restaurationen. Und das ohne zusätzlichen Aktivator für Dualhärtung. Futurabond U ist erhältlich in einer Testpackung mit 20 SingleDose-Blistern, einer 2-ml-Spritze des Ätzgels Vococid plus Kanülen sowie 20 SingleTim zum Auftragen. Außerdem gibt es das neue Bond in der 50er- und 200er-SingleDose-Packung.

VOCO GmbH
Tel.: 04721 719-0
www.voco.de

Praxisausstattung:

Mit Düften **Patientenbindung stärken**

VoitAir, der Hersteller für Aromamaschinen, hat speziell für Arztpraxen vollautomatische Aromamaschinen entwickelt, die ausschließlich mit reinen Duftkompositionen arbeiten. Die Düfte bauen nicht nur Ängste ab, sondern versetzen den Patienten in eine entspannte und positive Stimmung. Dieser Effekt unterstützt den Heilungsprozess und stärkt die Patientenbindung. Alle zu 100 Prozent reinen Business-Düfte haben einen neutralisierenden Effekt ohne chemische Duftträger. Für die Zahnarztpraxis steht eine große Auswahl an Düften zur Verfügung. Die raffinierten Beduftungsgeräte zeichnen sich durch Technologie, zeitloses Design und hochwertige Qualität aus. Servicefreie Aromageräte, fünf Jahre Garantie und ein unschlagbarer Preis kennzeichnen die VoitAir-Technologie.



Die positiven Effekte aus der Welt der Düfte werden auch in der Zahnarztpraxis spürbar.

VoitAir Germany GmbH
Tel.: 089 89555100
www.voitair.de

ANZEIGE

EinfachGesund
Gesunde Zähne durch **Ultraschall** – ein Leben lang





Geben Sie Ihren Zähnen eine Chance!
Zahnstein? Bakterien? Vergangenheit.
Ganz sanft. Ganz einfach. Ganz neu.

emmi-dent
ÜBERRAGENDE DENTAL HYGIENE

- Ohne **Putzbewegungen.** Ohne Scheuern
- Nur leicht an die **Zähne** halten
- Bis zu 96 Mio. **Luftschwingungen/Minute**
- Reinigung durch **implodierende** Mikrobläschen
- **Tötet Bakterien auch in Zahnfleischtaschen und bis zur Wurzel**
- Wirkt therapeutisch **gegen** Zahnfleischbluten, Aphthen, **Parodontitis** usw.
- Zahnstein zu Hause **entfernen**
- Wieder natürlicher **Glanz** – Verfärbungen **verschwinden**
- Moderne **Mundhygiene** sogar bei Zahnspangen
- *Gute Laune bei Zahnarzt und Patient*

Emmi Ultrasonic GmbH
Gerauer Str. 34
64546 Mörfelden-Walldorf
Tel.: +49 (0) 6105 - 40 67 00
service@emmi-dent.de

www.emmi-dent.com

Lokalanästhesie:

Kontrollierte Fließgeschwindigkeit verhindert Schmerz

CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. CALAJECT™ kontrolliert die Fließgeschwindigkeit des Anästhetikums in jedem Programm und verhindert damit Schmerzen, die üblicherweise durch eine hohe Geschwindigkeit der Injektion und anschließender Schwellung des Gewebes entstehen. Das Steuergerät besteht aus einem hygienisch glatten Touchscreen und überzeugt durch einfache Programmwahl mit nur einer Berührung und übersichtlicher Programmanzeige. Absolut geräuschloser und vibrationsfreier Betrieb sind durch das Handstück bei allen Einstellungen mit Sichtbarkeit der Zylinderampulle während der gesamten Injektion gegeben. Alle Standard-Dentalkanülen können benutzt werden. CALAJECT™ ist für alle Injektionstechniken einsetzbar und bietet drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre (sowie palatinale) Anästhesie. Das Gerät ist kostengünstig in der Anwendung – keine Mehrkosten für zusätzliche Einwegverbrauchsmaterialien und die sanfte, schmerzfreie Injektion mit CALAJECT™ fördert eine vertrauensbildende Behandlung Ihrer Patienten!



RØNVIG Dental Mfg. A/S
Vertrieb Deutschland
Tel.: 0171 771737
www.ronvig.com

Mundhygiene:

Elektrische Zahnbürste passt Putztechnik automatisch an

GABA, Spezialist für orale Prävention, hat auf der weltgrößten Dentalmesse IDS die neue elmex® ProClinical® A1500 präsentiert: Deutschlands erste elektrische Zahnbürste mit automatischer Anpassung der Putztechnik für eine optimale Reinigung von Zähnen und Zahnfleisch. Dank spezieller Smart-Sensoren passt die Zahnbürste automatisch ihre Geschwindigkeiten und Reinigungsaktionen an die Position des Bürstenkopfs im Mund an. Ihr intelligentes, ergonomisches und leichtes Design und ihre fortschrittliche Zahnputztechnologie machen die elmex® ProClinical® A1500 Zahnbürste einzigartig. elmex® ProClinical® A1500 bietet mit bis zu 32.500 Schwingungen pro Minute eine hervorragende Reinigungsleistung und entfernt fünf Mal mehr Plaque am Zahnfleischrand.[1] Die Zahnbürste ist mit einem *Auto-Modus*, manueller Moduswahl und einem LED-Display ausgestattet. Darüber hinaus besitzt sie einen 2-Minuten-Timer, um sicherzustellen, dass die Verwender ihre Zähne so lange reinigen wie von Zahnärzten empfohlen, um so ein Optimum an Mundhygiene zu erzielen. Weiterhin zeigt ein 30-Sekunden-Signal an, wann sie in den nächsten Abschnitt im Mund wechseln sollten. Ein Reiseetui und auswechselbare Bürstenköpfe gehören ebenfalls zum Angebot. Es sind zwei Arten von Wechselköpfen erhältlich.

1 gegenüber einer manuellen Zahnbürste mit planem Borstenfeld nach zwölf Wochen



GABA GmbH
Tel.: 07621 907-0
www.gaba-dent.de

Video
GABA präsentiert erste elektrische Zahnbürste mit automatischer Anpassung

Instrumente:

Schlanke Pens für effizientes Arbeiten

Das Hochleistungs-Polymerisationslicht CurePen™ und die Kaltlicht-Diagnosesonde LightPen™ mit 6.200 Kelvin Lichtleistung des Schweizer Unternehmens I-DENT SA bestechen nicht nur durch Multifunktionalität und ergonomisches Design. Der CurePen™ ermöglicht ein Aushärten aller campherquinonhaltigen Komposite in nur fünf Sekunden. Durch den kleinen Öffnungswinkel von 8 oder 6 mm Durchmesser des austretenden Lichts gewährleistet CurePen™ eine tiefe Durchhärtung des Komposites. Der CurePen™ ist die kleinste und leichteste Hochleistungs-Polymerisationslampe auf dem Markt. Einzigartig macht den CurePen™ seine Tap-Control-Funktion: Das Antippen des CurePen™ genügt zum Auslösen und Wiederholen von Härtezyklen. Ohne Schalter und Spalten, für die gründliche Oberflächenhygiene. Die Kaltlicht-Diagnosesonde LightPen™ zur Transillumination und Auflichtuntersuchung ist ein weiteres Produkt der Firma I-DENT SA. Der LightPen™ bietet universelle Anwendungsmöglichkeiten: Von Kariesdiagnostik über Schmelzrissdarstellung und dem Auffinden von schwierigen Wurzelkanaleingängen bis hin zur Kontrolle bei PA-Behandlung und dem Prüfen von Veneer- und Keramik-Laborarbeiten. Je nach Bedarf des Behandlers sind zwei Beleuchtungsstärken wählbar durch die Tap-Control-Funktion. Beide akuubetriebenen Pens zeichnen sich durch die ergonomisch-geformten Super-Slim-Gehäuse aus. Gefertigt aus hochwertigem Edelstahl fügen sie sich ideal in die Hand und garantieren ein ermüdungsfreies Arbeiten.



I-DENT Vertrieb Goldstein
Tel.: 089 79367178
E-Mail: info@ident-dental.de
www.i-dent-dental.com

Firmenprofil

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Präparation:

Gingiva-Retraktionspaste
mit dünnerer Applikationsspitze

Access Edge ist eine auf Tonerde basierende Gingiva-Retraktionspaste, die das Zahnfleisch verdrängt und retrahiert. Sie ist in praktischen Einheitsdosis-Spritzenaufsätzen verpackt und erspart so Zeit, Arbeitsaufwand und Kosten. Das Centrix-Design mit Luer-Lock-Spitze sorgt für einen sicheren Halt. Die schmalere 16G-Kanüle ist besonders dünnwandig und weist damit bessere Durchflusseigenschaften auf. Mit der längeren, biegsameren Nadelspitze lässt sich das Material einfacher in und um den Sulkus platzieren. Access Edge ist minimalinvasiv und gewebeschonend und ermöglicht so eine schnelle und einfache Gewebeverdrängung ohne Fadenlegen. Das Material wird subgingival oder um den Zahn herum injiziert und verbleibt dort mindestens zwei Minuten. Während die Paste trocknet, sorgt Access Edge für eine sanfte, aber auch effektive Retraktion zur Öffnung des Sulkus. Die Kombination aus Kaolin-Tonerde und Aluminiumchlorid kontrolliert Blutungen und verhindert das Aussickern von Flüssigkeiten, sodass der Sulkus trocken bleibt. Zur Verwendung von Access Edge setzen Sie den Einheitsdosis-Aufsatz auf eine Centrix C-R®-Spritze und injizieren das Material langsam in und um den gingivalen Sulkus. Während Access Edge trocknet, retrahiert das Gewebe und gibt die gesamten Ränder des Restaurationsbereichs frei.



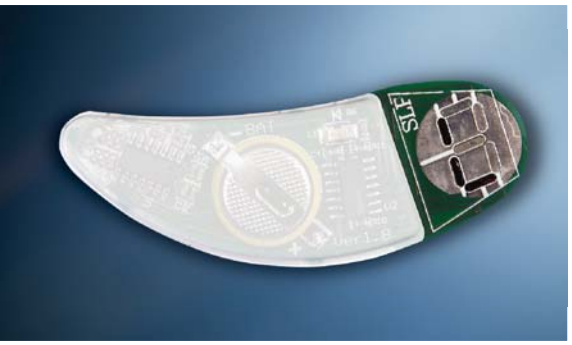
Nach der Anwendung muss Access Edge ausgespült werden und der Sulkus an der Luft trocknen, sodass der Präparationsbereich „offen" und sauber ist.

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

Firmenprofil

Abrasionen:

Zähneknirschen **sicher diagnostizieren**



Bruxismus ist ein Risikofaktor für craniomandibuläre Dysfunktionen (CMD). Schlafbruxismus tritt während des Schlafes unbewusst auf. Besteht der Verdacht auf nächtlichen Bruxismus, so muss man davon ausgehen, dass Zahnersatz oder Implantate stärker als normal beansprucht werden. Zur Absicherung ist eine detaillierte Diagnostik notwendig. Der BiteStrip® ist ein genaues, kostengünstiges Elektromyografiegerät (EMG) zum einmaligen Gebrauch zur Diagnose von Bruxismus. BiteStrip® erkennt die Existenz und die Intensität von Bruxismus. Auch wenn Abrasionen an den Zähnen sichtbar sind, ist dies keine zuverlässige Auskunft darüber, ob der Patient aktuell an Bruxismus leidet. In manchen Fällen (reines Pressen ohne Bewegung der Kiefergelenke) ist es sogar möglich, dass Abrasionen nur wenig oder gar nicht auftreten. Der BiteStrip dient hier als zuverlässiges Diagnostikum, bevor Implantate oder zum Beispiel Veneers in Erwägung gezogen werden. Der BiteStrip wird zu Hause durch den Patienten direkt auf die Wange über dem Masseter Muskel appliziert. Jedes Bruxismus-Intervall wird vom BiteStrip intern gezählt und aufgezeichnet. Das Ergebnis repräsentiert den Bereich der aufgezeichneten Intervalle und wird über ein elektrochemisches Permanent-Display angezeigt.

up2dent.com
Tel.: 0221 9742833
www.bitestrip.de

ANZEIGE

Das einzigartige Wurzelkanal-Instrument in kontinuierlicher Rotation!

One Shape®



- Nur eine Feile, Einmalbenutzung.
- Keine Notwendigkeit, einen neuen Motor zu kaufen.
- Steriles Instrument.

Unser vorrangiges Anliegen ist es, Ihre endodontischen Behandlungen so zu vereinfachen, dass Sicherheit und Wirksamkeit immer gegeben sind. MICRO-MEGA® bietet Ihnen jetzt **One Shape®**, das tatsächliche NiTi - Einzelinstrument in kontinuierlicher Rotation für gelungene, qualitativ optimale Wurzelkanalaufbereitungen.
Einfach und effizient… zum Erfolg!

Eine weitere MICRO-MEGA® Innovation…

Um weitere Informationen über One Shape zu erhalten, scannen Sie bitte den QR-Code mit Ihrem Smartphone.

MICRO-MEGA®
Tel.: + 49 (0)7561 9834 3623
info.de@micro-mega.com
www.micro-mega.com
www.oneshape-mm.com

JC AUGÉ ■ www.jcauge.com

Your Endo Specialist™

A Sanavis Group Company



Röntgen:

Weltrekord* in Umlaufzeit und Strahlungsreduktion

Das neueste Gerät der VATECH/orangedental-Produktfamilie, das PaX-i3D Green, meistert den 3-D-Umlauf in 5,9 Sekunden. Die Röntgendosis wird signifikant reduziert, und dies bei nochmals verbesserter 3-D-Bildqualität. Möglich wird diese Innovation durch neueste Flat Panel Sensor-Technologie, die höchste Auflösung, Sensitivität und Auslesegeschwindigkeit vereint. Damit ist das PaX-i 3D Green das erste *High Res/Low Dose* DVT. Die Strahlungsemission der Röntgenquelle wird im Vergleich zu üblichen Flat Panel Volumentomografen über 50 Prozent gesenkt – das lässt sich logisch über die reduzierte Aufnahmezeit nachweisen. Speziell für den Einsatz in der allgemeinen Praxis wurde mit dem PaX-i3D Green eine neue 3-D-Software entwickelt. Die 3-D-Software stellt das 3-D-Rendering konsequent in den Fokus des Benutzerinterfaces – mit einem „Klick" auf den gewünschten Bereich des 3-D-Renderings werden die axialen, koronalen und sagittalen Schnittbilder automatisch erstellt. Der diagnostizierende Arzt muss nicht mehr kompliziert die einzelnen Achsen ausrichten oder Kurven zeichnen, um die richtigen Schnittbilder zu erzeugen. Einfacher und schneller geht es nicht.
Für die Kieferorthopädie gibt es das PaX-i3D Green auch mit einem Scan- oder einem One-Shot CEPH. Speziell in der Erwachsenen-Kieferorthopädie nimmt der Einsatz von DVTs zu, um vor einer Bewegung der Zähne das Knochenangebot präzise zu diagnostizieren und dadurch Knochenabbau und Rezession zu vermeiden.

Video
orangedental präsentiert erstes High Res/Low Dose DVT

** für Flat Panel-DVTs, Stand Februar 2012*

orangedental
GmbH & Co. KG
Tel.: 07351 474990
www.orangedental.de

Endodontie:

Weltweite Einführung von 1-Feilen-System

Seit Juni 2012 hat MICRO-MEGA in Deutschland das einzige 1-Feilen-System zur Aufbereitung in kontinuierlicher 360°-Rotation im Programm. Die Markteinführung zeigte eine unerwartet hohe Resonanz in der Zahnärzteschaft. Jetzt wurde One Shape® auf der IDS weltweit eingeführt. One Shape® steht für die unkomplizierte endodontische Aufbereitung von Wurzelkanälen. Die Produktgruppe der 1-Feilen-Systeme wird zurzeit von reziprok laufenden NiTi-Systemen inkl. der notwendigen Spezial-Endomotoren beherrscht. Jetzt beweist MICRO-MEGA mit dem One Shape® System, dass 1-Feilen-Systeme aus NiTi auch einfacher gehen – und das ohne zusätzliche Winkelstücke oder Spezialmotoren.
One Shape® stellt derzeit das technologisch Machbare in der Herstellung von endodontischen Feilensystemen dar. Volle 360°-Rotation, asymmetrischer Querschnitt und einzigartige Architektur der Schneiden kennzeichnen das Instrument. Im apikalen Teil der Feile arbeiten drei Schneiden, zum koronalen Teil hin reduziert sich die Zahl der Schneiden auf zwei. Zu den Funktionen der Schneiden zählen das Abtragen von Dentin, die Reinigung des Wurzelkanals, sowie der effektive Abtransport von Debris. Der progressive Steigungswinkel der Helices und deren variierender Abstand verhindern wirksam ein Einschrauben des Instrumentes. Diese vereinfachte Instrumentensequenz spart Zeit und bietet Sicherheit.
One Shape® ist in der Größe ISO 25 und in den Längen 21, 25 und 29 Millimeter erhältlich und wird in Blistern mit fünf sterilen, einzeln verpackten Instrumenten angeboten, sodass die Feilen sofort einsatzbereit sind.

MICRO-MEGA
Tel.: 030 28706056
www.micro-mega.com



Video
live-One Shape

ANZEIGE



Mehr davon?

Bewertungen sammeln auf fast allen Bewertungsportalen.

Erfahren Sie mehr unter www.denticheck.de oder unter 06102 370 63 117.

DentiCheck Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



Ultraschallzahnbürste:

Mikro-Zahnpflege durch **Luftschwingungen**

Die klinisch getestete Ultraschallzahnbürste „Emmi-dental Professional" reinigt ausschließlich durch Ultraschallschwingungen, nicht nur die Zähne, sondern auch Zahnzwischenräume, Fissuren und Zahnfleischtaschen. 96 Millionen Luftschwingungen pro Minute, mit sehr geringer Leistung von 0,2 Watt, mit sehr hoher Frequenz und ganz ohne zu bürsten! Auf den ersten Blick sieht sie aus wie eine „normale elektrische Zahnbürste", aber sie wirkt völlig anders. Sie wird lediglich an die Zähne gehalten. Kein Bürsten, kein Schrubben, kein zu starker Druck! Durch den weichen Strahl des Ultraschalls entstehen durch die milde, frische Spezialzahncreme des Unternehmens, die wahlweise keinen oder nur einen sehr geringen Fluoridgehalt von 0,1 Prozent hat, Mikrobläschen. Sie entfernen sehr schonend Zahnstein, Verfärbungen durch Tee, Kaffee, Rotwein, Nikotin. Mund ausspülen, und zurück bleiben strahlende gesunde Zähne und ein gut durchblutetes Zahnfleisch. Der Mundraum ist antibakteriell gereinigt.

Emmi Ultrasonic GmbH
Tel.: 06105 406700
www.emmi-dent.de

Video
Wirkungsweise der Ultraschallzahnbürste Emmi-dental

Kompositzement:

Einfacher Einsatz von Befestigungsmaterial

BeautiCem SA ist ein selbstätzender, selbstadhäsiver, dualhärtender Kompositzement, der einfach, schnell und verlässlich an Schmelz und Dentin, Metall, Keramik sowie



indirektem Komposit ohne den Einsatz von Haftvermittlern und separater Konditionierung mit Phosphorsäure anzuwenden ist. Die bei diesen techniksensitiven Schritten maximal vereinfachte Anwendung erstreckt sich auch auf die Handhabung. Das Befestigungsmaterial wird in einer Doppelkammerspritze mit Automix-Aufsätzen angeboten, die eine gleichbleibende Anmischqualität – richtig dosiert und frei von Lufteinschlüssen – garantieren. Der auf UDMA-Basis entwickelte Zement ist aufgrund der patentierten S-PRG-Füllkörper zur Fluoridabgabe und -aufnahme befähigt. Die beiden dualadhäsiven Monomere von BeautiCem SA garantieren einen festen Verbund zur Zahnsubstanz wie zu allen indirekten Restaurationsmaterialien und adhäsiv zu befestigenden Restaurationstypen. Der neuartige Katalysator optimiert die Polymerisationsprozesse innerhalb des Komposits bei chemischer wie auch dualer Härtung. Im Ergebnis bietet BeautiCem SA überdurchschnittlich hohe mechanische Eigenschaften bezüglich der Widerstandsfähigkeit gegen Kaubelastungen und somit eine längere Lebensdauer der Restauration. Die exzellente Röntgenopazität erleichtert zudem Diagnosen bei künftigen Untersuchungen. BeautiCem SA ist ein Zement mit idealer Viskosität, das heißt, er lässt sich kontrolliert applizieren und erlaubt ein exaktes Einsetzen der Restauration.

SHOFU Dental GmbH
Tel.: 02102 8664-0
www.shofu.de

Firmenprofil

ANZEIGE

B.A. INTERNATIONAL GmbH



Jetzt neu & noch besser!: Unsere Versandtasche

- Optimierte Versandzeiten
- Erweiterte Herstellerliste
- Portofreie Einsendung

Warten Sie nicht länger - Überzeugen Sie sich selbst von unserem Service!

schnell gut günstig

Jetzt 20% Reparaturfixkosten* sparen!

Einfach diesen Coupon der Versandtasche beilegen.

* Die 20% beziehen sich nur auf die Reparaturfixkosten (Arbeitszeit). Gilt nur bei Beilage in der Versandtasche bei Einsendung einer Reparatur. Irrtümer vorbehalten. Aktion gültig bis 31.07.2013.

