

# ZWMD ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

## Kinderzahnheilkunde

ab Seite 58



Wirtschaft |

**Von der Idee  
zur Praxismarke**

ab Seite 16

Zahnmedizin |

**Dentale Materialien  
im Wandel**

ab Seite 92





# Frühkindliche Karies nimmt immer mehr zu

**Prof. Dr. Dietmar Oesterreich**

Präsident der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern  
Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer



Prof. Dr.  
Dietmar Oesterreich  
Infos zum Autor

Ein Blick in die Mäuler der deutschen Bevölkerung zeigt: In der zahnmedizinischen Versorgung hat Deutschland ein hohes Versorgungsniveau erreicht. Und bei Kindern und Jugendlichen nimmt die Mundgesundheit einen internationalen Spitzenplatz ein.

Unser Erfolgsrezept ist die Prävention. Bevölkerungs-, Gruppen-, Intensiv- und Individualprophylaxe sind zahnmedizinische Maßnahmen, die hervorragend greifen. Sie schaffen zudem die nötigen Voraussetzungen, um diejenigen zu erreichen, die nicht an den zahnmedizinischen Erfolgen partizipieren: Kleinkinder bis zu drei Jahren. Bei diesen ist der Kariesbefall entschieden zu hoch. Die frühkindliche Karies an den Milchzähnen, Early Childhood Caries (ECC), beziehungsweise „Nuckelflaschenkaries“ hat entgegen der Karies an bleibenden Zähnen in den letzten Jahren an Häufigkeit zugenommen. Bei Kindern in sozial schwierigen Lebenslagen tritt frühkindliche Karies besonders verstärkt auf. Speziell betroffen sind Kinder aus bildungsfernen und sozial schwachen Schichten sowie viele Kinder aus Familien mit Migrationshintergrund, auch wenn sie schon in der zweiten oder dritten Generation in Deutschland leben. Somit zeichnet sich eine klare Polarisierung des Kariesrisikos ab.

Die Problematik beginnt unter anderem damit, dass die zahnmedizinischen Präventionsleistungen der gesetzlichen Krankenversicherungen erst ab dem 30. Lebensmonat einsetzen. Viele Kinder haben, wenn sie das erste Mal an einer Gruppen- und Individualprophylaxe teilnehmen oder dem Zahnarzt vorgestellt werden, bereits kariöse Zähne. Fast die Hälfte aller kariösen Defekte, die bei der Einschulung festgestellt werden, ist bereits in den ersten drei Lebensjahren

entstanden. Es lässt sich konstatieren, dass eine alleinige Betreuung durch den Kinderarzt in den ersten drei Lebensjahren offensichtlich nicht ausreicht.

Das Ziel der deutschen Zahnärzteschaft ist es, dass 80 Prozent der Sechs- bis Siebenjährigen im Jahr 2020 kariesfrei sein sollen. Dafür muss die Entstehung von Karies frühestmöglich verhindert werden. Hierfür ist viel Aufklärung nötig. Bei den Eltern – und, um wirklich vorzubeugen, schon bei den werdenden Eltern unter Einbeziehung von Gynäkologen und Hebammen während der Schwangerschaftsberatung.

Eltern müssen motiviert werden, die Zahn- und Mundgesundheit ihrer Kinder bereits ab den ersten Lebensmonaten zu schützen. Es muss erreicht werden, dass kleine Kinder früher in den Zahnarztpraxen vorgestellt werden. Das ärztliche Kinder-Untersuchungssystem soll zudem um zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen erweitert werden. Um geschlossen auf die Bedeutung dieser Anliegen hinweisen zu können, haben sich die zahnmedizinischen Organisationen mit dem Bundesverband der Kinderzahnärzte und dem Deutschen Hebammenverband zusammengeschlossen, um ein gesundheitspolitisches Konzept zur zahnmedizinischen Prävention der frühkindlichen Karies auf den Weg zu bringen. Denn Gesundheit fängt im Mund an. Prophylaxe ein Leben lang, und dies beginnt früh.