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

Komposit:

Farbverschmelzungseffekt mit natürlicher Zahnsubstanz



Mit dem neuen Komposit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2, welches erstmalig auf der IDS 2013 vorgestellt wurde, führt Kuraray Europe ein Universalkomposit ein, das neue Standards setzt. Während der Weiterentwicklung in den letzten sieben Jahren war das Ziel, ein Komposit zu entwickeln, das Restaurationen ästhetischer und langlebiger macht. Das Ergebnis der Anstrengungen von Kuraray war die Entwicklung eines Komposits, das erstmals durch seinen erstaunlichen Farbverschmelzungseffekt mit der natürlichen Zahnsubstanz besticht. Aber nicht nur die Restaurationsergebnisse, sondern auch die Arbeitsabläufe wurden optimiert.

Mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 hat Kuraray ein Komposit-Konzept entwickelt, das für einen intuitiven Arbeitsablauf und beeindruckende Ergebnisse sorgt. Sie können sofort beginnen, ohne dabei auf umständliche Farbschemata achten zu müssen. Der Zahnarzt wählt einfach die durch VITA™ zugelassene Farbe und beginnt, den natürlichen Zahn nachzubilden. Die natürlichen Schmelz- und Dentinschichten können mit der Premium-Schmelz- bzw. Dentinfarbe kopiert werden. Wenn wenig Zeit zur Verfügung steht, kann eine Ein-Schicht-Classic-Farbe gewählt werden. Für die Herstellung einer perfekten Restauration wurde die pastöse Konsistenz weiter optimiert. Das gibt den Zahnärzten eine noch größere Sicherheit bei der Schichtung und führt zu außerordentlich ästhetischen Ergebnissen. Das neue Credo lautet: „Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie am liebsten machen – wunderschöne Restaurationen."

Kuraray Europe GmbH
Tel.: 069 305-35835
www.kuraray-dental.eu

Firmenprofil

Video
Kuraray – Produktportfolio

Dentale Sedierung:

IDS 2013 zeigt: **Lachgas bleibt ein spannendes Thema**



Das Premium-Produkt auf dem Markt für Lachgas-Systeme sind die Geräte des US-amerikanischen Herstellers Accutron Inc., BIEWER medical aus Koblenz ist der exklusive europaweite Vertriebspartner. Die modernen Flowmeter in digitaler und analoger Ausführung, gepaart mit dem patientenfreundlichen und einzigartigen Zubehör, erleichtern dabei die Integration der Lachgas-Methode in die Praxis. BIEWER medical bietet exklusiv das Doppelmaskensystem sedaview™ an, das als neueste Innovation die Anwendung der Lachgassedierung nochmals komfortabler gestaltet. Der behandelnde Arzt profitiert von der optimierten Maskenform, die im oberen Frontzahnbereich für mehr Raum und Bewegungsfreiheit sorgt sowie eine erhöhte Dichtigkeit und Absaugleistung gewährleistet. Doch der entscheidende Vorteil der neuen sedaview™-Maske ist die Klarsicht-Außenmaske: Der Arzt kann die Atmung des Patienten sehen – der sogenannte Clearview-Effekt™. Der Patient kann weiterhin, wie bei den klassischen und sehr beliebten PIP+™-Masken, aus einer unvergleichlichen Duftvielfalt wählen. Die Akzeptanz der Patienten, ob klein oder groß, entscheidet sich oftmals durch ein angenehmes und komfortables Aufsetzen der Maske – BIEWER medical bietet hierzu zwei Maskentypen in unterschiedlichen Größen und variantenreichen Düften an – somit ist für jede Nase etwas dabei.

Die Accutron-Flowmeter können auf die verschiedensten Weisen in die Praxisräume integriert werden. Ob in mobilen Systemen, wie dem sedaflow™ All-In-One-Systemwagen von BIEWER medical, oder als Schrank- und Wandmontage – Flexibilität zeichnet die Accutron Flowmeter aus und ermöglicht eine individuelle und optimierte Anpassung an die Praxisumgebung und die speziellen Anwendungsanforderungen.

BIEWER medical
Medizinprodukte
Tel.: 0261 9882-9060
www.biewer-medical.com

Firmenprofil

Video
Lachgassedierung mit Nasenmasken von BIEWER medical

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

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

Digitalabformsystem:

Intraoralscanner **der nächsten Generation**

Der neue Intraoralscanner von 3M ESPE basiert auf der „3D-in-Motion-Technologie", bei der Videosequenzen der Mundsituation aufgenommen und in Echtzeit am Touchscreen der Arbeitsstation wiedergegeben werden. Die Vorgehensweise ist dabei einfach. Nach Trockenlegung und Auftrag einer sehr dünnen Schicht Puder werden die Zahnreihen mit dem speziell nach ergonomischen Gesichtspunkten entwickelten, kleinen neuen Handstück aufgenommen. Es liegt in der Hand wie ein gewöhnliches zahnmedizinisches Instrument. Auf dem Touchscreen des Gerätes erscheint in Echtzeit ein dreidimensionales Modell der aufgenommenen Situation. Dank einer extrem hohen Genauigkeit des Verfahrens ist der 3M True Definition Scanner auch für Ganzkieferaufnahmen geeignet. Anwender profitieren zudem von einer erhöhten Produktivität im Vergleich zur konventionellen Abformung, während Patienten den Prozess als komfortabler beschreiben. Nach Abschluss des Abformprozesses, Überprüfung des Datensatzes und gegebenenfalls Modifikationen, stehen dem Anwender dank offener Systemschnittstellen zahlreiche Möglichkeiten der Weiterverarbeitung zur Verfügung. Die STL-Daten können über das 3M Connection Center – eine sichere, cloudbasierte Web-Plattform – an Behandlungs- bzw. Prozesspartner übermittelt und online archiviert werden. Von dort aus können sie entweder in die Software der Lava Präzisionslösungen oder in ein beliebiges anderes System importiert werden.



Während der 3M True Definition Scanner in den USA bereits verfügbar ist und sich einer großen Nachfrage erfreut, erfolgt die Einführung in weiteren Ländern sequenziell. Über die Markteinführung und Preise in Deutschland wird voraussichtlich Mitte 2013 informiert.

3M Deutschland GmbH
Tel.: 0800 2753773
www.3mespe.de

Firmenprofil

ANZEIGE

PROMODENT®
smile and make friends



6% Nach-
MESSERABATT
*gültig bis 30.04.2013



dentale giveaways
Patientenbindung und
-gewinnung leicht gemacht

PROMODENT.DE
GK Handelsplan GmbH
Parkstr. 29 - 47829 Krefeld
Tel. 02151-4940-10 | Fax -40
mail: info@promodent.de



Lokalanästhesie:

Medikament verkürzt **dentale Betäubung**

OraVerse® (Phentolaminmesilat) ist das erste Arzneimittel, das die zahnärztliche Lokalanästhesie mit Vasokonstriktor wieder aufhebt und nach Routinezahnbehandlungen die Rückkehr des normalen Gefühls und der normalen Funktion im Mundraum beschleunigt. OraVerse® erhielt 2008 die Zulassung in den USA durch die Food and Drug Administration (FDA). In Deutschland ist OraVerse® seit März 2013 für die Aufhebung der Weichgewebsanästhesie (d.h. der Anästhesie der Lippen und Zunge) und der funktionellen Defizite erhältlich, zu denen es durch intraorale submuköse Injektion eines vasokonstriktorhaltigen Lokalanästhetikums kommt. OraVerse® ist für den Einsatz bei Erwachsenen und Kindern ab dem 6. Lebensjahr mit einem Körpergewicht von mindestens 15 kg indiziert.



Zwei Studien belegen die Wirkung von OraVerse® – Jugendliche und Erwachsene erhielten bei kleinen zahnärztlichen Eingriffen im Unter- und Oberkiefer mit einem Lokalanästhetikum mit Vasokonstriktor nach der Behandlung eine Injektion mit Phentolaminmesilat oder eine Scheininjektion an gleicher Stelle wie zuvor das Lokalanästhetikum. Anschließend bewerteten die Probanden in regelmäßigen Abständen die Wirksamkeit. Die Tests zeigten, dass sich die Dauer der Anästhesie signifikant um mehr als die Hälfte verkürzte: An der Unterlippe im Mittel von 155 Minuten auf 70 Minuten (um 54,8 Prozent), am Oberkiefer im Mittel um 62,3 Prozent auf 50 Minuten gegenüber 133 Minuten in der Kontrollgruppe, an der Zunge im Mittel um 52 Prozent (von 125 auf 60 Minuten).

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
Tel.: 030 2575-0
www.sanofi.de
www.oraverse.de

Extrusion:

Regeneration und Erhalt parodontaler Gewebestrukturen

Wird ein Zahn extrahiert, kommt es zum Zerreißen der parodontalen Arteriolen. Diese sind jedoch wichtige Grundlage für die Ernährung der bukkalen Knochenlamelle. Die orthodontische Extrusion nach Dr. Stefan Neumeyer, Eschlkam, ist ein minimalinvasives Therapiekonzept mit entscheidenden Vorteilen: Es kommt zu einer koronalen Bewegung der angrenzenden parodontalen und alveolären Gewebestrukturen und verhindert einen rezessiven Gewebeverlust. Indem binnen weniger Tage der Zahn oder das Zahnsegment nach okklusal gezogen wird, wandert das Gewebe automatisch mit. Die wenigen Instrumente bieten ein Maximum an Indikationen. Das Set TMC Extrusion (4628/1) enthält: einen Extrusionsstift (97502L15) und eine Linse (97503), jeweils werkseitig montiert in einer Applikationshilfe, eine Extrusionsstange (97505L25) und Spanngummis in drei Größen. Im zugehörigen Instrumentenset 4629 sind alle geeigneten rotierenden Instrumente für die erforderliche Präparation/Kürzung/Glättung an Extrusionsstift, Okklusalflächen und auch am Zahnsegment zusammengestellt. Dank dem Erhalt der bukkalen Knochenlamelle kann nun die körpereigene Augmentation stattfinden, d.h. eine perfekte Implantatbettgestaltung in wesentlich kürzerer Behandlungszeit als bei chirurgischen Verfahren, minimalinvasiv, schmerzfrei und mit sicherem, vorhersagbaren Ergebnis. Die Extrusionstherapie nach Dr. Neumeyer ist für jeden Zahnarzt einfach anzuwenden und erfordert kein spezialisiertes chirurgisches Können.

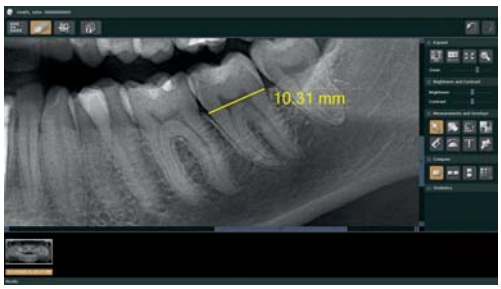
Komet Dental
Gebr. Brasseler
GmbH & Co. KG
Tel.: 05261 701-700
www.kometdental.de

Firmenprofil

Cloud-Software:

Datenmanagement **über Webbrowser**

Im Gegensatz zu früheren Versionen von i-Dixel muss i-Dixel Web nicht mehr auf allen Arbeitsplätzen installiert werden, sondern ist auf einem zentralen Server in der Praxis hinterlegt. Der Zugriff erfolgt über einen „gewöhnlichen" Webbrowser und ermöglicht die weitestgehend plattformunabhängige Ansicht sowie Bearbeitung der Daten. Zudem ist die webbrowserbasierte Version im zukunftsorientierten HTML5-Standard programmiert und läuft daher fast unabhängig von den in der Praxis verwendeten Betriebssystemen. Als Teil einer praxisinternen „Cloud"-Lösung und der damit verbundenen zentralen Speicherung auf einem Praxis-Server kann der Anwender mit i-Dixel Web Röntgenbilder und DVTs nun über sämtliche Endgeräte mit Netzwerkzugriff abrufen und bearbeiten. Die Datenübertragung erfolgt dabei über eine Netzwerklösung mit Kabel oder kabellos über WLAN, wobei die Sicherheit der Informationen durch ein SSL-Sicherheitsprotokoll gewährleistet ist. i-Dixel Web ist mit zahlreichen Funktionen ausgestattet:



Eine Suchfunktion erlaubt es dem Anwender, den Server sowohl nach Patientendaten als auch nach Schlagworten zu durchsuchen. Zudem ermöglichen ein 2-D- sowie Slice-Viewer die Ansicht, Bearbeitung und Speicherung der 3-D- und Intraoralbilder von allen Endgeräten im Netzwerk aus. Der zentrale Server ermöglicht – sozusagen als interne „Cloud"-Lösung für die Zahnarztpraxis – die übersichtliche Organisation und Verwaltung sämtlicher Dateien ohne Aufrüstung der Praxis-Computer.

J. Morita Europe GmbH
Tel.: 06074 836-110
www.morita.com/europe

Firmenprofil

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Praxiswerbung:

Geschenke erhalten **nicht nur** die Freundschaft



Digitale Technologien wie auch digitales Marketing setzen neue Maßstäbe in der Zahnmedizin. Wer am Puls der Zeit arbeiten möchte, muss gut informiert sein. Seit knapp zehn Jahren dürfen Praxis und Praxisleistungen beworben werden – online via eigens gestalteter Website als auch mit passenden Werbeartikeln als Geschenk für den Patienten. Dem Patienten eine Freude machen und gleichzeitig die Neukundengewinnung fördern – denn der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Mund-zu-Mund-Propaganda. Mit unseren Produkten wird der letzte Zahnarztbesuch (zum Beispiel einem bunten Lippenpflegestift versehen mit Logo und einem Zahnaufsatz) zum positiven Gesprächsthema an jedem Bistrotisch, in der U-Bahn, im Skilift oder in der Strandbar. Patientenbindung und Gewinnung leicht gemacht.

Muster können Sie gern auf unserer Website anfordern.

GK Handelsplan GmbH
PROMODENT
Tel.: 02151 4940-0
www.promodent.de

Apex-Lokalisierung:

Sicherheit bei der Wurzelkanalbehandlung

Ab sofort erhältlich ist der neue, batteriebetriebene NSK Apex-Lokalisator iPex II mit der SmartLogic-Steuerung. Diese wurde auf Basis zahlreicher klinischer Studien und Verifikationstests entwickelt und ist mit den unterschiedlichsten Zahn- und Wurzelformen kompatibel.



Der iPex II mit SmartLogic-Technologie gewährleistet höchste Präzision bei der Detektion der Wurzelspitze und gibt jederzeit zuverlässig Information über die aktuelle Position der Feilenspitze. Die SmartLogic-Technologie des iPex II beseitigt praktisch alle Signalstörungen aus dem Wurzelkanal selbst, sodass der Apex ganz genau geortet werden kann. Dabei bedient sich der SmartLogic Controller von NSK zur präzisen Signalanalyse zweier höchst moderner Technologien: Für die Messungen wechselt der iPex II zwischen zwei verschiedenen Frequenzen. Nebengeräusche, die die Signalanalyse beeinträchtigen würden, werden wirksam reduziert, wodurch ein hochpräzises Wellensystem generiert wird, das keinen Filterkreis erfordert. Zudem verwendet der iPex II das gesamte Wellensystem, um die extrahierte Frequenz zu analysieren. Dadurch werden zuverlässige Messauswertungen erzielt, selbst dann, wenn sich die Bedingungen im Wurzelkanal ändern. Gleichzeitig wird eine konstante Echtzeit-Verbindung zum Status der Feileneinführung aufrechterhalten und visuell auf dem Display dargestellt. Unterschiedliche Signaltöne geben parallel zur Anzeige auf dem dreifarbigen Display einen akustischen Hinweis über den Aufbereitungsfortschritt. In der Summe bietet der iPex II eine hochpräzise und automatische Apex-Lokalisierung unter allen Bedingungen – sowohl bei nassen als auch bei trockenen Wurzelkanälen.

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

Firmenprofil

Bildergalerie
NSK auf der IDS 2013

Restauration:

Scanbares Präzisionsabformmaterial

Aqium 3D bietet dem Anwender die Möglichkeit, perfekte Abformungen auf konventionelle Weise durchzuführen und dank der hervorragenden Scanfähigkeit (getestet von 3Shape, Marktführer von Scanner-Systemen), ohne Zusatz von Puder oder Sprays, digitale Daten für die computergestützte Herstellung von Zahnrestaurationen zu generieren. So kann eine bestehende, auf digitalen Daten basierende Fertigungsprozesskette auch dann genutzt werden, wenn sich, bedingt durch die Mundsituation, Intraoralscans als schwierig/problematisch erweisen. Aber auch ohne vorhandenen Scanner in der Zahnarztpraxis ermöglicht Aqium 3D den Schritt in die digitale Zahnheilkunde. In diesem Szenario wird die Abformung zu einem Partner gesendet, zum Beispiel ein Dentallabor, der über einen Scanner verfügt und alle weiteren Arbeitsschritte für den Zahnarzt übernimmt. Das spart nicht nur hohe Investitionskosten, sondern auch Zeit durch Wegfall der Aufbereitung der Daten. Darüber hinaus setzt Aqium 3D neue Maßstäbe in den physikalischen Eigenschaften. In einem extern durchgeführten Vergleichstest mit führenden Markenprodukten erzielte Aqium 3D Bestwerte: schnellste, sofort einsetzende Hydrophilie bei gleichzeitig sehr hoher Elastizität und Reißfestigkeit. Diese außergewöhnlichen Materialeigenschaften bilden eine unvergleichlich hohe Performance des Gesamtsystems.



Zur IDS wurde die Produktpalette um ein mittelfließendes Korrektur- und einem Monophasenmaterial erweitert. Alle Aqium 3D Materialien in der 50-ml-Kartusche funktionieren mit der neuen Mischtechnologie, die nicht nur 28 Prozent Materialersparnis erzielt, sondern durch das neue Mischverfahren eine homogenere Mischung gewährleistet und damit die Qualität der Abformung entscheidend verbessert.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG
Tel.: 02266 47420
www.mueller-omicron.de

Röntgendiagnostik:

Maximale Strahlensicherheit und Aussagekraft garantiert

Exzellente Röntgenbilder – schnell, sicher und strahlenreduziert: X-Mind unity, die neueste Generation des bewährten X-Mind-Systems der Firma Satelec (Acteon Group) vereint anspruchsvolle Röntgentechnologie mit ausgesprochenem Komfort und Strahlenschutz. Verantwortlich dafür sind der spezielle Datenaustausch zwischen dem Röntgengenerator und den erstmals integrierten neuen Hightech-Sensoren SOPIX Inside beziehungsweise SOPIX 2 Inside, das patentierte ACE-Strahlendosis-Management sowie der 0,4 Millimeter-Brennfleck. Mit der ACE-Technologie wird die Aufnahme automatisch beendet, sobald die Menge der Röntgenstrahlen erreicht wurde – Über- und Unterbelichtungen sowie eine zu hohe Strahlenexposition für den Patienten sind damit ausgeschlossen. Durch diese gelungene Kombination aus verlässlicher Hochfrequenztechnologie, dem kleinsten Brennpunkt seiner Klasse und der automatischen Strahlungskontrolle ermöglicht das neue X-Mind unity mit nur einem „Shot" aussagekräftige Röntgenbilder, die bis zu 52 Prozent strahlungsärmer und kontrastreicher gelingen als mit klassischen Röntgensystemen.



Gezielte Sicherheit und Komfort bei der Anwendung durch perfekte Funktionalität, Ergonomie und eine richtungsweisende Elektronik – auch das bietet das neue Röntgensystem. So lässt sich der Teleskoparm durch sein ergonomisches Design und die intuitive Griffgestaltung mühelos mit einer Hand bewegen und positionieren. Der vor Vibrationen und Bewegungen schützende Mechanismus sorgt für eine stabile Position, sodass die Bildschärfe jederzeit sichergestellt ist. Für ein aufgeräumtes Arbeitsumfeld sind die Anschlusskabel des Digitalsensors SOPIX Inside im Generatorarm verborgen. Zum Schutz kann der Sensor in einer Halterung am Generatorkopf aufbewahrt werden – jederzeit griff- und einsatzbereit.

Acteon Germany GmbH
Tel.: 02104 9565-10
www.de.acteongroup.com

Video
acteon X-Mind

Vernetzung:

Digitaler Workflow zwischen Praxis und Labor

Henry Schein zeigt, wie die digitale Prozesskette zwischen Praxis und Labor an Hand offener Systeme effektiv gestaltet werden kann. Nach dem erfolgreichen Auftakt von Connect Dental während der IDS, demonstriert das Unternehmen die Lösungen aus den Bereichen digitaler Abdruck und Frästechnik nun auf den seinen Frühlingsfesten und in einer Veranstaltungs- und Fortbildungsreihe in den Depots. Unter der Dachmarke Connect Dental bündelt Henry Schein seine Aktivitäten rund um den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor. Spezialistenteams für digitale Systeme beraten individuell, planen die sinnvolle Vernetzung offener, digitaler Produkte und führen sie zu einfach bedienenden Kundenlösung für Zahnarztpraxen und Laboren zusammen. Mit DDX (Digital Dental Exchange) präsentiert Henry Schein eine sichere und komplett offene digitale Plattform zum Datentransfer zwischen Praxis und Labor. Die rasant wachsende Auswahl an CAD/CAM-Materialien bildet einen weiteren Fokus im Rahmen von Connect Dental. Mit Zirlux® zeigt Henry Schein ein Zirkonoxid-System für alle ästhetischen Keramikindikationen. Das erstmals auf der IDS präsentierte und exklusiv bei Henry Schein erhältliche System besteht aus vorgesinterten und voreingefärbten monolithischen Zirlux® FC2 Zirkon-Rohlingen in Rondenform, einem vollanatomischen Zirlux® FC2 Charakterisierungssystem und Zirlux® LC Schicht- und Presskeramik.



Termine finden Sie im Internet unter www.henryschein-dental.de

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 01801 400044
www.henryschein-dental.de

Video
Henry Schein Connect Dental

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



Ostseekongress

6. NORDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE

„Implantologie zwischen Standard- und Extremfällen“

7./8. Juni 2013 › Rostock-Warnemünde › Hotel NEPTUN

FORTBILDUNGSPUNKTE 15

SCAN MICH

Programm Ostseekongress 2013 in Warnemünde

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z. B. mithilfe des Readers Quick Scan)

Nähere Informationen zum Programm, Veranstaltungsort und AGB finden Sie unter www.ostseekongress.com

Freitag I 7. Juni 2013

10.00 – 11.30 Uhr Workshops

1 3M ESPE

2 BRITEVENEERS

3 PROF. DR. SANDER

4

ab 12.00 Uhr Seminare



1 Endodontie praxisnah



2 GOZ, Dokumentation und PRG



3 Implantate und Sinus maxillaris



4 Minimalinvasive Augmentationstechniken

20.00 Uhr Abendveranstaltung in der Sky-Bar des Hotel NEPTUN

Samstag I 8. Juni 2013

Referenten (Implantologisches und Nichtimplantologisches Programm):

Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin | Prof. Dr. Oliver Kaschke/Berlin | Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden | Prof. Dr. Georg H. Nentwig/Frankfurt am Main | Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke/Göttingen | Prof. Dr. Torsten W. Remmerbach/Leipzig | Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover | Priv.-Doz. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale) | Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin | Dr. Daniel Ferrari, M.Sc./Düsseldorf | Dr. Stephan Beuer, M.Sc./Landshut | Dr. Winfried Walzer/Berlin | Dr. Armin Nedjat/Flonheim | Dr. Jens Voss/Leipzig | Dr. Florian Göttfert/Nürnberg | Dr. Tomas Lang/Essen | Dr. Jörg Mudrak/Ludwigsau

Themen (Implantologisches und Nichtimplantologisches Programm):

Implantate trotz Kieferhöhlenbefunden? | Periimplantologische HNO – ein Update | Erkrankungen der Kieferhöhle – innerhalb und in der Umgebung | Was lehren uns in der Implantologie die Extremfälle (Bisphosphonate, Radiatio) für die Standardversorgung? | Die implantologische Rekonstruktion der extrem atrophierten posterioren Maxilla | Schonende Implantologie: Vision oder Realität? | 3-D-Implantatoberflächen unter der Lupe | Augmentation 2.0 – CAD/CAM in der Chirurgie | Minimalinvasive Verfahren zum Erhalt der bukkalen Alveolarkammkontur bei der Zahnentfernung | MIMI-flapless-II: Wie man minimalinvasiv (ohne Lappen) sowohl implantologisch als auch prothetisch (No-re-entry) erfolgreich den „physiologischen Knochenabbau“ verhindern kann | Orale Manifestationen systemischer Erkrankungen und Infektionen | Nicht parodontale Ursachen der Halitosis | Restauration wurzelkanalbehandelter Zähne | Grundlagen der Gesichtsästhetik aus der Sicht der Zahnmedizin | Ästhetische und funktionelle Aspekte adhäsiver Restaurationen im Rahmen postendodontischer Versorgungen | Systematische und digitale Planung von Rot-Weiß-Ästhetik – ein praxisnahes Behandlungskonzept | Antikoagulantien in der Zahnarztpraxis – ein Update | Vom Zahnarzt zur Markenpraxis – Erfolgsstrategien durch individuelle Positionierung

Separates Programm für Helferinnen

Seminar A: Seminar zur Hygienebeauftragten

Seminar B: Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagementbeauftragten QMB

Kongressgebühren

PRE-CONGRESS

› Freitag, 7. Juni 2013

Workshop 1, 2 oder 4	kostenfrei
Workshop 3	50,– € zzgl. MwSt.
Seminar ① inkl. DVD	250,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,– € zzgl. MwSt.
Seminar ② inkl. Kursskript	99,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,– € zzgl. MwSt.
Seminar ③ inkl. DVD	195,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	35,– € zzgl. MwSt.
Seminar ④ inkl. DVD	195,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	35,– € zzgl. MwSt.

Bei der Teilnahme am Seminar ①, ③ oder ④ entfällt die Kongressgebühr für den Hauptkongress am Samstag. Hier ist lediglich die Tagungspauschale in Höhe von 49,– € zzgl. MwSt. zu entrichten.

HAUPTKONGRESS

› Samstag, 8. Juni 2013

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 18.3.2013)	150,– € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	175,– € zzgl. MwSt.
Assistenten (mit Nachweis)	99,– € zzgl. MwSt.
Helferinnen (Seminar A oder B)	99,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,– € zzgl. MwSt.

*Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

ABENDVERANSTALTUNG

› In der Sky-Bar des Hotel NEPTUN

Die Teilnahme an der Abendveranstaltung ist für **zahlende** Teilnehmer am Hauptkongress (Samstag) kostenfrei.

Teilnehmer der Seminare/Workshops/Begleitpersonen: 49,– € zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten sind Speisen, Getränke und Musik

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com
www.ostseekongress.com

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.

Bis zu 15 Fortbildungspunkte.

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-390

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für den Ostseekongress/6. Norddeutsche Implantologietage am 7./8. Juni 2013 in Rostock-Warnemünde melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Kongressteilnahme
Freitag
Workshop ❑ 1 ❑ 2 ❑ 3 ❑ 4
Seminar ❑ ① ❑ ② ❑ ③ ❑ ④
(Bitte ankreuzen)

Samstag
❑ implantologisch
❑ nichtimplantologisch
Seminar ❑ A ODER ❑ B
(Bitte ankreuzen)

Abendveranstaltung _____ (Bitte Personenzahl eintragen)

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zum Ostseekongress/6. Norddeutsche Implantologietage erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail

Bedeutung des Kontaktpunktes bei Klasse II-Restaurationen

Dr. Marco Calabrese

Klasse II-Restaurationen mit Kompositen können verschiedenartige technische Probleme bereiten; insbesondere gilt dies für die Gestaltung anatomisch korrekter Approximalkontakte. Ein möglichst fester Approximalkontakt dient dem Ausgleich mesialer und distaler Kräfte und verhindert die Ablagerung von Nahrung. Dank der heute verfügbaren vorgeformten Matrizen und Ringen mit Separationskraft, kombiniert mit Keilen, lassen sich hochwertige Restaurationen mit anatomisch korrekter Morphologie herstellen.

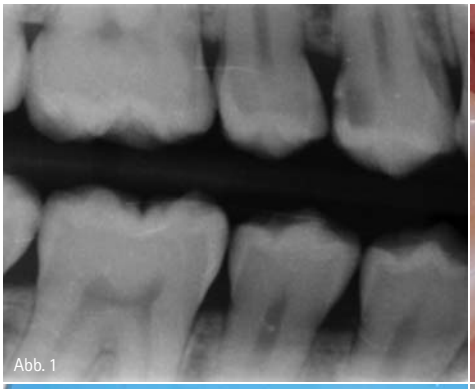


Abb. 1


Abb. 2


Abb. 3


Abb. 4


Abb. 5


Abb. 6

Kürzlich wurde hierzu ein weiterentwickeltes, besonders effizientes System vorgestellt: das Palodent Plus-Teilmatrizensystem, welches mit einer Kombination aus vorgeformten Teilmatrizen, innovativ gestalteten Keilen und Nickel-Titan-Ringen mit optimaler Separation dauerhaft korrekte Kontaktpunkte gewährleistet.

Klinischer Fall

Der folgende klinische Fall demonstriert den Einsatz dieses innovativen Systems anhand direkter Restaurationen an den Zähnen 14 und 15.

Die Röntgenaufnahme (Abb. 1) zeigt eine distale kariöse Läsion an Zahn 14 und eine mesiale Läsion an Zahn 15. Abbildung 2 zeigt die präoperative Situation in okklusaler Ansicht. Nach Isolierung mit Kofferdam (Abb. 3) wird die Kavität an Zahn 14 präpariert (Abb. 4–5), durch die im Weiteren auch die mesiale Läsion an Zahn 15 versorgt wird (Abb. 6). Abbildung 7 zeigt die fertige Restauration am 15. Anschließend wird eine Palodent Plus-Teilmatrize am Zahn 14 angesetzt und

Abb. 1: Distale kariöse Läsion an Zahn 14 und mesiale Läsion an Zahn 15. – Abb. 2: Okklusale Ansicht. – Abb. 3: Mit Kofferdam isoliertes Operationsfeld. – Abb. 4: Zugang zur kariösen Läsion. – Abb. 5: Fertig präparierte Kavität an Zahn 14. – Abb. 6: Mesiale Läsion an Zahn 15.

Danke, dass wir Ihnen unser Herz schenken durften.



Was für eine IDS! Die Resonanz war gigantisch und Ritter möchte sich hier bei allen Beteiligten, Partnern und Besuchern herzlich bedanken: für die vielen Komplimente, für den Einsatz ... und für die Hilfe beim Leeren der zahlreichen Fässer Kölsch....!



Inhaber Werner Schmitz mit Ehefrau Lucia Schmitz

Auch nach der IDS Ihr herzlicher Kontakt für alle Fragen und die Jubiläumsangebote:
Kontakt: Herr Lars Wünsche, 037754/13-291

Ritter®
[THE DENTAL EXPERTS]

Zuverlässige Qualität - Made in Germany - zu Aktionspreisen!

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



Einsteigerpaket





Ritter Implants - NEU!
- Titan5, internal Hex Implantate
- Komplettsystem mit Tooling und Aufbauten
- einfache Handhabung
- hervorragende Osseointegration
- überragend in Preis/Leistung
- made in Germany
Jetzt Startpaket anfragen:



Ritter Concept GmbH · Bahnhofstr. 65 · 08297 Zwönitz
Tel. 037754 / 13-291 · Fax 037754 / 13-280
aktion@ritterconcept.com
Besuchen Sie uns im Internet:
www.ritterconcept.com

Made in Germany

Alle Preise verstehen sich zzgl. Montage und der gesetzl. MwSt., inkl. Verpackung und Versand Deutschland. Abweichungen zwischen Muster und Originaloberfläche sind technisch bedingt. Änderungen zur technischen Weiterentwicklung vorbehalten. Bilder stimmen nicht mit Basisausstattung überein. Alle Rechte und Irrtümer vorbehalten. © Ritter 2013.

Interview

mit Prof. Dr. Adrian Lussi, Universität Bern,
über das Palodent Plus-Teilmatrizensystem

DENTSPLY verspricht mit dem Teilmatrizensystem Palodent Plus für Klasse II-Restaurationen von Molaren und Prämolaren zuverlässige Ergebnisse wie anatomisch korrekte Kontaktpunkte, dichte gingivale Versiegelung mit weniger Überschuss und geringerem Finieraufwand, gepaart mit besonders einfacher Handhabung und Minimierung der Verletzungsgefahr des Nachbarzahnes durch „Wedge Guards", also im Keil eingesetzte Separatoren für den approximalen Schutz.

Prof. Dr. Adrian Lussi, Universität Bern, Schweiz, hat sich mit dem Thema der Sicherheit approximaler Präparationsmethoden ausführlich beschäftigt und auch das Prepcontrol-System entwickelt, bei dem spezielle Feilen (Cavishape, Bevelshape, Proxoshape nach dem EVA-System) zur Präparation eingesetzt werden. Er hat sich ebenfalls das Palodent Plus-Teilmatrizensystem angesehen, daher haben wir ihn dazu befragt.



Herr Prof. Lussi, Sie haben das Palodent Plus-System getestet. Wo sehen Sie die wesentlichen Vorteile?
Hier sehe ich an erster Stelle einen entscheidenden Vorteil im Ringsystem. Die Anatomie des Ringes mit seinen keilförmigen Kunststoffenden adaptiert hervorragend und gewährleistet eine einwandfreie Separation. Dann die Matrizen, die sich durch ihre Ausformung sehr gut anschmiegen, sodass die Erstellung des Kontaktpunktes einfach gelingt und auch wenig Überschuss entsteht.

Das Matrizensystem verwendet „Wedge Guards" zum approximalen Schutz des Nachbarzahnes. Ihre Meinung dazu?
Wir verwenden in Bern unser eigenes Prepcontrol-System, welches das Verletzungsrisiko signifikant senkt, sodass wir auf diese Form des Schutzes nicht so sehr angewiesen sind. Beim Einsatz konventioneller rotierender Instrumente jedoch sind die Wedge Guards ein großer Vorteil. Ich kenne Ergebnisse aus Studien, wonach durch den Einsatz dieser Wedge Guards die Beschädigung des Nachbarzahnes effektiv vermieden werden kann.

Herr Prof. Lussi, vielen Dank für das Gespräch.


Abb. 7


Abb. 8


Abb. 9a


Abb. 9b


Abb. 10


Abb. 11


Abb. 12


Abb. 13


Abb. 14

Abb. 7: Finale Restauration an Zahn 15. – Abb. 8: Eingesetzte Palodent Plus-Matrize am Zahn 14 mit platziertem Keil und NiTi-Ring. – Abb. 9a und b: Exzellente Adaptation der Teilmatrize um Zahn 14 herum – aufgrund des Ring-Designs mit V-förmigen Kunststoff-Füßen, die den Keil perfekt in Position halten. – Abb. 10: Ätzen mit DeTrey Conditioner 36. – Abb. 11: Unterfüllung der Kavität mit SDR – Smart Dentin Replacement. – Abb. 12: Gestaltung der Distalwand mit Ceram•X mono+ als Deckkomposit. – Abb. 13: Finale Deckschicht mit Ceram•X mono+ M2 nach Entfernung der Matrize. Es fällt dank Palodent Plus kaum Materialüberschuss an, der während des Finishings zu entfernen ist. – Abb. 14: Finale Restauration an Zahn 14 mit perfekten interproximalen Kontakten nach Bissprüfung.

mittels Keil und Ring befestigt (Abb. 8). Die einzigartige Gestaltung des Nickel-Titan-Ringes sorgt dabei für eine perfekte Anpassung der Matrize am Zahn (Abb. 9). Der nachfolgende Adhäsivschritt wird zuerst mit DeTrey Conditioner 36 (36% Phosphorsäure) durchgeführt (Abb. 10), gefolgt vom Adhäsiv XP BOND, DENTSPLY, in Etch & Rinse-Technik. Die Kavität erhält dann eine Unterfüllung mit SDR – Smart Dentin Replacement – (Abb. 11); bereits nach einigen Sekunden hat sich dieses selbstnivellierende Komposit perfekt an die Kavitätenwände adaptiert und wird polymerisiert.

Der Abschluss der distalen Wand wird mit dem Komposit Ceram•X mono+ in der Farbe M2 (für VITA A2) hergestellt (Abb. 12). Dazu werden zuerst die Matrize und sodann geringe Reste überschüssigen Materials entfernt (Abb. 13). Die Restauration wird abschließend mit Ceram•X mono+ versorgt und finiert (Abb. 14).

Schlussfolgerung

Restaurationen mit korrekten anatomischen Konturen sind aus Kompositmaterial nicht herstellbar, wenn dazu Vollmatrizen verwendet werden, die ursprünglich für die Amalgamtechnik entwickelt wurden. Dagegen ist es jetzt mit Palodent Plus-Teilmatrizen sehr wohl möglich, in Adhäsivtechnik mit Kompositen Approximalkontakte in den gewünschten anatomisch korrekten Dimensionierungen zu gestalten: elliptisch in bukkolingualer Richtung etwa einen Millimeter apikal der Randleiste.

Die Interdentalpapille füllt den Raum apikal bis zum Kontaktpunkt und verhindert somit eine seitliche Ablagerung von Nahrung. Das Palodent Plus-System bietet eine gute Gestaltung der Zahnkontur im Bereich der Papille – eine Notwendigkeit zur Reproduktion der natürlichen Zahnform.

Die Anwendung dieser innovativen DENTSPLY Teilmatrizen bei Klasse II-Restaurationen ermöglicht es dem Zahnarzt, zuverlässig vorhersagbare und morphologisch korrekte Kompositfüllungen zu erstellen.

autor.

Dr. Marco Calabrese ist in eigener Praxis in Padua, Italien, niedergelassen und spezialisiert auf direkte und indirekte ästhetische Restaurationen sowie Endodontie. Er ist Gründungsmitglied der Italienischen Akademie für Dentale Materialien Socio (AIMAD).

ANZEIGE



DEMED Dental Medizintechnik

DEMED Dental Medizintechnik e.K. | Nelkenweg 25 | 71336 Waiblingen
Tel.: +49 7151 270760 | Fax: +49 7151 270761 | info@demed-online.de | www.demed-online.de

Validierte Instrumentenreinigung

| Christin Bunn

Christin Bunn
Infos zur Autorin

Hygienische Arbeitsschritte nehmen im Praxisalltag ein großes Zeitfenster ein. Geht es um die validierte Innen- und Außenreinigung sowie Ölpflege wurde jüngst auf der IDS ein Neuprodukt für die gleichzeitige Reinigung von bis zu drei Instrumenten vorgestellt. Die Redaktion sprach im Interview mit W&H Produktmanagerin Alexandra Pal über die Assistina 3x3.



Assistina 3x3: Sicheres Hygieneprogramm dank automatischer Instrumentenpflege und einem überzeugenden validierten Reinigungsprozess.

Seit rund 20 Jahren findet die Assistina zur maschinellen Instrumentenpflege großen Zuspruch. Was sind die wesentlichen Unterschiede zum Vorgängermodell Assistina 301 plus?

Unsere Assistina hat sich seit Jahren als das Gerät für die Instrumentenpflege bewährt. In den letzten Jahren sind die Anforderungen an die Hygiene und Aufbereitung von Medizinprodukten jedoch deutlich gestiegen. Die neue Assistina 3x3 wird diesen Anforderungen bestens gerecht und überzeugt mit einem validierten Reinigungsprozess für Turbinen, Hand- und Winkelstücke. Das Gerät umfasst dabei nicht nur die automatische Innen- und Außenreinigung, sondern sorgt auch für die perfekte Schmierung der Instrumente. Erstmals können drei Instrumente in nur sechs Minuten für die nachfolgende Sterilisation vorbereitet werden.



Inwiefern haben Kundenwünsche und Anregungen von Verbraucherseite zur Neuentwicklung beigetragen?

Wir arbeiten sehr eng mit unseren Kunden zusammen. Die Erfahrungen, die wir aus dieser Zusammenarbeit sammeln, fließen dabei in Form von Kundenanforderungen in unsere Produktentwicklung mit ein. Dadurch sind wir stets in der Lage, den Zahnärzten wettbewerbsfähige und intelligente Lösungen zur Verfügung zu stellen.

Wird es die neue Assistina in verschiedenen Versionen geben? Was ist der Unterschied?

Die Assistina wird es in zwei Versionen geben: **Assistina 3x3:** *Drei Instrumente* werden in *drei Aufbereitungsschritten* aufbereitet – Automatische Innen- und Außenreinigung sowie Ölpflege.
Assistina 3x2: *Drei Instrumente* werden in *zwei Aufbereitungsschritten* aufbereitet – Automatische Innenreinigung und Ölpflege.

Alexandra Pal,
W&H Produktmanagerin

Aus welchen Teilschritten setzt sich der Reinigungs- und Pflegezyklus zusammen und wie sind diese aufeinander abgestimmt?

Bei der Innenreinigung werden Spraykanäle und Getriebeteile des Instruments mit der speziellen Reinigungslösung W&H Activefluid gereinigt. Um Reste des Reinigers zu beseitigen, werden Spraykanäle und Getriebeteile durchgeblasen. Die gründliche Reinigung unterstützt die volle Funktionsfähigkeit der Instrumente während ihrer Lebensdauer. Bei der Außenreinigung wird W&H Activefluid punktgenau, Instrument für Instrument, aufgesprüht. Nach kurzer Einwirkzeit werden die Instrumente abgeblasen, ehe die Getriebeteile präzise und automatisch geschmiert werden (siehe Abbildung, Seite 86).

Ihr Gerät besitzt einen speziellen Außenreinigungsring, wie funktioniert das genau?

Durch einen speziellen Reinigungsring mit sechs Außenreinigungsdüsen wer-

Multilink® Automix

Das adhäsive Befestigungs-System



Eine starke Verbindung, millionenfach bewährt.