**Prof. Dr. Dietmar Oesterreich**  
Präsident der Zahnärztekammer  
Mecklenburg-Vorpommern  
Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer

## Politik

- 6 Statement Nr. 5

## Wirtschaft

- 8 Fokus

## Praxismanagement

- 12 Arztbewertungsportale aus zahnärztlicher Sicht
- 16 Von der Idee zur Praxismarke
- 22 Analysieren – entscheiden – loslegen – dranbleiben!
- 26 „Be part of it“ – Sei dabei, wenn über dich gesprochen wird
- 28 Vorsprung durch Spezialisierung und Ganzheitlichkeit
- 32 Mit minimalen Stellschrauben den Umsatz steigern
- 34 Negative Patientenbewertungen – Neue Erkenntnisse

## Recht

- 38 Bezeichnung als Kinderzahnarzt unzulässig?

## Psychologie

- 42 Offene und verdeckte Ziele

## Tipps

- 44 Funktionsdiagnostik und -therapie
- 46 Patientenaufklärung – ein Kinderspiel?
- 48 GOZ 2012 FAQs zur Abrechnung des Heil- und Kostenplans
- 50 Neues Hygiene-Navi-Handbuch 2.0 veröffentlicht
- 52 Muss ein Fonds immer besser als „der Index“ sein?

## Zahnmedizin

- 54 Fokus

## Kinderzahnheilkunde

- 58 Kinder als Patienten
- 66 Lachgassedierung in der Kinderzahnheilkunde
- 68 Frontzahntrauma bei jugendlichem Patient
- 72 Angstphase + Kichernase = Lieblingpatient
- 76 Großer Mehrwert für kleine Patienten

## Praxis

- 78 Produkte
- 92 Dentale Materialien im Wandel
- 96 Lückenschluss ohne Stress
- 102 Die Verknennung des Biofilms

## Dentalwelt

- 106 Fokus
- 110 Zeitvorteil durch elektronische Produktbestellung
- 112 Die Leichtigkeit des (Zahnarzt-)Seins
- 113 125 Jahre Vielfalt, Kompetenz und persönlicher Service

## Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

### ANZEIGE

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

### Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP speziell Praxishygiene.



**Oral-B®**

powered  
by **BRAUN**

**KEINE  
REINIGT BESSER.  
KEIN WUNDER, ORAL-B IST  
DIE NR. 1.  
MARKE WELTWEIT BEI  
ZAHNARZTEMPFEHLUNGEN.**

**Vielen Dank für Ihr Vertrauen:**  
Auch in Deutschland sind wir Ihre Nummer 1 –  
in Verwendung und Empfehlung.



Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

**Oral-B®**

# Vielleicht doch nicht nur „Bürokratiemonster“



## Nr. 5

Statement

**Dr. Frank Dreihaupt**

Präsident der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt



Dr. Frank Dreihaupt  
Infos zum Autor

**Am 26. Februar 2013** ist das Patientenrechtegesetz in Kraft getreten. Im Vorfeld der Entstehung dieses Gesetzes gab es erheblichen Diskussionsbedarf, und ich meine, auch völlig zu Recht. Auf der einen Seite die berüchtigten „Herz-Jesu-Politiker“, die der Meinung sind, die Masse der deutschen Bevölkerung vor den bösen Ärzten und ihren Mitarbeiterinnen schützen zu müssen, und auf der anderen Seite die sogenannten „Leistungserbringer“ mit der großen Sorge, dass die Umkehr der Beweislast in das deutsche Rechtssystem Einzug halten werde.

Monatelanges Austauschen der sehr gegensätzlichen Meinungen, teils mit auf Konfrontation gebürsteten Teilnehmern, teils auf einer kultivierten und niveauvollen Ebene, haben dann ein Ergebnis gebracht, das beide Seiten zufriedenstellt. Wie zufrieden die Patienten sind, lässt sich mit Sicherheit erst nach einer gewissen Zeit feststellen. Wenn wir uns als Mitbetroffene dieses Gesetz einmal vor Augen halten, so muss ich konstatieren, dass sich außer dem Fakt der Fixierung in Gesetzesform gegenüber der Zeit vor dem 26. Februar 2013 nicht viel geändert hat.