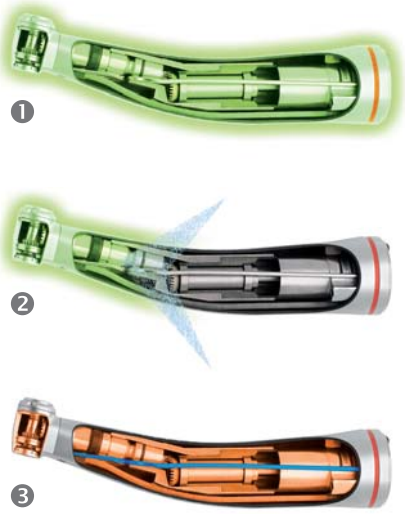
Jetzt mit optimierter Formel

Starker Halt – sowohl dual- als auch selbsthärtend
Universell – befestigt Silikat- und Oxidkeramik sowie Metall
Klinisch bewährt – Mehr als 10 Millionen Versorgungen
Neu – zusätzliche Farbe, optimiertes Handling

Empfohlen für IPS e.max®

ivoclar vivadent®
passion vision innovation

www.ivoclarvivadent.de
Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen, Jagst | Deutschland | Tel. +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax +49 (0) 79 61 / 63 26



Der Gesamtprozess im Überblick: 1: Innenreinigung der Spraykanäle und Getriebeteile, Außenreinigung des Instruments. – 2: Durchblasen der Spraykanäle mittels Druckluft. – 3: Schmierung der Getriebeteile mit W&H Service Oil F1.

den unter hohem Druck alle Rückstände am Instrument entfernt, der Zahnarzt erhält damit ein komplett sauberes Instrument.

Wie lange dauert das Pflegeprogramm und für welche Instrumente eignet sich Assistina?

Mit unserer neuen Assistina können drei Instrumente in nur sechs Minuten gereinigt werden. Das Gerät eignet sich für alle Instrumente: Hand- und Winkelstücke, Turbinen sowie Luftscaler aller Hersteller inklusive der notwendigen Adapter.

Wie setzen sich Reinigungslösung sowie das Service-Öl zusammen und für wie viele Zyklen ist eine Füllung ausreichend?

Die Lösung W&H Activefluid ist ein Reiniger auf Wasserbasis mit Tensid-Anteilen, der zusätzlich zur optimalen Reinigungsleistung eine wachstumshemmende Wirkung auf Bakterien und Viren in der Prozesskammer aufweist. Beim Serviceöl handelt es sich um das bewährte sterilisierbeständige W&H Service Öl F1. 200 Milliliter Öl sind dabei ausreichend für circa 2.000 Instrumente. Hinsichtlich der Reinigungslösung lassen sich bei der Assistina 3x3 mit 1.000 Milliliter rund 435 Instrumenten reinigen. Ist die Assistina 3x2 das Gerät der Wahl, reicht das Activefluid sogar für 1.430 Instrumente. Diese Menge resultiert aus dem Verzicht auf die Außenreinigung.

Bei der Reinigung und Pflege von Instrumenten mit der neuen Assistina handelt es sich um ein validiertes Verfahren. Wie gestaltet sich dieser Validierungsprozess und welches Reinigungsergebnis wird erzielt?

Ein unabhängiges Hygieneinstitut liefert einen Bericht* über die Validierung der Reinigungsleistung des Gerätes. Der Bericht dient als Nachweis dafür, dass der vordefinierte Reinigungsprozess zu einem gleichbleibenden Ergebnis führt. Zusätzlich verfügt die neue Assistina über ein integriertes Prozessüberwachungssystem, das die Menge der Reinigungslösung, die Ölmenge sowie die Prozessluft kontrolliert. Dadurch wird sichergestellt, dass der Reinigungsprozess der Assistina ein stets gleichbleibendes Reinigungsergebnis liefert.

Welchen Stellenwert nimmt das Produkt im Gesamtprozess der Praxishygiene ein?

In einer Rekordzeit von rund sechs Minuten ermöglicht unsere neue Assistina 3x3 eine maschinelle Innen- und Außenreinigung und sorgt darüber hinaus für eine perfekte Schmierung der Instrumente. Der Anwender profitiert damit von einer optimalen Vorbereitung auf die nachfolgende Sterilisation. Die gesamte Aufbereitungszeit der Instrumente wird dabei deutlich verkürzt. Bei einer anschließenden Sterilisation mit dem neuen Schnellzyklus unseres Lisa Autoklaven, der Instrumente in nur 14 Minuten sterilisiert, stehen die Instrumente nach insgesamt nur circa 20 Minuten wieder zur Verfügung.

Inwiefern wirkt sich eine automatisierte Instrumentenpflege auf die Wirtschaftlichkeit einer Praxis aus?

Im Vergleich zur manuellen Aufbereitung ist die maschinelle Reinigung und Pflege durch unsere neue Assistina einfach zu handhaben, sicher, ökonomisch und reduziert den Ölverbrauch um ein Vielfaches. Der Anschaffungspreis amortisiert sich für den Anwender schon nach kürzester Einsatzzeit.

Wie funktioniert bei der neuen Assistina die Spannzangenpflege?

Mit unserem speziellen Prozess ist die Pflege von Spannzangen der W&H Instrumente ohne zusätzlichen Aufwand möglich. Damit wird die Lebensdauer von W&H Instrumenten deutlich erhöht.

Wie sieht es bei der Assistina 3x3 mit den Serviceintervallen aus?

Es ist kein Service notwendig, Verbrauchsmaterial wie O-Ringe und Luftfilter können problemlos in der Praxis getauscht werden.

Die neue Assistina wurde auf der IDS vorgestellt. Wie sah die Produkteinführung aus und welche erste Resonanz haben Sie von den Besuchern erhalten?

Generell stieß die neue Assistina auf sehr reges Interesse, insbesondere der einzigartige Außenring sorgte für Begeisterung bei den Besuchern. Wir haben die Produkteinführung mit einem Gewinnspiel verbunden. Bei dem Gewinnspiel wurde nach einem geeigneten Namen für unser W&H Hygienemonster gesucht. Die Resonanz unserer Besucher war sagenhaft, das heißt wir konnten sehr viele Gewinnspielteilnehmer registrieren.

* **Bericht ist unter wh.com herunterladbar:** www.wh.com/de_germany/products/hygienicmaintenance/assistina3x3/index.aspx

Video
Assistina

Firmenprofil

kontakt.

W&H Deutschland GmbH
Raiffeisenstraße 4
83410 Laufen
Tel.: 08682 8967-0
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

BEI IHREM DEPOT ERHÄLTLICH!

Ohne Alkohol formuliert

Auch für Polster

Bioabbaubare Viskose



VISCOSE WIPES 100% BIODEGRADABLE

UNISEPTA® Foam Wipes

Gebrauchsfertige Tücher, mit einer alkoholfreien Lösung imprägniert, für die schnelle Desinfektion und Reinigung von Medizinprodukten. Die UNISEPTA® Foam Wipes sind zu 100 % bioabbaubare Viskosetücher.

Hauptproduktmerkmale:

- Alkoholfrei
- Viskosetücher – 100 % bioabbaubar
- Geruchlos
- Besonders geeignet für empfindliches Material wie z. B. das Polsters des Zahnarztstuhles
- Maße des Tuchs: 180 x 200 mm
- CE-Kennzeichnung in Übereinstimmung mit der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- VAH/DGHM-zertifiziert
- Soft-Beutel mit 100 Tüchern

Zusammensetzung:

Mit geruchlos UNISEPTA® Foam imprägnierte Tücher: 100 g der Lösung enthalten 0,14 g Didecyldimethyl-ammoniumchlorid, 0,09 g Polyhexamethylbiguanid und Trägersubstanzen.

Wirksamkeit:

Bakterizid	2 Min.
MRSA	2 Min.
Levurozid	5 Min.
PRV* (HBV)	1 Min.
BVDV* (HCV)	1 Min.
Rotavirus	1 Min.
HIV-1	1 Min.
Herpesvirus	1 Min.
Vaccinia virus	1 Min.
RSV	1 Min.
Influenzavirus H1N1	2 Min.



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

Verpackung:

Soft-Beutel mit 100 Tüchern.

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 **Web** www.unident.ch

UNIDENT swiss

Moderne Füllungstherapie:

Vorteil eines zweistufigen Restaurationskonzeptes

| Dr. Ulrike Oßwald-Dame

Glasionomerzemente stellen einen festen Bestandteil in der modernen Füllungstherapie dar, sodass auf dem Dentalmarkt eine Vielzahl entsprechender Produkte angeboten wird. Dies liegt daran, dass Glasionomerzemente für sich genommen seit ihrer Einführung kontinuierlich verbessert wurden und sich im Laufe der Zeit aufgrund ihrer positiven Eigenschaften in bestimmten Indikationsstellungen bewährt haben.[1]

Allerdings wurde und wird ihr Indikationsbereich von den typischen Materialeigenschaften begrenzt. An dieser Stelle versuchen jedoch neue Entwicklungen und Restaurationskonzepte wie das glasionomerbasierte, zweistufige Füllungssystem EQUIA anzusetzen – welches aufgrund seiner Kombination aus Glasionomer und Komposit deutlich verbesserte mechanische Eigenschaften und damit einen erweiterten Indikationsbereich aufweist.

Die moderne Füllungstherapie und ihre Komponenten

Die moderne Füllungstherapie soll möglichst minimalinvasiv, anwenderfreundlich und wirtschaftlich sein – und zugleich den Ansprüchen der Patienten genügen. Eine immer größere Bedeutung bekommen hierbei auch Umweltfragen. Deshalb hat sich der Trend zu zahnfarbenen Restaurationen, welcher schon in der DMS IV für die Versorgung im Seitenzahnbereich festgestellt wurde,[2] bis heute mit einer noch deutlicheren Verschiebung hin zu den Kompositen weiter fortgesetzt. Die Anforderungen an moderne Füllungswerkstoffe sind groß: Sie sollen einfach zu verarbeiten sein, eine niedrige Abrasion, eine gute Adhäsion, niedrige Schrumpfungswerte und eine gute Farbbeständigkeit aufweisen.

Im Sinne der genannten Anforderungen wurden Komposite stetig weiterentwickelt und kamen im Laufe der Jahre immer mehr auch in größeren Kavitäten zum Einsatz, sodass jene Materialien in der Konsequenz heute im Seitenzahnbereich das Amalgam verdrängen, das hier aufgrund seiner positiven physikalischen Eigenschaften lange als Goldstandard galt. Zwar ist Amalgam auch heute nicht vollständig ersetzbar,[3] nimmt aber aufgrund der Ablehnung durch Patienten und Zahnärzte sowie vor dem Hintergrund der Diskussion um ein Amalgamverbot und der Resolution der FDI von 2010 nicht mehr die bedeutende Rolle ein, die es einst hatte. Auch die Diskussion um Verlustquoten verliert an Bedeutung, zeigte doch eine Metaanalyse bereits vor Jahren, dass die jährliche Verlustquote von Kompositen mit 2,2 Prozent zwischen der von Keramik mit 1,9 Prozent und der von Amalgam mit 3,0 Prozent liegt.[4] Nicht nur aufgrund der Größe von Defekten stoßen aber auch Komposite an ihre Grenzen. Da ist zum einen die klinisch relevante Allergie von Patienten gegenüber den Inhaltsstoffen von Kompositen und ihren Adhäsiven, zum anderen die Kontamination mit Speichel und Blut bei nicht möglicher, adäquater Trockenlegung. In Deutschland spielt außerdem eine Rolle, dass die Restauration mit Kompositen im Seitenzahnbereich für den Patienten im Regelfall mit einer Zuzahlung verbunden ist.

Glasionomerzemente haben eine Reihe von positiven Eigenschaften wie eine einfache Verarbeitung, ihre chemische Adhäsion, einen antikariogenen Effekt sowie – im Gegensatz zu den Kompositen – eine hohe Feuchtigkeitstoleranz. Trotz dieser Vorteile gelten konventionelle und hochvisköse Glasionomerzemente sowie kunststoffverstärkte, lichthärtende Glasionomerzemente (Hybridionomere) im Gegensatz zu den Kompositen als nicht geeignet für den okklusionstragenden Seitenzahnbereich.[5] Dies liegt, wie eingangs erwähnt, an ihren typischen Eigenschaften wie niedrige Abrasionsbeständigkeit sowie Bruchfestigkeit. Genau an dieser Stelle greift das Konzept des glasionomerbasierten Füllungsmaterials EQUIA: Fraktur- und Verschleißgefahr werden bei dem EQUIA-System durch die Infiltration der Oberfläche mittels einer hochgefüllten Lackschutzschicht reduziert.[6]

GIZ als modernes Füllungsmaterial: Werkstoffliche Besonderheiten und ...

Die werkstoffliche Grundlage des neuen glasionomerbasierten Füllungssystems EQUIA liegt im Zusammenwirken der beiden Komponenten: Die hochvisköse Füllungskomponente EQUIA Fil wird mit einer Schicht aus dem gefüllten, licht-

müller-
omicron
DENTAL

Aqium® 3D

Hat mit Bestnoten* neue Maßstäbe gesetzt!



HYDROPHIL

Bei gleichzeitig hoher Reißfestigkeit und -dehnung.



*In einem Vergleichstest mit Abformmaterialien anderer bekannter Markenhersteller erzielt Aquim® 3D Bestwerte (durchgeführt von einem externen Prüfinstitut).

Aqium® 3D verdrängt vorhandene Feuchtigkeit sofort und effektiv und benetzt die Oberfläche blasenfrei und präzise. Die gleichzeitig hohe Reißfestigkeit und -dehnung, kombiniert mit hervorragenden Rückstellwerten, garantiert eine sichere Mundentnahme und präzise Abformungen. Darüber hinaus lassen sich alle Aqium® 3D-Abformungen digitalisieren ohne Sprays oder Puder.

Zusätzlich IDS Rabattz sichern

3+1 gratis, je Sorte

Weitere Infos anfordern unter: 02266 4742-15 · info@mueller-omicron.de

Müller-Omicron GmbH & Co. KG · Schlosserstraße 1 · D-51789 Lindlar · Tel. 02266 4742-0 · Fax 02266 3417 · info@mueller-omicron.de · www.mueller-omicron.de



Produktinformation
EQUIA Fil und EQUIA Coat

härtenden Komposit EQUIA Coat überzogen. Im Ergebnis verbessern sich damit gegenüber herkömmlichen Glasionomerzementen sowohl die physikalischen wie auch die ästhetischen Eigenschaften – da die Kompositschutzschicht die Empfindlichkeit des Werkstoffs während der Reifungsphase eliminiert, sodass die verbesserte Abrieb- und Biegefestigkeit entsteht. Randdichtigkeit[7] und Bruchfestigkeit[8] der fertigen Restauration gehen mit ihr einher. Wenn man so will, handelt es sich beim EQUIA-System um eine „Veredelung" der GIZ-Komponenten, was letztlich zur Erhöhung der Belastbarkeit führt. Diese Punkte gelten als die grundlegenden Vorteile gegenüber den konventionellen GIZ.

Im Übrigen haben bereits vor einigen Jahren diverse Studien gezeigt, dass GIZ hinsichtlich ihrer Eigenschaften gegenüber Kompositen aufgeholt haben. So verbessern sich nach einer Reifungsphase im Anschluss an das Legen der Füllung die mechanischen Eigenschaften von GIZ erheblich: Mit zunehmender Liegezeit der Füllung steigt die Haftfestigkeit[9] sowie die Oberflächenhärte.[10,11] Des Weiteren kommt es nach einer gewissen Reifungsphase zu einer ähnlichen Abrasionsfestigkeit wie bei Schmelz und Komposit.[12]

... die Auswirkung auf seinen Indikationsbereich

Gemäß den verbesserten Eigenschaften und den Anwendungsempfehlungen kann das Material EQUIA deshalb auch als permanente Füllungsalternative im Seitenzahnbereich gewählt werden und ist für folgende Indikationen geeignet: Restaurationen der Klasse I, unbelastete Restaurationen der Klasse II, kaudruckbelastete Restaurationen der Klasse II, sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkuspidalraumes beträgt, interdentale Restaurationen, Klasse V, und Wurzelkariesbehandlung sowie Stumpfaufbauten.

Für Deutschland kommt noch die Besonderheit hinzu, dass das Material für die empfohlenen Indikationen im Rahmen der Versorgung der GKV (gesetzliche Krankenversicherung) abrechenbar ist.[13] Mehrere Untersuchungen haben die Eignung von EQUIA in den vom Hersteller empfohlenen Indikationen bestätigt. In einer der kürzlich durchgeführten Studie wurde festgestellt, dass die klinische Performance von EQUIA nach 36 Monaten vergleichbar mit der von mikrogefüllten Kompositen ist.[14] Eine andere, mit 232 Patienten über einen Zeitraum von 40,5 Monaten durchgeführte Untersuchung konnte nachweisen, dass EQUIA auch bei kaudruckbelasteten Zahnoberflächen eine verlässliche Wahl für Langzeitversorgungen darstellt.[15]

EQUIA: Das praktische Vorgehen

Die Anwendung von EQUIA in der Praxis ist einfach, denn es ist gegen Feuchtigkeit unempfindlich und gut applizierbar. Das Material ermöglicht wie herkömmliche Glasionomerzemente eine minimalinvasive Füllungstherapie, sodass die Kavitäten gemäß der Regel „prevention of extension" präpariert werden. Optional kann man vor der Versorgung einen Conditioner zur Dentin-Konditionierung auftragen (GC Cavity Conditioner). Das ist nicht zwingend erforderlich, kann allerdings zu einer verbesserten Haftung der Füllung beitragen.[16] Als erstes erfolgt die Applikation der Füllungskomponente in die präparierte Kavität, anschließend wird der Lack EQUIA Coat auf den ausgehärteten Zement aufgetragen und polymerisiert. Die Haftung erfolgt aufgrund adhäsiver Monomere sowohl zum Füllungsmaterial als auch zur Zahnhartsubstanz. Dadurch, dass der Lack in die Oberfläche des Füllungswerkstoffes einzieht, verleiht er der EQUIA-Füllung ein kompositähnliches Erscheinungsbild. Außerdem führt dieses Coating zu einer Verdoppelung der Biegefestigkeit innerhalb der ersten 24 Stunden nach dem Legen der Füllung.[17] Aufgrund der Anwendung in nur zwei Arbeitsschritten mit Bulk-Fill und Coating kann eine komplette Füllung wie beschrieben entsprechend den Erfahrungswerten des Herstellers in drei Minuten und 25 Sekunden gelegt werden (ohne Conditioner). Damit benötigt der Behandler im Vergleich zur Amalgamfüllung rund 19 Prozent weniger Zeit, gegenüber der Kompositfüllung nur etwa die Hälfte der Zeit.[18]

Fazit

Das zweistufige Füllungskonzept EQUIA bietet die Möglichkeit einer minimalen Füllungstherapie und kommt dem Patientenwunsch nach einer zahnfarbenen, amalgamfreien bezahlbaren Versorgung entgegen. EQUIA nutzt die positiven Eigenschaften eines GIZ und setzt gleichzeitig die Empfindlichkeit des Werkstoffs während der Reifungsphase durch den Kompositlack deutlich herab. Seine klinische Anwendung ist einfach und wirtschaftlich und kann eine Alternative für die permanente Seitenzahnrestauration (bei tragenden Klasse I-Kavitäten und kleineren kaudruckbelasteten Klasse II-Kavitäten) darstellen.

Literaturliste Firmenprofil

kontakt.

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
E-Mail: info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com



büdingen|dent
Zahnärztliches Honorarzentrum

Die Idee von iQ? Mehr Honorarumsatz. Null Ausfallrisiko. Ganz einfach.

PD Dr. med. Dr. med. dent. Tobias Reuther | Mund-Kiefer-Gesichtschirurg | Schweinfurt

1.000€
Ihr Startguthaben*

iQ factoring. Die Sicherheit, die Sie für Ihren Praxiserfolg brauchen.

- 100 % Honorarschutz mit Sicherheitsgarantie
- Profitable Rechnungsoptimierung
- Professionelle Patientenkorrespondenz
- Komfortable Patienten-Ratenzahlung
- 88 Jahre Praxis- und Abrechnungskompetenz

Jetzt sichern unter
meine-idee-voraus.de
oder **0800 8823002**
kostenlose Serviceline

Erfahren Sie mehr über die neue Idee von Factoring und sichern Sie sich jetzt 1.000€ Startguthaben*.

Meine Idee voraus. Ganz sicher.

iQ

* Bei Abschluss eines iQ factoring-Vertrages mit einer Laufzeit von mindestens einem Jahr. Gebührengutschrift kann nicht ausgezahlt werden und muss innerhalb eines Jahres aufgebraucht werden.
www.buedingen-dent.de

Qualität und Ästhetik ist Vertrauenssache – Teil 1

Welchen Mehrwert bietet ein Vollkeramiksystem?

| Antje Isbaner

Antje Isbaner
Infos zur Autorin

Die moderne Zahnheilkunde beschränkt sich nicht nur auf rein kurative Behandlungen und rekonstruktive Maßnahmen, sondern fokussiert zu einem Großteil dental-ästhetische Aspekte. Immer häufiger versprechen sich Patienten von einer prothetischen Rekonstruktion mehr als die beschwerdefreie Funktionalität des Kauapparates – der Wunsch nach „schönen Zähnen" etabliert sich zunehmend. Warum gerade das Vollkeramiksystem IPS e.max (Ivoclar Vivadent) ein optimales Materialkonzept für den Zahnarzt sein kann, wollten wir im ersten Teil dieser zehnteiligen Beitragsserie von Tobias Specht (Head of Vollkeramik und CAD/CAM, Ivoclar Vivadent) wissen. In Teil 2 und 3 wird das praktische Vorgehen bei vollkeramischen Restaurationen im Mittelpunkt stehen.



Tobias Specht, Head of Vollkeramik und CAD/CAM, Ivoclar Vivadent: **„IPS e.max bietet Lösungen für alle Indikationen …"**

Seit Jahrzehnten stehen vollkeramische Materialien im Mittelpunkt der Entwicklungen. Sowohl an den Hochschulen als auch in der Industrie wird geforscht, erprobt, optimiert und gelauncht. Der Wunsch, natürliche Zähne aus einem Material zu rekonstruieren, welches hohen ästhetischen Ansprüchen sowie materialtechnischen Anforderungen gerecht wird, kann als erfüllt betrachtet werden. Zu diesem Erfolg hat Ivoclar Vivadent (Schaan/Liechtenstein) einen beachtlichen Anteil beigetragen. Das Unternehmen gilt als Vorreiter im Bereich der vollkeramischen Produkte für die Press- und CAD/CAM-Technologie und hat den Markt maßgeblich geprägt, zum Beispiel mit dem Vollkeramiksystem IPS e.max. Die Herausforderung, Zahnärzten ein System an die Hand zu geben, welches langjährige klinische Bestätigung aufweist und das sie mit großem Vertrauen tagtäglich einsetzen können, ist gemeistert. Tobias Specht erklärt die Besonderheiten des IPS e.max-Systems.

Herr Specht, bitte erklären Sie das IPS e.max-System.

IPS e.max ist für alle restaurativen Vollkeramikindikationen geeignet; vom dünnen Veneer über die monolithischen Kronen und Abutments bis zur weitspannigen Brücke. Das System integriert zwei Basismaterialien: die innovative Lithiumdisilikat-Glaskeramik (LS_2) für Abutments, Einzelzahnrestaurationen und bis zu dreigliedrigen Brücken sowie Zirkoniumoxid (ZrO_2) vor allem für weitspannige Brücken. Die Verarbeitung der LS_2-Glaskeramik kann mittels der Press- und CAD/CAM-Technik erfolgen. Für hochästhetische Ansprüche steht eine Verblendkeramik für beide Basismaterialien, LS_2 und ZrO_2, zur Verfügung (Abb. 1). Dies hat den Vorteil, dass es bei Patienten mit verschiedenen Indikationen z.B. LS_2-Veneers und -Kronen sowie weitspannige Brücken aus ZrO_2 zu einem harmonischen ästhetischen Gesamteindruck führt.

Warum ist IPS e.max so erfolgreich, und wie unterscheidet es sich von anderen vollkeramischen Materialien?

IPS e.max Lithiumdisilikat (LS_2) hat durch die monolithische Versorgung (d.h. die gesamte Restauration besteht aus einem hochfesten Material ohne Grenzflächen zu einer Verblendkeramik) die Verarbeitung von Vollkeramik revolutioniert. Die LS_2-Glaskeramik ermöglicht daher aufgrund des natürlichen Farbverhaltens, der optimalen Lichtstreuung sowie des hohen Festig-



Abb. 1: Das IPS e.max-System.

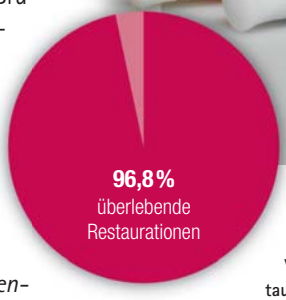


Abb. 2: Zusammenfassung der Ergebnisse von 20 klinischen Studien mit Restaurationen aus dem IPS e.max-System: Dargestellt ist die prozentuale Verteilung von Erfolgen und Misserfolgen (**96,8 % überlebende Restaurationen** – 3,2 % Ausfälle).

Firmenprofil

keitswertes qualitativ hochwertige und zugleich hochästhetische Restaurationen. Zusammen mit IPS e.max-Zirkoniumoxid (ZrO_2) für weitspannige Brücken hat der Zahnmediziner mit IPS e.max ein System für alle Indikationen zur Hand. Zudem beeindruckt IPS e.max mit einer fundierten wissenschaftlichen Datenlage (Abb. 2 – Grafik aus *IPS e.max Scientific Report Vol. 01*). 20 laufende klinische In-vivo-Studien, bis zu zehn Jahre klinische Erfahrung mit der LS_2-Glaskeramik und weltweit circa 60 Millionen eingesetzter Restaurationen machen den Unterschied. Der Patient vertraut seinem Zahnarzt und dieser vertraut IPS e.max.

Welchen Vorteil bietet das IPS e.max-System dem Zahnmediziner in seinem Praxisalltag?

Der Zahnarzt steht tagtäglich vor der Herausforderung, seinen Patienten eine individuelle und optimale Lösung anbieten zu können. Die Patientenwünsche sind hierbei ebenso vielfältig wie die Ausgangssituationen oder die Budgetvorstellungen. Mit dem IPS e.max-System kann das Behandlungsteam darauf eingehen und die Wünsche mit exakt aufeinander abgestimmten Materialien erfüllen. Zum Beispiel ein dünnes Veneer auf einem Frontzahn, eine vollkeramische Krone auf dem stark verfärbten Nachbarzahn und eine implantatgetragene Brücke im Seitenzahngebiet können mit einem System generiert werden. Farbliche Unterschiede durch verschiedene Verblendkeramiken werden ausgeschlossen. Die monolithischen Versorgungen mit IPS e.max Lithiumdisilikat (LS_2) ermöglichen substanzschonende und minimalinvasive Therapieformen und tragen somit zum Erhalt natürlicher Zahnhartsubstanz bei. Das abgestimmte Produktportfolio findet sich bei den Befestigungsmaterialien sowie bei den Nachsorgematerialien wieder. Vor allem die finale Befestigung mit Multilink Automix, dem klinisch mit IPS e.max geprüften und bewährten Befestigungsmaterial, ermöglicht maßgeblich den langfristigen klinischen Erfolg der IPS e.max-Restauration.

Welche Möglichkeiten haben Zahnärzte, um mit dem IPS e.max-System zu arbeiten?

Wenn Zahnärzte selber in der Praxis IPS e.max verarbeiten möchten, ist dies mit einem chairside CAD/CAM-System – z.B. CEREC von Sirona und IPS e.max CAD – möglich. Ist eher die Auftragsfertigung im zahntechnischen Labor gewünscht, so können die Labors das komplette Portfolio mit der Press- und CAD/CAM-Technik verarbeiten und alle Indikationen aus Vollkeramik mit dem IPS e.max-System anbieten. Eine weitere Möglichkeit sind die „Authorized Milling Partner" (AMP). Die geprüften Fertigungszentren bieten IPS e.max-Restaurationen mit der von Ivoclar Vivadent gewohnten Material- und Bearbeitungsqualität im offenen digitalen Workflow an. So können Zahnärzte z.B. mit einem Intraoralscanner von den IPS e.max-Versorgungen profitieren. Die Versorgungen werden im zahntechnischen Labor oder Praxislabor auf Basis der intraoralen Scandaten konstruiert und nach der Herstellung bei einem „Authorized Milling Partner" fertiggestellt.

Die prothetische Zahnmedizin befindet sich im Wandel. Wie wird sich der Markt verändern und wohin geht der Trend?

Nicht zu übersehen ist, dass aktuell die digitalen Abläufe das Praxisbild prägen. Das wird sich in den kommenden Jahren ausweiten. Gefragt sind Behandlungskonzepte, die ästhetisch-funktionelle Ergebnisse ermöglichen und zugleich dem wirtschaftlichen Faktor gerecht werden. Zu Recht verlangen Zahnärzte Materialien, die dauerhaften Erfolg und hohe Sicherheit ermöglichen. Außerdem werden Zahnärzte verstärkt die digitalen Technologien in ihr Praxiskonzept integrieren, entweder mit einem kompletten chairside CAD/CAM-System inklusive eigener Fräseinheit oder über Intraoralscanner in Zusammenarbeit mit dem zahntechnischen Labor und Fertigungszentren. Ein weiterer Trend geht klar in Richtung „Ästhetik". Patienten werden besser informiert sein und verstärkt nach ästhetischen und metallfreien Materialien fragen. Die Vollkeramik wird weiter in den Fokus rücken. Das IPS e.max-System wird dabei eine wesentliche Rolle spielen.

Bitte beschreiben Sie abschließend ein kleines Zukunftsszenario.

Sehr viele Materialien werden auf den Markt kommen. Für Anwender wird es immer schwieriger, sich im „Angebotsdschungel" zurechtzufinden. Doch so schnell, wie sich viele Dinge ändern, eines bleibt gleich: Gefragt ist Qualität. Aufgrund der Materialvielfalt werden für den Anwender Parameter wie „wissenschaftlich belegt" und „fundiert" an Bedeutung gewinnen. Der Anspruch außer dem „schönen Lachen" ist Flexibilität in der Anwendung, individuelle Patientenwünsche und vertrauenswürdige Konzepte. Mit dem Vollkeramiksystem IPS e.max haben wir heute schon die Materialien und Lösungen, die die Wünsche von morgen erfüllen können.

Vielen Dank für das informative Gespräch.

iQ Factoring

Für mehr Sicherheit und Zeit für das Wesentliche

| Dr. Michael Gestmann

Anders als Ärzte haben viele Zahnärzte ihr Abrechnungsmanagement noch nicht an ein zahnärztliches Honorarzentrum übertragen. Wir haben ein Round-Table-Gespräch über Erfahrungen mit Abrechnungs-Outsourcing und innovative Factoring-Modelle geführt.



Anne Schuster, Leiterin des Honorarzentrums büdingen dent, einem Geschäftsbereich der Ärztlichen VerrechnungsStelle Büdingen GmbH.

Immer mehr Zahnärzte entschließen sich derzeit, Kunden eines zahnärztlichen Honorarzentrums zu werden. Wie erklären Sie sich das?

Dr. med. dent. Ingmar Nick: Der Grund liegt auf der Hand: Forderungsausfälle sind inzwischen Alltag in Zahnarztpraxen. Da wir uns diese Verluste aber nicht leisten können, müssen wir uns davor schützen. Ein zahnärztliches Honorarzentrum ermöglicht uns das.

Priv.-Doz. Dr. med. Dr. med. dent. Tobias Reuther: Ich gebe meinem Kollegen recht, muss seine Aussage allerdings etwas einschränken, denn nicht jede Verrechnungsstelle bietet uns einen 100%igen Schutz vor Ausfällen. Mir ist bisher nur das iQ Factoring von büdingen dent bekannt, das diese Sicherheit gewährleistet.

Frau Schuster, welche Leistungen sind mit dem iQ Factoring verbunden?

Anne Schuster: Das Besondere am iQ Factoring ist der 100%ige Ausfallschutz, da wir eine Ankaufsgarantie von Rechnungen für die Zeit von der Bonitätsauskunft bis sechs Monate danach übernehmen. De facto übernehmen wir dadurch das Ausfallrisiko der Zahnärzte und das, wie gesagt, zu 100 Prozent! Diese intelligente Form des Factorings, daher iQ Factoring, verbessert nachhaltig die Wirtschaftlichkeit der Praxen unserer Kunden.

Gibt es irgendwelche Einschränkungen?

Anne Schuster: Nein, keine. Vor Behandlungsbeginn muss lediglich eine Bonitätsauskunft für den jeweiligen Patienten erfolgen. Ist diese positiv, sind wir bereit, bis zu sechs Monate danach die Rechnung anzukaufen. Auch die Patienten profitieren davon. Auf Wunsch erhalten sie attraktive Ratenzahlungsmöglichkeiten. Wer seine Rechnung in sechs Monatsraten begleicht, hat keine zusätzlichen Kosten. Es sind aber auch bis zu 48 Monatsraten möglich. Patienten, die sich sonst für eine Regelversorgung entscheiden würden, können dank der Ratenzahlung die bestmögliche Behandlung in Anspruch nehmen – was wiederum auch für den Zahnarzt von Vorteil ist.

Kann es passieren, dass es zu einer Rückabwicklung der Forderung kommt?

Anne Schuster: Nein, denn wir tragen das Ausfallrisiko selbst dann, wenn ein Patient beispielsweise verzogen oder insolvent ist. Für den Zahnarzt bedeutet das: Er hat immer die erforderliche Liquidität und kann mit dem Geld planen.

Dr. med. Dr. med. dent. Isabell Reuther: Genau diese Sicherheit benötigen Existenzgründer



Dr. med. dent. Ingmar Nick, Fachzahnarzt für Implantologie und Oralchirurgie in Bad Homburg.

wie ich. Denn eine Praxisgründung birgt genügend Risiken, da sollte wenigstens mein Honorar sicher sein. Die Bank interessiert es nämlich nicht, ob meine Patienten zahlen und wir auf den Kosten sitzen bleiben. Die wollen pünktlich ihr Geld, die Labore ebenfalls.

Dr. med. dent. Diana Weiner: Die Liquidität spielt für alle Praxen eine zentrale Rolle. Wir nehmen daher ebenfalls seit Längerem die Dienste des qualifizierten zahnärztlichen Honorarzentrums in Anspruch. Allerdings haben wir einige Zeit gesucht, bis wir das für uns richtige Honorarzentrum gefunden haben.



Unterscheiden sich die Anbieter so sehr?

Dr. med. dent. Diana Weiner: Kollege Nick hat es schon erwähnt. Es gibt große Unterschiede zwischen den Verrechnungsstellen. Praxisinhaber sollten sich daher genau überlegen, was sie erwarten, und prüfen, ob diese Erwartungen erfüllt werden. Ich zum Beispiel empfinde den Rechnungskauf und die sofortige Begleichung der Honorare durch das Honorarzentrum als einen großen Vorteil. Dadurch ist unser Einkommen gesichert, ohne dass mögliche Rücklastschriften es beeinträchtigen. Für Kollegen können andere Aspekte wichtiger sein.

Dr. med. dent. Ingmar Nick: Das stimmt. Mir geht es darum, dass mich das Honorarzentrum entlastet, damit mein Personal und ich mehr Zeit für die Patienten haben. Gerade in Anbetracht des neuen Patientenrechtegesetzes steigt der Verwaltungsaufwand enorm an. Durch das Delegieren der Verwaltungsaufgaben können wir uns auf das konzentrieren, was für uns im Zentrum unseres Handelns steht – die Patienten. Das Factoring entledigt uns schließlich zeitaufwendiger Aufgaben wie dem Mahnwesen und dem Schriftwechsel mit Patienten und Kostenträgern.

Dr. med. Dr. med. dent. Isabell Reuther: Wir sind auch froh, dass büdingen dent für uns bzw. für unsere Patienten die Korrespondenz mit Kostenträgern übernimmt, falls diese eine Leistung nicht begleichen wollen. Die Spezialisten klären dann durch sorgfältige Stellungnahmen auf Basis der aktuel-

---

Priv.-Doz. Dr. med. Dr. med. dent. Tobias Reuther, Facharzt in der Praxis und Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie im Gesundheitspark Schweinfurt.

ANZEIGE



goDentis DKV
Ihr Partner für Zahngesundheit

Das DKV Qualifizierungs - Stipendium

Jetzt bis zum 30. April 2013 bewerben – bis zu 2000 € warten auf Sie!

Erstklassig ausgebildete Prophylaxemitarbeiter schaffen höchste Qualität für Praxis und Patient. Wir unterstützen Sie dabei.

Weitere Infos finden Sie hier!

Gesunde Zähne – ein Leben lang



Dr. med. Dr. med. dent. Isabell Reuther, Fachärztin in der Praxis und Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie im Gesundheitspark Schweinfurt.

len Rechtsprechung den Sachverhalt mit der Versicherung. Unser Verhältnis zu den Patienten bleibt durch diesen Service intakt. Das ist uns besonders wichtig.

Priv.-Doz. Dr. med. Dr. med. dent. Tobias Reuther: Ich möchte noch ergänzen, dass das Honorarzentrum jede Rechnungsziffer überprüft und sich die Abrechnungsoptimierung mehr als bezahlt macht. Denn wie schnell wird in der Hektik des Praxisalltags vergessen, alles korrekt abzurechnen? Das kennt doch jeder von uns. Jetzt muss ich mir keine Sorgen mehr machen, zu wenig oder falsch abzurechnen.

Dr. med. dent. Diana Weiner: Die Hilfestellung bei der Kalkulation von Honorarvereinbarungen und des Stundensatzes durch das Honorarzentrum kann ich jedem empfehlen. Auch die Beratung, wann und wie höhere Faktoren abgerechnet werden können, verbessert die erwirtschafteten Erträge signifikant.

Der Service einer Verrechnungsstelle scheint für Sie alle sehr wichtig zu sein.

Priv.-Doz. Dr. med. Dr. med. dent. Tobias Reuther: In jedem Fall. Service bedeutet für mich, regelmäßig über GOZ-Neuerungen und Abrechnungstipps informiert und bei Bedarf hinsichtlich einer wirtschaftlichen Praxisführung beraten zu werden. Auch Seminare und Personalschulungen sind von Vorteil. Positiv bewerte ich den unkomplizierten Rat durch die PVS-Experten über Abrechnungsmodelle im stationären Bereich.

Dr. med. dent. Ingmar Nick: Längst nicht jede Verrechnungsstelle bietet einen umfassenden Service. Das weiß ich, da ich bereits bei verschiedenen Anbietern Kunde war. Die Kollegen sollten genau prüfen, was eine Verrechnungsstelle wirklich leistet. Auch auf versteckte Kosten wie Portokosten, Mindestgebühren, Grundgebühren etc. etwa ist zu achten. Dienstleistern, die wie die Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen bereits seit knapp 90 Jahren im Geschäft sind, vertraue ich eher als denen, die erst kurz am Markt tätig sind.

Anne Schuster: Danke für die „Blumen", Herr Dr. Nick. Aber in der Tat, viele Zahnärzte schätzen genau diese Erfahrung und Kompetenz, die die Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen und damit büdingen dent in diesen vielen Jahren aufgebaut hat. Über 8.000 Kunden vertrauen auf unsere Qualität und unseren Service.

Ein Vertrauen, das sich die Büdinger offenbar konsequent erarbeitet haben.

Dr. med. dent. Diana Weiner: Als langjährige Kunden wissen wir zu schätzen, dass büdingen dent über zahnmedizinisches Fachpersonal und Abrechnungsspezialisten verfügt, Ärzte wie Zahnärzte im Vorstand hat und der Service mustergültig ist – und jetzt auch wegen des iQ Factorings.



Dr. med. dent. Diana Weiner, Zahnärztin in der Gemeinschaftspraxis mit Dr. med. dent. Oliver Lessner in Niederweimar.

Ist das iQ Factoring grundsätzlich allen Zahnärzten zu empfehlen?

Anne Schuster: Für Praxen, die ein hohes Ausfallrisiko haben, lohnt es sich in jedem Fall. Wir erstellen aber auch individuelle, auf die jeweilige Praxis bezogene Abrechnungsangebote. Mitunter empfiehlt sich die klassische Treuhandabrechnung, die jedoch keinen Ausfallschutz enthält, oder das selektive Factoring.

Was bedeutet „selektives Factoring"?

Anne Schuster: Beim selektiven Factoring kaufen wir dem Praxisinhaber Honorarforderungen erst dann ab, wenn diese bis zu einem bestimmten Tag nach Rechnungsversand noch nicht bezahlt wurden. Bei einer moderaten Ausfallquote sind die zu zahlenden Gebühren günstig, gleichzeitig ist eine umfassende Risikoabsicherung gewährleistet.

Was raten Sie, Dr. Nick, abschließend Ihren Zahnarztkollegen?

Dr. med. dent. Ingmar Nick: Ich empfehle ihnen, sich von Anbietern einen detaillierten Leistungs- und Kostenvergleich erstellen zu lassen. Anschließend fällt es leichter, die richtige Entscheidung für eine der infrage kommenden Optionen zu treffen. Kriterien sollten dabei stets sein: das Plus an finanzieller Sicherheit und mehr Zeit für das Wesentliche, nämlich die Arbeit mit den Patienten.

Meine Damen, meine Herren, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Firmenprofil

kontakt.

büdingen dent
ein Dienstleistungsbereich der Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH
Gymnasiumstraße 18–20
63654 Büdingen
Tel.: 0800 8823002
E-Mail: info@buedingen-dent.de
www.buedingen-dent.de

STARKE MARKEN IM WHITE THINGS SHOP

Ivoclar Vivadent Tetric EvoCeram Bulk Fill



35€ zzgl. 19% MwSt.

Bulk-Komposit von Ivoclar Vivadent

Ein sehr gut modellierbares Nanohybrid-Komposit für die Verarbeitung in der Bulk-Technik. Es sorgt für eine neue Effizienz im Seitenzahnbereich.
Farbe: Fill IV A, Menge: 1 x 3g

Kavo Intra Lux Reduzierkopf 67LH



249€ zzgl. 19% MwSt.

Robuster Kopf für Winkelstückbohrer

Geeignet für KaVo GENTLEpower LUX 20 LP, KaVo GENTLEpower LUX 7 LP und KaVo GENTLEpower LUX 29 LP.



179€ zzgl. 19% MwSt.

Heraeus Kulzer Venus Diamond PLT Basickit



119€ zzgl. 19% MwSt.

Voco GrandioSO Flow Spritzenset 5x 2g



169€ zzgl. 19% MwSt.

Kuraray Clearfil Protect Bond Komplett



159€ zzgl. 19% MwSt.

Dentsply SDR Einführungspack

Hoffmanns Cement Pulver Zinkphosphatzement



15€ zzgl. 19% MwSt.

Deutsche Manufaktur-Qualität

Zinkphosphatzement zur Befestigung von Kronen, Brücken und als Unterfüllungszement zum Schutz der Pulpa vor thermischen und chemischen Einflüssen. Provisorischer Füllungszement im Seitenzahnbereich. Menge: 100g

Heraeus Kulzer Flexitime MONO Phase



39€ zzgl. 19% MwSt.