Greifen wir uns einige Punkte heraus:

- umfassende Aufklärung des Patienten über Behandlungsrisiken
- umfassende Aufklärung über Leistungen, die von den Kostenträgern nicht übernommen werden
- verständliche Erläuterung von Diagnose und zu erfolgreicher Therapie ausreichend lange vor Behandlungsbeginn
- umfassende und klar verständliche Dokumentation
- Korrektur der Dokumentation nur, wenn das Original noch deutlich erkennbar ist.

Meine lieben Kolleginnen und Kollegen, sind Sie jetzt der Meinung, dies seien doch alles Dinge, die wir uns an den Hacken abgelaufen haben und die jede Praxis sowieso weiß und tut? Denken Sie: Das muss der uns nicht noch mal in dieser Ausführlichkeit darlegen, das wissen wir?

Weshalb also dieser angedeutete erhobene Zeigefinger? – In den Wochen von Ende April bis Mai 2013 geisterte durch alle Gazetten, Radio- und Fernsehprogramme Deutschlands, überregionale Printmedien wie FAZ nicht ausgenommen,

eine Geschichte von nicht indizierten und ohne Einverständnis der Patienten unter Narkose vorgenommenen Zahnextraktionen, mit denen sich Richter zu befassen hatten. Die meisten Kollegen von außerhalb, mit denen ich sprach, haben die Berichte als maßlos übertrieben empfunden. Da würden Horrorszenerien aus dem Reich der Phantasie aufgezeigt.

Dummerweise lief diese Geschichte in unserem Bundesland ab. Ohne hier ins Detail gehen zu wollen, muss ich sagen, dass die Medien sehr objektiv darüber berichtet haben. Was man sich als „normaler“ Zahnarzt kaum vorstellen kann, geschah tatsächlich, und die Reihe der Verfehlungen enthält auch Aufklärungsdefizite und Dokumentationsmängel, und all das nicht nur als einmaliger „Ausrutscher“.

Vor dem Hintergrund dieser Geschehnisse habe ich meine Meinung über das sogenannte „Bürokratiemonster Patientenrechtegesetz“ revidiert und muss hier ausdrücklich betonen, dass es gut ist, dass die Politik klare Pflöcke eingeschlagen hat. Sicher, die gerichtsrelevante Geschichte vom „Dr. Zahnlos“, wie der Kollege (derzeit zu Recht ohne Approbation) sehr bald in den Medien genannt wurde, stellt eine absolute Ausnahme dar; ich habe in den 40 Jahren meiner Berufstätigkeit noch nie dergleichen erlebt, weder im nahen noch im fernerem Umfeld. Ich rechne auch nicht damit, so etwas noch einmal zu erleben, aber trotzdem sollte sie uns doch Anlass sein, unsere eigene alltägliche, vielleicht zur Routine abgeschliffene Vorgehensweise auf den Prüfstand zu stellen. Fragen Sie sich wirklich immer, ob der Patient das, was Sie ihm erklärt haben, auch tatsächlich verstanden hat? Ob er wirklich eigenverantwortlich über Therapiealternativen mitentschieden oder sich Ihnen blind anvertraut hat? Und notieren Sie auf der Karteikarte, was Sie mit ihm besprochen haben?

Ich denke, die Mehrheit unter uns hat da, wenn auch auf hohem Niveau, trotzdem „nach oben noch Luft“. Scheuen Sie den Aufwand nicht und ziehen Sie ruhig auch mal das Patientenrechtegesetz zurate. Das kann sich im Endeffekt nur positiv für die Praxis auszahlen – indem die Patienten sich ernstgenommen und umfassend beraten fühlen und indem Sie in möglichen Streitfällen, die es immer mal geben kann, nachweisen können, dass Sie nichts versäumt haben.