Mit Advanced Therma Sense Formel

Innovatives A-Silikon mit ATS (Advanced Therma Sense) Formula. Außerhalb des Mundes lässt sich die Verarbeitungszeit zwischen 1 und 2 Minuten 30 Sekunden variieren. 2x50ml, 6 Mixing-Tips

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

Jetzt noch mehr Markenprodukte auf whitethings.de

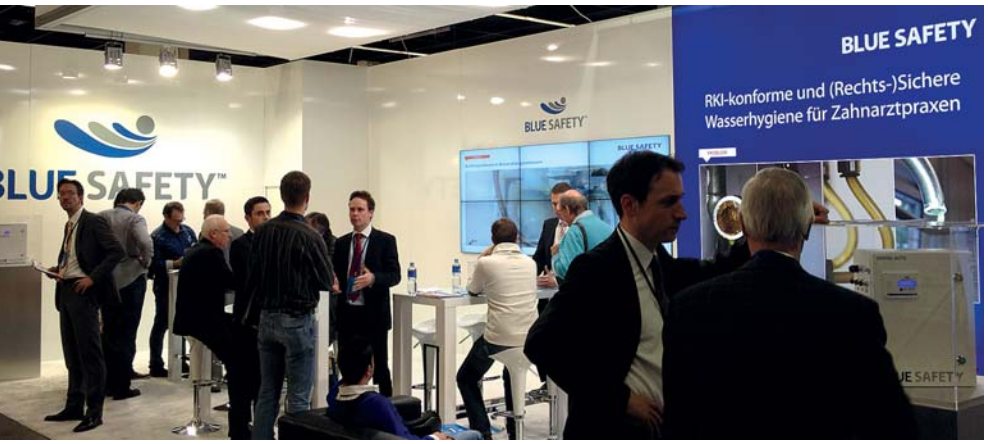
white things dental shop

Wasserhygiene, die begeistert

| Dieter Seemann

„Fast alle Besucher haben uns gezielt angesteuert und waren gut vorbereitet. Das hat den Informationstransfer sehr erleichtert. Wir sind beeindruckt von der Aufgeschlossenheit und Ernsthaftigkeit, mit der sich die Zahnärzte um dieses große Hygienethema kümmern", zieht Christian Kunze, einer von zwei Geschäftsführern der BLUE SAFETY GmbH, ein erstes Fazit.

An allen Messetagen war der BLUE SAFETY-Stand stark frequentiert, bot dennoch dank der großzügigen Auslegung und der Hallensituation einen angenehmen Gesprächsrahmen. Zu der langen Verweilzeit der Besucher trugen sicher auch die handverlesenen Gebäckspezialitäten aus Münster und die exklusiv aufgelegten BLUE SAFETY-Wasserflaschen und -trinkgläser bei.



Messestand von BLUE SAFETY zur IDS 2013.

Im Mittelpunkt stand natürlich der Wissensdurst der Zahnärzte. „Wir waren froh über unsere Entscheidung, mit einem großen Team vor Ort zu sein. Unsere Fachberater, die auch die Bestandsaufnahmen in den Praxen durchführen, wurden verstärkt durch Mitarbeiter aus der technischen Abteilung, durch wissenschaftliche Mitarbeiter und durch die leitende Hygieneärztin der CLINIC Rheinauhafen, Frau Dr. Susie Vogel, zeigt sich Geschäftsführer Jan Papenbrock nach seinem Vortrag über „RKI-konforme und (Rechts-)Sichere Wasserhygiene" im Rahmen des IDS Speakers' Corner über den professionellen und reibungslosen Ablauf erleichtert. Zwar wurde am Messestand vereinzelt über die rechtlichen Grundlagen diskutiert, vielmehr interessierte die Zahnärzte aber Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit der BLUE SAFETY-Technologie und deren Implementierung in der Praxis. Die Praxisverantwortlichen bestätigten in den Gesprächen, dass mit dieser Lösung endlich die letzte Lücke im zahnmedizinischen Hygienekonzept geschlossen werden kann.

Die beiden Geschäftsführer wissen den gelungenen Auftritt einzuordnen: „Unser Dank gilt den vielen interessierten Besuchern, die wir größtenteils in ihren Praxen wiedersehen, und unserem tollen Team für die erfolgreiche Arbeit. So macht Wasserhygiene Freude und begeistert." Dem ist nichts hinzuzufügen.

Wirklich nicht? Fast hätten wir an dieser Stelle die Zufriedenheit unserer Kunden schon als selbstverständlich hingenommen. Viele Praxisinhaber aus ganz Deutschland, die seit Kurzem oder schon über einen längeren Zeitraum die BLUE SAFETY-Technologie implementiert haben, kamen „einfach so" vorbei. Sie berichteten über ihre ganz persönlichen Erfahrungen, das Staunen über blanke Perlatoren, das Fehlen von unerwünschten Partikeln im Mundspülbecher, die Bestätigung ihrer Entscheidung für das System durch die erste Wasserprobe mit 0 KBE. Und sie tauschten sich nicht nur mit uns, sondern auch mit den anderen Standbesuchern aus. Aber auch das Auftreten von neuen Problembaustellen im Bereich Trinkwasser der Praxen verdeutlichte stark, wie komplex und technisch anspruchsvoll das Thema Wasserhygiene in der Zahnmedizin weiter bleibt. Eben ein Thema für echte Spezialisten. Dafür, dass BLUE SAFETY nach vielen Jahren kontinuierlicher und erfolgreicher Arbeit jetzt die Nummer eins für zahnärztliche Wasserhygiene in Deutschland ist, möchten wir uns bei allen unseren Kunden, die uns vertraut haben, aus ganzem Herzen bedanken.

kontakt.

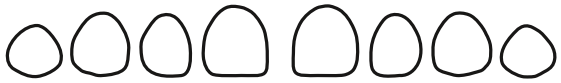
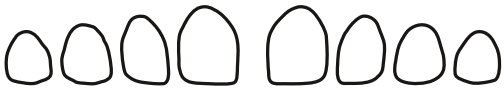
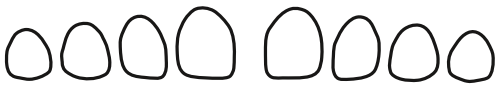
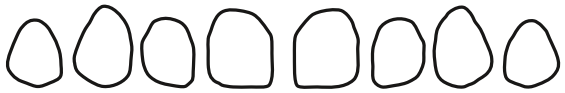
BLUE SAFETY GmbH
Siemensstraße 57, 48153 Münster
Tel.: 0800 25837233
E-Mail: hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com

BRITE VENEERS®

BriteVeneers® to go

Das Vollkeramik Instant Veneersystem in drei Farben, Größen und Formen.

ab 99,–€ pro Veneer!

Formen		Größen
I trapezförmig OK		L
		M
		S
I rechteckig OK		L
		M
		S
I quadratisch OK		L
		M
		S

Fordern Sie **jetzt** unsere Schablonen an!

BriteDent GmbH
Brühl 4, 04109 Leipzig I Tel.: 0341/9600060
info@brite-veneers.com I www.brite-veneers.com

Faxanwort | 0341 48474-600

Ja, ich möchte Informationsmaterial anforden!

Name I Vorname

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Stempel

Zahnersatz:

Intraoralscan Konzept mit attraktivem IDS-Rahmenprogramm



Die Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg (links) und Sven-Uwe Spies (rechts) sowie dentaltrade-Maskottchen Dentino.

Es war eine IDS der Superlative und der Bremer Zahnersatzanbieter dentaltrade zeigte sich mit der 35. Internationalen Dental-Schau höchst zufrieden. Mit dem Schwerpunktthema intraoral basierte Fertigung und einem Rahmenprogramm mit Promi-Besetzung setzten die Hanseaten auf der Leitmesse der Dentalbranche Akzente. So sorgten insbesondere die zwei IDS-Angebote von dentaltrade für Aufmerksamkeit. Gut zu wissen: diese sind über die IDS hinaus gültig. So sind bei der ersten intraoral basierten Arbeit aus dem Hause dentaltrade alle Modelle kostenfrei und die erste Arbeit bietet das Unternehmen bis zum 30. Juni 2013 mit einem Rabatt von 50 Prozent an. Zusätzlich profitieren dentaltrade Neukunden bis zum 30. Juni 2013 von einem gestaffelten Rabatt: Auf die zahntechnischen Leistungen der ersten Arbeit erhalten Neukunden eine Vergünstigung von 30 Prozent, auf die zweite 20 Prozent und auf die dritte Arbeit 10 Prozent Rabatt. Der Messesamstag stand ganz im Zeichen des Kalker Kindermittagstisches Köln. Starkoch Nelson Müller wurde zugunsten des Kindermittagstisches am Waffeleisen aktiv und hat ein spezielles Waffelrezept für das Projekt kreiert. So freute sich Dr. Olaf Perleberg, dentaltrade Geschäftsführer, an den Kalker Kindermittagstisch einen Scheck zu überreichen. dentaltrade unterstützt den Kindermittagstisch mit einer Sofortspende von 1.000 EUR. Doch damit nicht genug, zugunsten des Kindermittagstisches signierte Nelson Müller Kochschürzen, die via Facebook versteigert werden und deren Erlös wiederum dem Kindermittagstisch zugutekommt.

Video
Im Porträt: dentaltrade stellt sich vor

dentaltrade GmbH & Co. KG
Tel.: 800 247147-1 (kostenfrei)
www.dentaltrade.de

Kooperation:

Umfassende Restaurationslösungen ermöglicht

Die neue Kooperation zwischen Ivoclar Vivadent und Camlog beinhaltet die Verarbeitung und Vermarktung von hochwertigen Keramik- und Kunststoffmaterialien. Dies erlaubt Camlog das Portfolio von Dedicam, eines neu geschaffenen Bereichs für digitale Prothetik, um die innovativen Materialien von Ivoclar Vivadent zu erweitern. „Die Zusammenarbeit mit Camlog stellt die ideale Kombination aus Implantat- und Restaurations-Know-how für vollumfassende Lösungen im digitalen Arbeitsablauf dar", erklärt Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent.



Ivoclar Vivadent hat Camlog in das „Authorized Milling Partner"-Programm aufgenommen.

Durch die Kooperation kann Camlog die Vollkeramikmaterialien von Ivoclar Vivadent optimal in das Leistungsangebot integrieren. Zu diesen Materialien gehören beispielsweise die patentierte Lithiumdisilikat-Glaskeramik IPS e.max CAD und IPS Empress CAD. Darüber hinaus kann Camlog auch das Qualitäts-Kunststoffmaterial Telio CAD nutzen, das sich für die Herstellung eines breiten Spektrums von temporären Versorgungen eignet. Für Camlog-Kunden ist diese neue Kooperation mit zahlreichen Vorteilen verbunden: So können sie über das Dedicam-Portfolio auch Restaurationen aus Ivoclar Vivadent-Materialien beziehen, die hohe Qualitätsstandards erfüllen. Ivoclar Vivadent verfügt zudem über ein umfangreiches Angebot an Verblend- und Befestigungsmaterialien. Diese kommen sowohl bei der Fertigstellung der bei Dedicam gefertigten Restaurationen im Labor als auch bei der Eingliederung beim Zahnarzt zum Einsatz – und ermöglichen somit ausgezeichnete Qualität für langfristigen Erfolg und zufriedene Patienten.

Ivoclar Vivadent AG
Tel.: +423 235 35-35
www.ivoclarvivadent.com

Digitale Implantatprothetik:

Unternehmen stimmen Prozesse aufeinander ab



Heraeus Kulzer und Thommen Medical arbeiten künftig in der digitalen Implantatprothetik enger zusammen. Seit September letzten Jahres gewähren sich die Entwickler von Heraeus und Thommen gegenseitig Einblicke in die Fertigung. Als Erstes haben die Dentalhersteller ihre Teile für Implantatversorgungen mit zweiteiligen Abutments aufeinander abgestimmt. Die CAD-Bibliotheken wurden beidseits aufeinander abgeglichen und die Produktionsprozesse des Kooperationspartners beleuchtet. Für die Anwender bedeutet das durchgängige Prozesssicherheit und Passgenauigkeit. In den nächsten Monaten wollen Heraeus und Thommen die Kooperation auf einteilige Abutments und Suprastrukturen ausweiten. Heraeus und Thommen stellen Anwendern ab sofort die gemeinsam aktualisierte Bibliothek für die CAD-Konstruktion als dme-Datei zur Verfügung. Die Bestellung der einzelnen Teile läuft wie gewohnt über den jeweiligen Hersteller: Scanabutment, Titanbasis für CAD/CAM und Abutmentschraube über Thommen, die individuellen Zirkonoxid Aufbauten über das cara-System von Heraeus. Mehr Informationen zur Implantatprothetik im cara-System und das Update der Bibliothek zum Download finden Anwender auf **www.heraeus-cara.de**. Die dme-Datei wird ebenso auf der Internetseite von Thommen zur Verfügung gestellt:
www.thommenmedical.com

Heraeus Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372522
www.heraeus-dental.com

IDS 2013:

Kraftvoller Markenauftritt

Funkelnde Augen und ein freches Grinsen – so präsentiert sich der neue Markenbotschafter für die Marke DYNEXAN®. Der aufmerksamkeitsstarke Auftritt lockte so viele Besucher an den Stand anlässlich der IDS in Köln. Zahnärzte und zahnmedizinisches Hilfspersonal zeigten sich sehr interessiert. Ein gleichmäßiger Besucherstrom während der gesamten Messelaufzeit sorgte für ein erfolgreiches Ergebnis für Kreussler Pharma. Unter der Marke DYNEXAN® werden diverse Mundtherapeutika geführt. Zu den führenden Produkten gehören DYNEXAN MUNDGEL® und DYNEXAN PROAKTIV® 0,2 % CHX. Zwei Produkte für ein umfassendes, nachhaltiges Therapiekonzept, wenn es um schmerzhafte Entzündungen im Mund geht. DYNEXAN MUNDGEL® sichert mit dem Wirkstoff Lidocain (2 %) eine schnelle Schmerzstillung. Der Entzündungsursache – oftmals eine erhöhte bakterielle Belastung – geht DYNEXAN PROAKTIV® 0,2 % CHX mit einer effektiven Keimreduktion auf den Grund. DYNEXAN PROAKTIV® 0,2 % CHX ist ein freiverkäufliches Arzneimittel mit 0,2 % Chlorhexidin, das offiziell über den Dentalgroßhandel bezogen und über Prophylaxeshops abgegeben werden darf.



Chemische Fabrik Kreussler & Co. GmbH
Tel.: 0611 97210
www.kreussler.com

ANZEIGE

63755 Alzenau · Steinbruch 3, Geb. 1c
Tel. (0 60 23) - 91 81 912 · Fax 91 81 913
info@dentworry.de · www.dentworry.de

dentworry
zertifiziertes Champions-Meisterlabor



... be happy



Preisbeispiel:

All inclusive: **232,71** €
(brutto: 249 €)

Vollverblendete Zirkonkrone auf einem Champion (R)Evolution® Implantat

- inkl. aller Arbeitsvorbereitungen
- Abutment Ihrer Wahl
- inkl. Versand (ab 2 Kronen)
- und MwSt.



Geschäftsführer
ZTM Gerald Brossmann

Standorterweiterung:

Bekenntnis zu mittelständischer Firmenkultur

Es war mehr als eine Eröffnungsfeier mit Kunden, zu der dental bauer und seine neuen Mitarbeiter in die vor wenigen Wochen bezogenen Geschäftsräume der neu gegründeten Niederlassung in Gütersloh eingeladen hatten. Es war ein lebendiges Bekenntnis zu mittelständischer Firmenkultur und dem dazu gehörenden inhabergeführten Unternehmen. „Der geografische Großraum Gütersloh weist traditionell eine Vielzahl an Firmen im Familienbesitz auf, die sich seit Jahrzehnten erfolgreicher Entwicklung erfreuen. Warum sollte dann hier nicht auch mein modernes, leistungsstarkes Dental-Unternehmen erfolgreich sein, das ebensolche privaten Besitzverhältnisse aufweist …", so Jochen G. Linneweh in seiner Festansprache. dental bauer ist deutschlandweit mit über 20 Standorten vertreten. In 2012 traf das Unternehmen die Entscheidung, in Gütersloh einen weiteren Standort zu gründen. Dank kurzer interner Entscheidungswege wurde hierzu sehr schnell die Basis gefunden und die Zielsetzung umgesetzt. Neben modernster Produktvielfalt und Beratungsleistung zählt insbesondere ein perfekt funktionierender technischer Support zu den wichtigen Bausteinen der Firmenphilosophie bei dental bauer. Mit Frank Dorin wurde der Niederlassungsleiter gefunden, der dank jahrzehntelanger Dental-Erfahrung und dem neuen 25-köpfigen Team exakt diese Aufgabenstellungen vor Ort erfüllen kann. Somit wurden wichtige Voraussetzungen geschaffen, um dental bauer Gütersloh in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Bildergalerie
dental bauer auf der IDS 2013

dental bauer GmbH & Co. KG
Tel.: 07071 9777-0
www.dentalbauer.de

Firmenprofil

Geschäftsführerwechsel:

Chemiker leitet medizinisches Zahncreme-Unternehmen



Als Geschäftsführer der Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG tritt Dr. Jens-Martin Quasdorff (siehe Foto) ab sofort die Nachfolge von Dr. Adolf Steffen an, der in den vergangenen neun Jahren an der Spitze des traditionsreichen mittelständischen Unternehmens mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen stand. Dr. Liebe holt mit ihm einen „Doppeltrumpf" in puncto fachlicher Kompetenz und Unternehmensführung ins Haus: Der 45-jährige promovierte Chemiker war zuletzt als Geschäftsführer der MAG Cosmetics GmbH, die als Private Label pflegende und dekorative Kosmetik sowie Haarpflegeprodukte entwickelt und herstellt, tätig. „Dr. Liebe entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige, medizinische Spezialzahncremes – und das sehr erfolgreich mit kontinuierlichem Umsatzwachstum in einem tendenziell rückläufigen Markt. Ich freue mich darauf, dass ich meinen Teil dazu beitragen kann, diesen Anspruch für die Zukunft zu bewahren und weiter auszubauen", so Dr. Jens-Martin Quasdorff.

Bekannt macht Dr. Liebe besonders das medizinische Zahncremekonzentrat Ajona in der kleinen roten Tube, das seit 1952 in historischer, bis heute unveränderter Rezeptur auf dem Markt ist.

„Die Kraft unserer traditionsreichsten Marke Ajona wollen wir weiter stärken und ausbauen", so Dr. Jens-Martin Quasdorff weiter. Auch die beiden weiteren medizinischen Zahncremes „aminomed" und „Pearls & Dents" stehen für die Philosophie von Dr. Liebe.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: 0711 7585779-11
www.drliebe.de

ANZEIGE



26. | 27. april 2013
Hotel Palace Berlin

10. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

Cosmetic Dentistry – State of the Art

Pre-Congress Programm ➤ Freitag | 26. April 2013
Workshops zu folgenden Themen:
- Minimalinvasive Verfahren für die Frontzahnästhetik. Bleaching, Komposit, Veneers – ein Überblick
- Marketing – Was geht noch mehr mit dem Internet?

Seminare zu folgenden Themen:
- Veneers von A–Z
- Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik
- Implantate und Sinus maxillaris

Hauptkongress ➤ Samstag | 27. April 2013
Referenten u.a.:
- Prof. Dr. Rainer Buchmann/Düsseldorf
- Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf
- Prof. Dr. Nezar Watted/Jatt (IL)
- Prof. Dr. Axel Zöllner/Witten
- Priv.-Doz. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)
- Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen
- Dr. Julia Hehn/Nürnberg
- Dr. Sven Rinke/Hanau
- Dr. Michael Visse/Lingen
- Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Separates Programm für Helferinnen zu den Themen:
- Hygiene
- GOZ, Dokumentation und PRG (Patientenrechtegesetz)



SCAN MICH
Programm 10. Jahrestagung der DGKZ
QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan)

Veranstalter
OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig | Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de | www.oemus.com | www.dgkz-jahrestagung.de

Wissenschaftliche Leitung | Kongressmoderation
Prof. Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf

DGKZ Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin

FAXANTWORT | 0341 48474-390

❑ Bitte senden Sie mir das Programm der **10. Jahrestagung der DGKZ** am 26./27. April 2013 zu.

Vorname/Name

E-Mail

Praxisstempel

ZWP 4/13

„Ich wollte immer Teil dieser Erfolgsgeschichte sein“

| Christin Bunn

Christin Bunn
Infos zur Autorin

Sirona hat einen neuen Vorstandsvorsitzenden: Nach sieben Jahren bei Sirona übernimmt Jeffrey T. Slovin die Funktion von Jost Fischer, der in den Ruhestand ging. Dies nahm die Redaktion zum Anlass, mit dem neuen Sirona CEO ein Interview zu führen.



Torsten R. Oemus (l.), Geschäftsführer Dental Tribune International GmbH, und **Lutz V. Hiller**, Vorstand OEMUS MEDIA AG, trafen **Jeffrey T. Slovin** (r.) auf dem Midwinter Meeting in Chicago.

Herr Slovin, als Nachfolger von Jost C. Fischer in der Funktion als neuer Sirona CEO sind Sie am 20. Februar in große Fußstapfen getreten. Welche Gefühle begleiten Sie?