## Varios 970 iPiezo engine®

### FOLGEN SIE IHRER INTUITION

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

- Großes LED-Display: alle Arbeitsparameter logisch angeordnet und klar sichtbar
- Leicht wechselbare 400-ml-Flaschen: für jede Anwendung die richtige Spüllösung sofort zur Hand
- Auto Cleaning Modus: Spülung der Kühlmittelwege auf Knopfdruck
- iPiezo-Steuerung: Feedback Funktion und Auto Tuning Modus stellen in Abhängigkeit von der zu behandelnden Zahnoberfläche und dem ausgeübten Druck des Behandlers immer die erforderliche Leistung zur Verfügung.

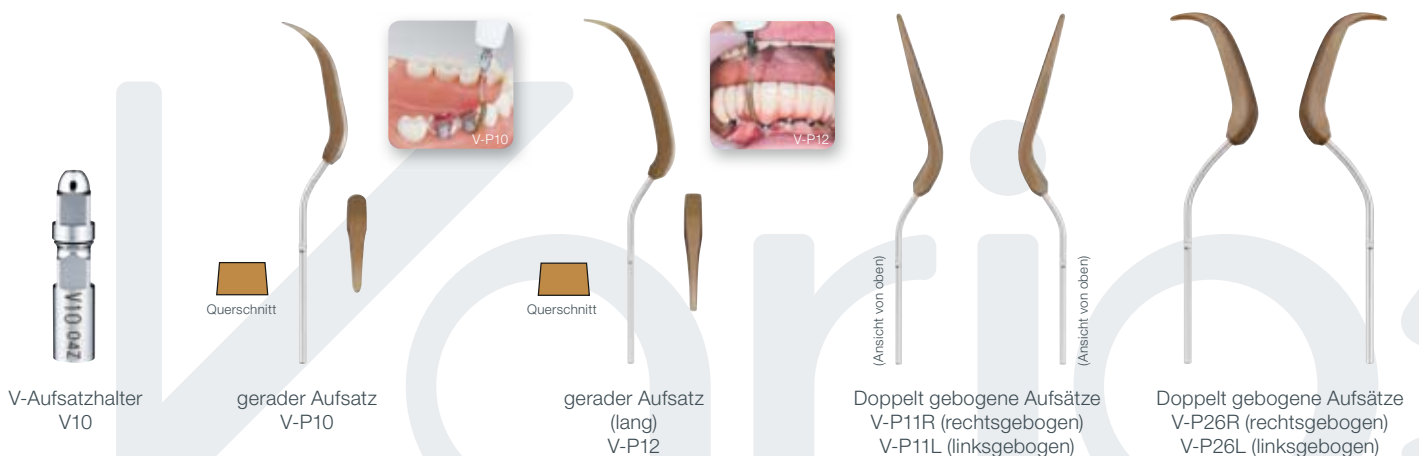


**Varios 970 LUX**  
Komplettset mit LED-Licht  
REF: Y1001168  
**1.999€\***  
~~2.450€\*~~

**Varios 970**  
Komplettset ohne Licht  
REF: Y1001175  
**1.749€\***  
~~2.150€\*~~

## NEU Perio-Control Aufsätze

Dieses neue Sortiment an Aufsätzen aus Spezialkunststoff ermöglicht die sichere und wirkungsvolle Reinigung von Prothesen und Implantatoberflächen, ohne Schäden an Metallen oder Implantaten hervorzurufen.



\* Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 30. Juni 2013. Änderungen vorbehalten.

Urteil:

## Gericht stoppt Zahnarzt – 14 Monate Haft

Weil er einer Patientin sieben Zähne zu viel gezogen hat, ist ein Zahnarzt aus der Altmark zu 14 Monaten Gefängnis verurteilt worden. Das Landgericht Stendal sprach den 42-Jährigen am Mittwoch der Körperverletzung schuldig und verhängte ein zweijähriges Berufsverbot. Der Mann hatte einer Patientin 2010 insgesamt elf Zähne gezogen. Die Frau habe bei der Operation unter Vollnarkose aber nur mit maximal vier entfernten Zähnen rechnen müssen, entschied das Gericht. Strafverschärfend wertete die Kammer, dass der Zahnarzt zuvor schon einmal wegen 20 zu Unrecht gezogenen Zähnen bei einem anderen Patienten zu einer Bewährungsstrafe verurteilt worden war. Zudem wurde eine Geldstrafe wegen Abrechnungsbetrugs einbezogen. „Jeder Zahnarzt begeht ständig Körperverlet-