Ich kenne Sirona seit meiner Zeit als Präsident und CEO von Schick Technologies und weiß, welchen Beitrag das Unternehmen mit seiner über 130-jährigen Firmengeschichte und seiner stolzen Innovationstradition für die Branche geleistet hat. Offen gesagt wollte ich immer Teil dieser Erfolgsgeschichte sein. Es war mein Ziel, unseren größten Konkurrenten zu unserem Verbündeten zu machen. Jost Fischer und das Sirona-Team traf ich 2003 zum ersten Mal in Chicago. Den Rest der Geschichte kennen Sie alle nur zu gut. Ich bin stolz, nun CEO eines solch starken und erfolgreichen Unternehmens zu sein, und ich bin gespannt auf die Herausforderungen und Chancen, die vor uns liegen.

Können Sie uns kurz etwas zu Ihrem beruflichen Hintergrund und Ihrer bisherigen Tätigkeit bei Sirona erzählen?

In den vergangenen sieben Jahren habe ich Sirona als Unternehmen sehr gut kennengelernt. Ab 2010 war ich als Präsident von Sirona tätig, mit Sitz in Bensheim. In dieser Funktion verantwortete ich sämtliche Geschäftsbereiche, einschließlich CAD/CAM, Bildgebende Systeme, Behandlungseinheiten, Instrumente und Hygienesysteme sowie Forschung und Entwicklung. Davor war ich Executive Vice President und

Es war mein Ziel, unseren größten Konkurrenten zu unserem Verbündeten zu machen.

Chief Operating Officer des operativen Geschäftsbereichs von Sirona in den USA. Ich bin daher in den letzten sieben Jahren Vorstandsmitglied von Sirona gewesen und seit nun insgesamt 14 Jahren beruflich in der Dentalbranche tätig. Bevor ich in diesen Industriezweig wechselte, war ich in Führungspositionen in verschiedenen Branchen tätig.

Mit dem Führungswechsel stand auch Ihr Umzug bevor. Wie gefällt Ihnen Salzburg, konnten Sie sich schon etwas einleben?

Ich finde, dass Salzburg eine tolle Stadt und die gesamte Region einfach wunderschön ist. Schon von meinen früheren Aufenthalten in Salzburg weiß ich, dass man hier eine hohe Lebensqualität vorfindet. Ich freue mich darauf, mit meiner Frau und meinen Kindern mehr Zeit in Salzburg zu verbringen und diese Lebensqualität zu genießen. Allerdings bringt es meine Position mit einem weltweiten Verantwortungsbereich mit sich, dass man viel reist, um in ständigem Kontakt mit den Mitarbeitern und Kunden auf der ganzen Welt zu stehen. Daher wird mir jeder Moment in Salzburg kostbar sein.

Wie haben Sie die ersten Tage in Ihrer neuen Position erlebt?

Es war ein herzlicher Empfang, sowohl von den Mitarbeitern, den Kunden und Investoren als auch von der Dentalbranche. Ich habe von allen wirklich ein sehr anerkennendes und motivierendes Feedback bekommen. Da ich nun schon seit sieben Jahren bei Sirona tätig bin, kenne ich die meisten unserer Mitarbeiter bereits gut, auch jene in Salzburg. Trotzdem haben wir Betriebsversammlungen in Bensheim und Salzburg organisiert, sodass jeder die Chance hatte, mich noch besser kennenzulernen und Fragen zu stellen. Eine offene Unternehmenskultur ist mir sehr wichtig, und unsere Mitarbeiter wissen, dass meine Tür stets offen steht.

Welche persönlichen Herausforderungen sehen Sie in Ihrem neuen Aufgabenbereich, und worauf freuen Sie sich besonders?

Ein großes Unternehmen muss immer in Bewegung bleiben und stets an seiner Weiterentwicklung arbeiten. Es ist wichtig, auf der starken Marktposition von Sirona aufzubauen, den erfolgreichen Pfad weiterzuverfolgen und noch härter daran zu arbeiten, die Zahnheilkunde voranzutreiben. Wie ich immer zu sagen pflege „From good to great". Das ist die Herausforderung. Ein altes Sprichwort besagt: Wenn du schnell gehen willst, dann geh allein. Wenn du weit gehen willst, geh gemeinsam mit anderen. Wir bei Sirona werden weit und schnell gehen. Wir sind in der besten Position, um das Rennen im Bereich der Hightech-Zahnheilkunde zu gewinnen, und ich freue mich darauf, mit dem Team darauf hinzuarbeiten.

Welchen Weg wird Sirona mit Ihnen als CEO einschlagen?

Wir müssen damit weitermachen, was wir am besten können – innovativ sein, Qualitätsprodukte herstellen und mit unserem herausragenden Vertrieb und Service auf Kundenbedürfnisse eingehen. Wir wollen die zahnmedizinischen Erfahrungen der Patienten und damit auch das Leben unserer Kunden verbessern. Das Wissen um die sich verändernden und wandelnden Anforderungen der Zahnärzte ist für die Sicherstellung unseres zukünftigen Erfolgs von entscheidender Bedeutung.

Nicht zuletzt durch Ihre Tätigkeit bei Schick Technologies, Inc. eilt Ihnen ein Ruf als Innovator voraus. Entsteht dadurch auch ein Leistungsdruck in Ihrer neuen Position als Sirona-Vorstandsvorsitzender?

Innovation ist bei Sirona tief verwurzelt und seit 130 Jahren das Markenzeichen des Unternehmens. Wir investieren jährlich rund sechs Prozent unseres Umsatzes in Forschung und

ANZEIGE

N2O LACHGAS BEHANDLUNG

Lachgassedierung für eine entspannte Behandlung

Biewer Medical ist Ihr kompetenter Partner beim Einstieg in die **Dentale Lachgassedierung**.

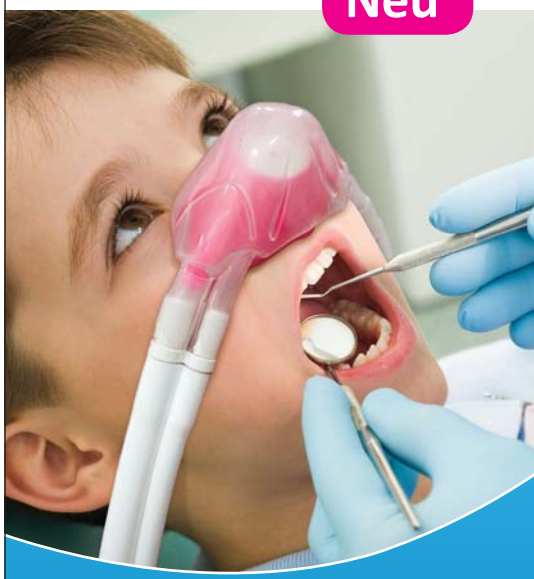
Wir bieten Ihnen höchste Qualität und besten Service rund um die modernen Lachgassysteme des US-Premium-Herstellers

ACCUTRON Inc.

Unsere Leistungen – Ihre Vorteile:

- Weltweit modernste Lachgassysteme
- Hochwertige Fortbildungen mit der Biewer Lachgas Akademie
- Innovatives Zubehör, wie das einzigartige Doppelmaskensystem sedaview™

Neu



BIEWER medical

www.biewer-medical.com
info@biewer-medical.com
+49 (0)261 / 9882 9060

Entwicklung, um die Zahnheilkunde weiterzuentwickeln und voranzutreiben, denn das ist unsere Leidenschaft. Als Team werden wir die Herausforderung ständiger Weiterentwicklung annehmen und meistern.

Als eine der wichtigsten dentalen Veranstaltungen in diesem Jahr fand Mitte März die IDS statt. Welche neuen Produkte haben Sie schwerpunktmäßig vorgestellt?

Die größte Innovation ist, dass Sirona 25 faszinierende Neuerungen vorgestellt hat – wir haben viel investiert, und unsere Ingenieure haben unermüdlich gearbeitet, um dies möglich zu machen. Es ist schwierig, hier eine Innovation herauszugreifen, da wir in mehreren Bereichen der Zahnheilkunde wichtige Neuerungen präsentiert haben. Aber lassen Sie mich auf zwei wichtige Innovationen näher eingehen. Sicherlich hat die CEREC Omnicam mitunter die größte Aufmerksamkeit erhalten. Mit der Einführung im August des vergangenen Jahres haben wir einen Meilenstein gesetzt: puderfreies Scannen, einfache Handhabung und präzise 3-D-Abbildungen in natürlichen Farben. Bis zuletzt war das noch Zukunftsmusik – nun ist es Realität. Eine weitere wichtige Innovation haben wir im Hinblick auf die digitale CAD/CAM-Technik vorgestellt: APOLLO DI. Der erste intraorale Scanner von Sirona nur für die digitale Abformung. Er ist mit einer kleinen und leichten intraoralen Kamera (100 g), einem Touchscreen mit Multitouch-Steuerung (ähnlich einem iPad) und einem OPEN-Interface ausgestattet, ist einfach zu bedienen und äußerst kostengünstig. Wir sind überzeugt davon, dass APOLLO DI der perfekte Einstieg in den wachsenden Markt der digitalen Bildgebung ist – so wie CEREC Omnicam das ultimative Werkzeug für Chairside-Behandlung ist. Letztendlich müssen alle Innovationen, alle optimierten Behandlungsabläufe und alle integrierten Gesamtlösungen zu verbesserten Behandlungsergebnissen führen, zu mehr Komfort und mehr Sicherheit für die Patienten sowie zu einer Zeit- und Kostenersparnis für die Zahnarztpraxis oder das zahntechnische Labor. Mit der CEREC Omnicam und APOLLO DI ist uns das gelungen.

Welche Ansprüche haben Zahnärzte und Zahntechniker an die Produkte von Sirona?

Die Kunden wissen, dass Sirona-Produkte innovativ und nach höchsten Qualitätsstandards gefertigt sind. Zusätzlich können sie sich auf unseren Service und Support verlassen. Unsere Kunden wollen von uns unterstützt werden, damit sie bessere, sichere und schnellere Behandlungslösungen bieten können. Die digitale Zahnheilkunde, digitale Arbeitsabläufe und integrierte Lösungen machen dies möglich.

Was raten Sie Ihren Kunden – wie zieht man in der täglichen Praxis den meisten Mehrwert aus der Vielfalt von Produktneuheiten?

Der größte Mehrwert wird geschaffen, wenn Kunden unsere integrierten Lösungen nutzen. Kombiniert eingesetzt (z.B. CEREC mit GALILEOS oder XG 3D) optimieren unsere Produkte die Behandlungsabläufe, und dadurch ist die Wertschöpfung höher als beim isolierten Einsatz einzelner Produkte.

Sirona blickt auf eine erfolgreiche Expansion und einen stetigen Ausbau von Service- und Vertriebsstrukturen zurück. Welche Zielsetzungen stehen für das aktuelle Geschäftsjahr im Fokus, welche Zukunftsvisionen verfolgen Sie?

Für das Geschäftsjahr 2013, das am 30. September 2013 endet, erwarten wir ein Umsatzwachstum von neun bis elf Prozent (bei vergleichbarem US$/Euro-Wechselkurs). Wir haben in den vergangenen Jahren hart dafür gearbeitet, dort zu stehen, wo wir heute sind. Nun können wir für die Zukunft darauf aufbauen: Wir erweitern unsere Märkte, stärken unsere globale Führungsposition und werden solide Finanzergebnisse abliefern. Unser Augenmerk liegt weiterhin darauf, uns für bessere Zahnmedizin und mehr Patientenkomfort einzusetzen. Wir werden auch weiterhin konsequent in Innovationen investieren, um den Fortschritt in der Zahnheilkunde noch weiter voranzutreiben.

ANZEIGE



Bildergalerie
Sirona auf der IDS 2013

Firmenprofil

Zurück zu den Wurzeln

| Susann Lochthofen

Die zahnärztliche Existenzsicherung wird täglich anspruchsvoller, längst reicht eine gute Behandlung nicht mehr aus: Zahnarzt war gestern – heute muss der Zahnarzt Manager, Führungspersönlichkeit, BWLer und Zahnmediziner in einem sein. Eine herausfordernde Aufgabe, für die es professionelle externe Unterstützung gibt.

Bei der Gründung der Pluszahnärzte® 1993 hatten Dr. Marc Hoffmann und Dr. Oliver Maierhofer genaue Vorstellungen. Durch die Patienten- und Serviceorientierung änderten sich die klassischen Rahmenbedingungen des Zahnarztes. Die Öffnungszeiten wurden ausgeweitet, die Prophylaxe fokussiert und das Expertennetzwerk der Pluszahnärzte® gegründet. Im letzten Schritt wurde klar, dass zu viel Behandlungszeit durch die Bürokratie des selbstständigen Zahnarztes verloren geht. Die einzig logische Konsequenz war, eben diese Bürokratie auszulagern. Die Lösung war die Gründung der oral + care GmbH 1998, die sich komplett auf die Praxisorganisation und den betriebswirtschaftlichen Ablauf konzentriert. Kurz, die Trennung von medizinischer Kompetenz und administrativen Tätigkeiten.

Mittlerweile ist die oral + care GmbH ein komplett eigenständiges Unternehmen. Die Serviceleistungen der oral + care GmbH sind nicht mehr exklusiv an die Pluszahnärzte® gebunden, sondern können individuell von anderen Praxen gebucht werden. Das Angebot umfasst dabei alle Kernleistungen einer erfolgreichen Zahnarztpraxis, von der Telefonie, über die Buchhaltung, die Dentaltechnik, Abrechnung, EDV-Technik und Lohnbuchhaltung. 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. Im normalen Praxisalltag ist optimale telefonische Betreuung nicht zu gewährleisten, da die Telefonie meist nebenbei von der Arzthelferin oder der Rezeptionskraft erledigt wird. 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 entgegenzunehmen – professionelle telefonische Betreuung sieht anders aus.



Die Telefonzentrale der oral + care GmbH übernimmt das komplette Terminmanagement.

Bei der oral + care GmbH werden alle Anrufe einer Praxis in eine zentrale Telefonrezeption geleitet und innerhalb kürzester Zeit von geschulten Mitarbeitern mit zahnmedizinischen Kenntnissen entgegengenommen. Diese können von der Terminvergabe, über Terminerinnerungen, bis zu Patientenbefragungen alle Serviceleistungen abdecken, natürlich abgestimmt auf die jeweilige Praxisphilosophie.

Ob man Hilfe bei der Dentaltechnik, optimaler Abrechnung zahnärztlicher Leistungen, Betriebssicherheit für das zahnärztliche Netzwerk oder Prophylaxemanagement benötigt, findet man bei der oral + care GmbH 100 Prozent den richtigen Ansprechpartner. Denn schließlich bringt das Motto der oral + care GmbH den Anspruch des Unternehmens auf den Punkt: Wir können alles – außer bohren!

kontakt.

Firmenprofil

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

„Innovativ restaurativ" – Produkt-Highlights auf der IDS

| Dr. Ulrike Oßwald-Dame

Anlässlich der 35. Internationalen Dental-Schau in Köln, der Weltleitmesse der Dentalbranche, wurden zahlreiche Produktneuheiten und Verbesserungen präsentiert, auch aus den Kompetenzfeldern Prävention, Restaurative Zahnheilkunde und Prothetik.



Das Podium der Pressekonferenz mit Referenten und Vertretern der GC Corporation, darunter der Präsident und CEO Makoto Nakao (vordere Reihe rechts). (Quelle: GC Europe N.V.)

Bei dem global agierenden Dentalanbieter GC war das Motto „Innovativ restaurativ" Programm: Neben Weiterentwicklungen im bewährten Produktportfolio wurden Neuheiten aus den Bereichen Restauration und Prothetik vorgestellt, und auch im virtuellen App-Bereich gab es Neues zu bestaunen.

Tradition und Innovation bilden die Erfolgsgeschichte

Der Messeauftritt von GC stand zur diesjährigen IDS ganz unter dem Motto „GC: Innovativ restaurativ", und wie schon in den Vorjahren ließ es sich im Rahmen der internationalen Fachpressekonferenz des Unternehmens Makoto Nakao – Präsident und Chief Executive Officer (CEO) der GC Corporation – nicht nehmen, das Auditorium zu begrüßen und auf die folgenden Präsentationen einzustimmen. Nakao stellte in seiner kurzen Begrüßungsrede den Erfolg des traditionellen und gleichzeitig innovativen Familienunternehmens GC dar, das vor zwei Jahren sein 90-jähriges Jubiläum feierte. So basiere der Erfolg von GC auf klaren Prinzipien, denen alle Entwicklungs- und Marketingkonzepte unterliegen. Eines davon sei es, als Dentalunternehmen dazu beizutragen, überall in der Welt die Lebensqualität zu verbessern, die sich auch durch die orale Gesundheit manifestiere. Unverwechselbare Kennzeichen des Unternehmens seien die Leistungsfähigkeit seiner Produkte und Services sowie hohe Standards in Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Als multinationales Unternehmen mit rund 2.500 Mitarbeitern arbeitet GC auf fünf Kontinenten mit Produktionsstandorten in Japan, den USA, Europa und China. Um zentraler agieren zu können, wird das GC International Department im April 2013 sein Büro in der Schweiz eröffnen, so die Ankündigung von Nakao in Köln. Alle globalen Operationen werden von dort erfolgen, und dies werde auch Nakaos künftiger Arbeitsplatz sein.

Im Anschluss ergriff Henri Lenn, seit Anfang 2012 Director of Global Businesses für die GC Corporation in Japan, das Wort und ermöglichte einen Einblick in die vom japanischen „Semui"-Gedanken geprägte Unternehmenskultur – eine traditionelle Unternehmensphilosophie, die als Kombination aus Selbstlosigkeit, Objektivität und großer Weisheit zu verstehen ist. Nicht ohne Stolz präsentierte Lenn die Früchte dieser Philosophie: 2010 belegte die GC Corporation im Quality Management Ranking den Platz drei unter 500 bewerteten Unternehmen. GC Europe erhielt im gleichen Jahr das „Recognised for Excellence"-Qualitätssiegel mit Bestnoten und 5 Sternen von der „European Foundation for Quality Management". GC gehört auch in der aktuellen Auslobung zu den Finalisten, so Lenn weiter. Konsequenterweise verzeich-

nete die GC Corporation trotz eines weltweit angespannten Marktes auch in 2012 ein deutliches Wachstum. Lenn kündigte an, dass das Unternehmen GC entgegen der allgemeinen Entwicklung in der Branche seinen Außendienst weiter ausbauen werde, da die Kundennähe ein Schlüssel zum Erfolg und zur Befriedigung der unterschiedlichen Bedürfnisse der regionalen Märkte sei.

Kundennähe durch Präsenz und Fortbildung

Eckhard Maedel, sein Nachfolger als Präsident von GC Europe, betonte, dass Europa besondere Chancen bei besonderen Herausforderungen biete. GC habe daher sein dentaleuropäisches Engagement wesentlich stringenter aufgebaut und reagiere auf die Verschiedenheit der regionalen Märkte mit eigenen Niederlassungen in den zentralen europäischen Ländern sowie leistungsfähigen Serviceteams mit Experten aus dem Dentalfachhandel. Regionalität spiele auch eine Rolle im GC Campus Meeting and Education Center in Leuven, denn hier werden maßgeschneiderte Fortbildungsprogramme für Zahnärzte und Zahntechniker in der jeweiligen Landessprache angeboten.

Frank Rosenbaum, Geschäftsführer von GC Germany, moderierte die Pressekonferenz gewohnt souverän und kam außerdem auf die für Deutschland breit angelegte „Aktion Volksmund" zu sprechen, eine Initiative zur Information und Aufklärung über die Chancen und Möglichkeiten einer modernen zahnmedizinischen Grundversorgung aller Patienten. Im weiteren Verlauf der Pressekonferenz wurden dem Fachpublikum Zwischenergebnisse und Resultate klinischer Langzeitstudien vorgestellt. Dies wurde unterstützt von international anerkannten Experten aus den Bereichen Restaurative Zahnheilkunde, Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde (Prof. Reiner Biffar, Universität Greifswald, zum Füllungssystem EQUIA, und Prof. Ulrich Lohbauer, Universität Erlangen, zu FujiCEM 2 und G-CEM LinkAce) sowie Biomaterialien (Prof. Pekka Vallittu, Universität Turku/Finnland, zu everX Posterior).

Professor Biffar präsentierte Ergebnisse einer prospektiven, randomisierten, verblindeten Studie im Feld, die der Frage nach der klinischen Bewährung der beiden Glasionomermaterialien Fuji IX GP FAST und EQUIA Fil nachging. Interessant war das Studiendesign, denn es wurden erstmalig niedergelassene Zahnärzte als Studienärzte herangezogen, um den Versorgungsalltag in der niedergelassenen Praxis abbilden zu können. Biffars Ausführungen zufolge zeigten die Daten, dass unter den Bedingungen des Praxisalltages und der Einhaltung der Indikationsempfehlungen kein nachteiliges Verhalten der Glasionomerfüllungen der neuesten Generation zu erwarten ist. Damit sei EQUIA als Material für die zahnmedizinische Grundversorgung geeignet, das für kleine einflächige und zweiflächige Füllungen im dafür vorgesehenen Indikationsbereich eine Alternative zu Amalgamfüllungen und Kompositrestaurationen darstelle. Den gleichen Gedanken griff Frank Rosenbaum auf und betonte in seinen Zwischenworten, dass GC unter anderem mit seinem Produkt EQUIA dazu „beitrage, dass der medizinische Fortschritt nicht an den Kassenpatienten vorbeigehe und EQUIA eine wissenschaftlich gestützte Füllungsalternative sei".

Professor Lohbauer berichtete über die Ergebnisse, die er bei seinen Untersuchungen im Rahmen des Entwicklungsprozesses von FujiCEM 2 erlangt hatte: Demnach weist FujiCEM 2 im Vergleich zu FujiCEM Automix eine deutlich erhöhte Elasitzität bei gleichbleibender Biegefestigkeit auf, was in der Konsequenz zu einem stabileren Befestigungsmaterial führt. Sein Fazit zum ebenfalls untersuchten neu entwickelten, selbstadhäsiven Befestigungszement G-CEM LinkAce lautete, dass dieser im Vergleich zu den Mitbewerberprodukten eine höhere Haftung am Dentin sowie auf Zirkonoxid zeigt.

* Nutz- und abrechenbar für die empfohlenen Indikationen: Restaurationen der Klasse I, unbelastete Restaurationen der Klasse II, kaudruckbelastete Restaurationen der Klasse II (insofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkuspidalraumes beträgt), Interdentale Restaurationen Klasse V und Wurzelkariesbehandlung, Stumpfaufbauten.

ANZEIGE

i-dent
Innovations for Dentistry SA



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

Mit dem Referat „everX Posterior – Faserverstärktes Füllungskomposit für große Restaurationen im Seitenzahnbereich" von Prof. Pekka Vallittu startete die offizielle Markteinführung des neuen Komposits everX Posterior. Der Einsatz faserverstärkter Komposite (FRC = fiber reinforced composite) in der Zahnmedizin habe in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Bereiche, in den FRCs in der Zahnmedizin angewendet werden, sind beispielsweise die Verstärkung von kieferorthopädischen Geräten und herausnehmbaren Prothesen bei zahn- und implantatgetragenen Brücken, zur Schienung von parodontalen Läsionen und nach einem Zahntrauma, für Wurzelkanalstifte, als Füllmaterial und zur Reparatur von Veneers und festsitzenden Brücken oder Prothesen. Forscher, die sich mit der Anwendung von FRCs für Zahnfüllungsmaterialien beschäftigt haben, würden feststellen, dass es entscheidend sei, die Struktur der Restauration biometrischer zu gestalten. Deshalb ist everX Posterior ein mit kurzen Glasfasern entwickeltes Kompositmaterial, dessen Fasern die Kollagenfasern des Dentins nachahmen und damit eine höhere Bruchfestigkeit der Restauration liefern (5,1 MPa/m½). Der Wert übersteige damit den des Dentins, das ein kollagenfaserverstärktes natürliches Material darstellt. Die spezielle Länge der Glasfasern bewirke eine gute Adaptation des Materials an die Kavitätenwand und auch die Befestigung von everX Posterior zum darüber zu schichtenden Universal-Komposit werde durch die Fasern sichergestellt. everX Posterior ist aufgrund seiner Eigenschaften als Substruktur zur Verstärkung von Kompositrestaurationen für größere Defekte im Seitenzahnbereich geeignet, denn seine besonderen Eigenschaften beugen Spalten zwischen Füllung und Zahn vor und verhindern Rissausbreitung und Frakturen. Zur Erreichung einer optimalen Ästhetik und für eine ausreichende Verschleißfestigkeit muss über die Restauration mit everX Posterior immer ein Universal-Komposit geschichtet werden.

Neuheiten aus dem Zahntechnik-Portfolio

Zahntechnikermeister Michael Brüsch, Geschäftsführer MB Dentaltechnik, erläuterte die Vorzüge des Keramiksystems Initial, das im Rahmen der diesjährigen IDS sein 10-jähriges Jubiläum feiert und eine Erweiterung erfährt. Die neue Komponente GC Initial MC Classic Line ist eine logische und notwendige Vervollständigung des bewährten Initial-Konzeptes, da sie eine besonders wirtschaftliche Produktion mit einem ästhetischen Erscheinungsbild in der klassischen Dreischichttechnik erlaubt. Die Basis für die standardisierte und problemlose Realisierung aller 16 VITA Classic Farben bildet die ebenfalls neue, in diesen Farben erhältliche Initial MC Paste Opaque Classic Line (PO-CL). Dieser Pastenopaker verhindere das „Durchschimmern" der sehr dunklen, schwarzen Nichtedelmetalloxide und gebe, besonders auf NEM-Restaurationen, eine warme, natürliche Farbtiefe.

Doktor Javier Tapia Guadix stellte im letzten Fachvortrag der Pressekonferenz eine kostenfreie App für iPhone und iPad zum Initial System vor: den GC Initial Layering Guide. Diese App erläutert dem Nutzer in einer 3-D-Präsentation Schritt für Schritt die Anwendung von Initial und erklärt neben der entsprechenden Schichttechnik des Systems alle Möglichkeiten, die dazu führen, das Maximale aus der Keramik herauszuholen.

Der Download kann erfolgen unter: itunes.apple.com/us/app/gc-initial-layering-guides/id599425779.

Hohes Interesse am Messestand

Auf dem Messestand von GC bestätigte sich, dass für Zahnärzte und Zahntechniker die Neuheiten auf den bekannten Unternehmens-Kompetenzfeldern Prävention, Restaurative Zahnheilkunde und Prothetik besonders interessant sind: Die Features (everStick C&B, everStick PERIO, everStick POST, everStick NET und everStick ORTHO) der neuen everStick-Produktlinie, mit der sich das Anfertigen verschiedener Arten von Parodontalschienen, Wurzelstiften und Brücken schnell und einfach gestalten lässt, wurden vom fachkundigen Standpersonal ebenso erläutert wie die Neuheiten Fit Checker Advanced, ein weißes Vinylpolyethersilikon-Material zur Überprüfung von Druckstellen und der Passgenauigkeit von Kronen, Brücken, gegossenen Stiften, Inlays und Prothesen sowie Fit Checker Advanced Blue, ein blaues VPES-Silikon zur Kontrolle der Innenpassung und Okklusalkontakten. Ein weiterer Publikumsmagnet war der neue GC Fuji IX GP EXTRA, ein verbessertes, schnell aushärtendes, stopfbares Glasionomer-Füllungsmaterial. Aufgrund seiner enthaltenen Glasfüllkörper einer neuen Generation führen Füllungen mit GC Fuji IX GP EXTRA zu Restaurationen mit sehr hoher Transluzenz, welche sich im Laufe der Zeit kaum verändert. Im Vergleich zu Fuji IX GP FAST setzt der neue Glasionomerzement Fuji IX GP EXTRA dreimal mehr Fluorid frei.

Zudem stand das glasionomerbasierte, zweistufige Füllungskonzept EQUIA als zentraler Pfeiler der „Aktion Volksmund" mit neuen Studienergebnissen im Mittelpunkt des Geschehens. Daneben wurde im Bereich der Komposite – zusätzlich zur G-ænial-Produktfamilie als Hochleistungsmaterial für alle ästhetischen Ansprüche – wie schon zuvor auf der Pressekonferenz mit everX Posterior das neuartige, glasfaserverstärkte Komposit präsentiert. Mit dem 10. Jubiläum für das Keramiksystem Initial demonstrierte GC außerdem die Erfolgsgeschichte seines Zahntechnikportfolios und stellte seine um die Komponente GC Initial MC Classic Line und den neuen Pastenopaker Initial MC Paste Opaque Classic Line (PO-CL) erweiterte Produktlinie vor.

Bildergalerie
Innovativ restaurativ – GC Pressekonferenz

Firmenprofil

kontakt.

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
E-Mail: info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

Erweitertes Leistungsangebot für mehr Service

| Christin Bunn

Christin Bunn
Infos zur Autorin



© Carlos E. Santa Maria

Die Bedürfnisse von Praxis und Patient immer im Fokus: Dafür steht InteraDent – der Lübecker Spezialist für preiswerten Qualitätszahnersatz. Im Punkt Serviceorientierung geht das Unternehmen ab sofort noch einen Schritt weiter und ergänzt das bisherige Angebot seit Februar 2013 durch die Kooperation mit einem chinesischen Partnerlabor.

InteraDent, als Pionier von im Ausland gefertigtem Zahnersatz und fast 30-jähriger Erfahrung im eigenen Meisterlabor in Manila, Philippinen, begann mit dem Auswahlprozess für einen geeigneten Kooperationspartner bereits Anfang 2012. Ziel für das Unternehmen war es, einen Partner zu finden, der den gewohnten InteraDent-Qualitätsanforderungen gerecht wird. Der zusätzliche Nutzen für den InteraDent-Kunden besteht in der Möglichkeit, zukünftig jedem Patienten, in Anlehnung an seine wirtschaftliche Situation, ein individuelles Angebot unterbreiten zu können.

„Die derzeitige Marktentwicklung zeigt uns, dass es vor allem im Bereich des Kronen- und Brückenersatzes einen wachsenden Bedarf an Niedrigpreis-Versorgungen gibt, auf den InteraDent gewohnt flexibel reagiert hat. Ferner steht die neue Produktionslinie in China in keinem Widerspruch zum Qualitätszahnersatz aus dem eigenen Labor in Manila, sondern ist die logische und konsequente Weiterentwicklung nach der InteraDent-Philosophie: Hochwertigen Zahnersatz bezahlbar zu machen!", erklärt Marco Muschalik, Geschäftsführer des Unternehmens.

Video
Zahnersatz mal anders

Neue Produktionslinie – gewohnter Ablauf

„Alles aus einer Hand" ist die Devise von InteraDent, die auch für den neuen Produktionsstandort beibehalten wird. Somit ändert sich für den Zahnarzt hinsichtlich Abwicklung, Koordinierung und Kundenservice nichts, denn alle Abläufe und Strukturen gestalten sich in gewohnter Form. Gleiches gilt für Material und Garantien: Alle verwendeten Materialien namhafter Hersteller tragen ein CE-Zeichen und sind in der Konformitätserklärung aufgeführt. Dabei gelten die allgemeinen Gewährleistungsbedingungen und Garantien von InteraDent.

Über InteraDent

Die InteraDent Zahntechnik GmbH zählt zu den führenden Anbietern für Zahnersatz. Seit fast 30 Jahren steht das Unternehmen für Qualitätszahnersatz aus dem Ausland und überzeugt mit einem Preisvorteil von bis zu 50 Prozent beim Eigenanteil. Ein hohes technisches Know-how sowie ein ausgeprägtes Serviceverständnis sind die Kernkompetenzen des Lübecker Unternehmens. In Zusammenarbeit mit mehr als 2.000 Zahnarztpraxen wurden bereits weit über eine Million Patienten mit einem von InteraDent gefertigten Zahnersatz versorgt. Neben dem Zentrallabor in Lübeck ist das Unternehmen mit Servicelaboren in Berlin, Leipzig und Chemnitz sowie einem eigenen Meisterlabor in Manila vertreten. Seit Februar 2013 besteht außerdem die Zusammenarbeit mit einem Partnerlabor in China. Einheitliche Standards, hohe Prozesssicherheit und lückenlose Transparenz werden gesichert durch die TÜV-Zertifizierungen nach DIN EN ISO 9001-2008.

kontakt.

Firmenprofil

InteraDent Zahntechnik GmbH
Roggenhorster Straße 7
23556 Lübeck
Tel.: 0451 87985-0
E-Mail: info@interadent.de
www.interadent.com

Professionelle Honorarkalkulation

| Yvonne Schubert

Was sind heute Grundvoraussetzungen für eine moderne, qualitätsorientierte Zahnheilkunde, die sowohl den Patienten zufrieden stimmt als auch dem Zahnarzt ein wirtschaftlich erfolgreiches Arbeiten ermöglicht? Diese Frage ist leicht zu beantworten: Eine hohe Behandlungsqualität und betriebswirtschaftlich stimmige Honorare.



Sylvia Wuttig, geschäftsführende Gesellschafterin der DAISY Akademie + Verlag GmbH.

Doch so einfach diese Erkenntnis klingt, so schwer ist sie in der Praxis „lebbar". Denn die GOZ 2012 macht es Zahnärzten nicht leicht, beide Ziele miteinander zu vereinen. Es ist also naheliegend, dass künftig nur diejenigen, die es schaffen, ihre Honorare betriebswirtschaftlich präzise zu kalkulieren und ihre Praxiskosten im Blick zu behalten, zu den erfolgreichen „Unternehmern" ihrer Branche zählen werden. Die DAISY Akademie + Verlag GmbH unterstützt mit bundesweiten Fortbildungsveranstaltungen und innovativen Abrechnungs-Tools seit vier Jahrzehnten Zahnärzte und Praxisteams darin, wirtschaftlich „auf Kurs" zu bleiben. Zum Jahresanfang haben die Heidelberger Abrechnungsexperten eine neue, umfassende Weiterentwicklung ihrer bewährten DAISY-CD auf den Markt gebracht, die Praxen bei einer professionellen, betriebswirtschaftlich stimmigen und GOZ-konformen Honorarkalkulation unterstützen soll. Sylvia Wuttig, geschäftsführende Gesellschafterin des Unternehmens, hat in einem Gespräch mit der Redaktion verraten, was das neue Produkt zu bieten hat.

Frau Wuttig, was ist so außergewöhnlich an der neuen DAISY-CD?

Die neue Version der DAISY-CD ist noch schneller, benutzerfreundlicher, umfangreicher und individueller geworden. Ein herausragendes Feature ist der DAISY-HonorarRechner®. Dieser gibt einen Gesamtüberblick und Vergleich über die verschiedenen Honorierungen nach BEMA, GOZ und GOÄ. Auch für Zuzahlungs- oder Abdingungsvereinbarungen sowie Honorarvereinbarungen ist der HonorarRechner® sehr nützlich. Ein weiteres Highlight ist der neue DAISY-AnalogieRechner®. Er unterstützt Praxen aktiv bei der Suche nach einer gleichwertigen Gebührennummer für analog zu berechnende Leistungen. Das ist besonders wichtig, weil Analogleistungen oftmals zu niedrig berechnet werden. Nicht jede „gleichartige Leistung" stellt auch eine „gleichwertige Leistung" dar – wichtige Faktoren wie der tatsächliche Zeitaufwand und Kosten für Zuschläge, verwendete Materialien und Geräte werden oft nicht mit berücksichtigt. Mit dem DAISY-AnalogieRechner® kann jetzt jede ausgewählte Analogleistung individuell nachkalkuliert werden.

Was genau bedeutet „maßgeschneiderte Honorarkalkulation" in Bezug auf die DAISY-CD?

Damit ist gemeint, dass durch die vielen variablen Felder der Menü-Maske die Leistungsberechnung auf jede Praxis maßgeschneidert werden kann. Der HonorarRechner® unterstützt also Zahnärzte dabei, die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis zu überprüfen und zu optimieren, indem sie alle relevanten Faktoren in die Honorarermittlung mit einbeziehen können. Dazu zählen sowohl die individuellen Praxiskosten (Praxis-Stundensatz) als auch die tatsächlichen Behandlungszeiten. Der Nutzer sieht auf einen Blick sowohl mit welchem Honorar und welchem Steigerungsfaktor eine Kostendeckung erreicht werden kann



Produktbroschüre
Ihre neue DAISY-CD

als auch den direkten Vergleich zu den tatsächlich abgerechneten Honoraren und Steigerungsfaktoren. Somit kann er auf den Cent genau kalkulieren.

Worauf haben Sie bei der Weiterentwicklung sonst noch Ihr Augenmerk gelegt?

Wir haben unter anderem eine spezielle „Schnellsuche-Funktion" auf der Startseite platziert. Auf diese Weise kann der Nutzer einen beliebigen Suchbegriff (z.B. Gebührennummer, Leistungsposition, Stichwort/e) direkt auf der Startseite eingeben und erhält – noch während des Schreibens – eine Übersicht der Ergebnisse. Dabei spielt es keine Rolle, wonach er sucht – ob nach BEMA, GOZ oder GOÄ, BEL II oder BEB 97 – er wird sofort fündig. Zudem bekommt er Informationen zu Leistungspositionen, die weder im BEMA noch in der GOZ enthalten sind. Sogenannte Komplexdateien zeigen außerdem zu der jeweils gesuchten GOZ-Nummer alle berechenbaren, nicht berechenbaren und zusätzlich berechenbaren Leistungen auf einen Blick. Bei allem Wissen waren natürlich auch die Themen „Rechtssicherheit" und „Aktualität" sehr wichtig. Daher enthält die DAISY-CD auch einen Paragrafenteil, der ebenso wie alle anderen Inhalte auf der CD regelmäßig per Update aktualisiert wird. Er enthält wichtige Hinweise und Musterformulare, aber auch Begründungen des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) sowie Kommentare der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) zu den Paragrafen und einzelnen GOZ-Positionen. Trotz der Komplexität des Themas sind alle Inhalte leicht verständlich, denn auch die Benutzerführung ist noch einmal optimiert worden – wo früher noch drei Mausklicks nötig waren, ist jetzt nur noch einer erforderlich. Und was auch keine Selbstverständlichkeit ist: Die neue DAISY-CD ist eine ganzheitliche Systemlösung, die mit allen gängigen Abrechnungsprogrammen kompatibel ist.

Frau Wuttig, vielen Dank.

kontakt.

Firmenprofil

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Lilienthalstraße 19
69214 Eppelheim
Tel.: 06221 40670
E-Mail: info@daisy.de
www.daisy.de

ANZEIGE

Neu: ZWP online iPad App

Kompakt. Informativ. Kostenfrei.

Erhältlich im App Store



Direkt auf Ihr iPad

Download
ZWP online iPad App
QR-Code einfach mit dem iPad scannen (z. B. mit dem Reader Quick Scan)

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT·PRAXIS

E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de

Verlagsanschrift: OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. 0341 48474-0
Fax 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de

Verleger: Torsten R. Oemus

Verlagsleitung: Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Projekt-/Anzeigenleitung:
Stefan Thieme Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung:
Gernot Meyer Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition:
Marius Mezger Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement:
Andreas Grasse Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

Layout:
Frank Jahr Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

Chefredaktion:
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.) Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung:
Dipl.-Kff. Antje Isbaner Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion:
Katja Mannteufel Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de
Elisabeth Blüml Tel. 0341 48474-452 e.bluemel@oemus-media.de

Lektorat:
H. u. I. Motschmann Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de

Druckerei: 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 2013 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 21 vom 1.1.2013. 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 Verfassernamen 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
1&1 Internet AG	30, 31
B.A. International	65, 73
BIEWER medical	105
Björn-Eric Kraft Dentaltechnik	4
BLUE SAFETY	29
BriteDent	99
Centrix	15
cleradent	57
Commerzbank	116
Daisy	43
DAMPSOFT Software Vertrieb	59
Demed Dental Medizintechnik	83
Dentakon	50
DENTAL UNION	Beilage
dentaltrade	17
DentiCheck	72
DENTSPLY DeTrey	7
DENTworry	101
Directa	45
Dr. Jean Bausch	61
Emmi Ultrasonic	69
Frank Dental	49
GABA	47
GK Handelsplan	75
goDentis	95
Heraeus Kulzer	9
I-DENT	109
InteraDent Zahntechnik	55
Ivoclar Vivadent	85
J.Morita	13
KaVo	21
Kentzler Kaschner-Dental	26
Komet	Einhefter 18/19
Kuraray	27, Beilage
LH Medical	11
MICRO-MEGA	71
MIO International	39
Müller-Omicron	89
NSK Europe	2, 5, Beilage
oral + care	23
orangedental	68, 102
P&G Professional Oral Health	Banderole
PVS Büdingen	91, Booklet Titel
Renfert	53
Ritter Concept	81
Rønvig Dental	63
Sanofi Aventis	51
SHOFU	33
SICAT	35, Beikleber
Sirona	25
Synadoc	106
UNIDENT	87
vismed	18
VOCO	37
VoitAir	67
W&H Deutschland	41
White Things	97

designpreis

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

#13

Einsende-
schluss
01.07.2013



informationen erhalten sie unter:
zwp-redaktion@oemus-media.de

www.designpreis.org

QR-Code: www.designpreis.org
QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

Weil Sie die beste Behandlung auch von Ihrer Bank erwarten.

Das Commerzbank Praxiskonto – jetzt mit Zufriedenheitsgarantie.*



Wir garantieren Geschäftskunden:
Zufriedenheit oder Geld zurück.*

Sichern Sie sich mit dem Commerzbank Praxiskonto die partnerschaftliche Unterstützung einer der größten Filialbanken Deutschlands. So profitieren Sie – wie bereits über 1 Million Geschäftskunden – von exzellenten Zahlungsverkehrslösungen, fairen Konditionen sowie der individuellen Beratung durch mehr als 2.000 Geschäftskundenberater. Als die Bank an Ihrer Seite garantieren wir mit unserem Praxiskonto Ihre Zufriedenheit – oder Sie bekommen Ihr Geld zurück.

Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin unter **069 98 66 08 25**
oder unter **www.commerzbanking.de/praxiskonto**

*Zufriedenheitsgarantie gültig für alle Geschäftskontomodelle, mit Ausnahme von Konten mit individueller Konditionsvereinbarung. Bei Nichtgefallen Gutschrift der tatsächlich gezahlten Monatspauschalen für 1 Jahr. Voraussetzung: aktive Kontonutzung über mind. 1 Jahr (mind. 5 monatl. Buchungen über je 25 Euro oder mehr) und nachfolgende Kontokündigung unter Angabe von Gründen binnen 15 Monaten nach Kontoeröffnung. Angebot gültig für alle Geschäftskontoeröffnungen ab 01.03.2013.

COMMERZBANK
Die Bank an Ihrer Seite