zung“, sagte der Vorsitzende Richter Gundolf Rüge. Dies sei aber nicht strafbar, wenn die Zustimmung des korrekt



aufgeklärten Patienten vorliege. Im verhandelten Fall habe der Arzt aber selbst vor der Operation nicht Bescheid gewusst und auf notwendige weitere Untersuchungen verzichtet. Die Staatsanwaltschaft hatte dem Zahnarzt in ihrem Plädoyer vorgewor-

fen, „ins Blaue hinein“ operiert zu haben. Sie hatte sogar 16 Monate Haft gefordert, die Verteidigung hingegen einen Freispruch. In der ersten Instanz war der Zahnarzt zu 15 Monaten verurteilt worden. Dagegen hatte er Berufung eingelegt. Das Urteil nahm der Angeklagte sichtlich getroffen auf. Sein Verteidiger kündigte an, eine Revision zu prüfen. Die Staatsanwaltschaft zeigte sich mit dem Urteil zufrieden. Bis zur Rechtskraft könne der Mann aber weiter als Zahnarzt praktizieren, sagte die Staatsanwältin. Auch ein getrenntes Verfahren vor den Verwaltungsgerichten über den Entzug der Zulassung ist noch nicht letztinstanzlich entschieden. Das Motiv des Mannes wurde in dem Prozess nicht deutlich.

Quelle: www.zwp-online.info

Frisch vom MEZGER





# Für Menschen mit schmerzempfindlichen Zähnen machen Sie den Unterschied

Die Mehrheit der Betroffenen verspürt zwar Schmerzen, erträgt sie aber einfach<sup>1</sup>

## Stilles Leiden

Eine von SENSODYNE® durchgeführte Studie mit über 4000 Teilnehmern ergab, dass sich 67 % – also die Mehrheit der Betroffenen – nicht nach der Ursache ihrer Schmerzen erkundigen<sup>1</sup>. Sie bringen stechende Schmerzen nicht in Zusammenhang mit empfindlichen Zähnen und reden daher nicht darüber.

## Der offene Dialog motiviert Patienten

Das Thema schmerzempfindliche Zähne im Rahmen einer Routineuntersuchung anzusprechen, erwies sich als wesentlicher Impuls für Patienten, ihre Dentinhypersensibilität<sup>1</sup> mit einer speziell entwickelten Zahncreme wie SENSODYNE® aktiv anzugehen.

## Ihre SENSODYNE® Empfehlung macht den Unterschied

Schmerzempfindliche Zähne erkennen, Patienten aufklären und SENSODYNE® empfehlen – dies kann eine entscheidende Veränderung im Leben der Betroffenen bewirken.

Es ist klinisch bewiesen, dass 2 x tägliches Putzen mit SENSODYNE® nachhaltigen Schutz vor Schmerzempfindlichkeit bietet.\*\*<sup>2-8</sup>

Durch Ihre SENSODYNE® Empfehlung können Sie Ihren Patienten helfen, ihre schmerzempfindlichen Zähne in den Griff zu bekommen.

\*\*Nachgewiesene Linderung nach nur 2-wöchiger Anwendung.



\*Bei 2x täglichem Zähneputzen.

# SENSODYNE®

EXPERTEN EMPFEHLEN SENSODYNE® BEI SCHMERZEMPFINDLICHEN ZÄHNEN<sup>9</sup>

## Referenzen:

<sup>1</sup>GlaxoSmithKline. Data on file. SENSODYNE® – path to purchase research. January 2012. <sup>2</sup>Jeandot J *et al.* *Clinic (French)* 2007; 28: 379–384. <sup>3</sup>Leight RS *et al.* *J Clin Dent* 2008; 19: 147–153. <sup>4</sup>Nagata T *et al.* *J Clin Periodontol* 1994; 21(3): 217–221. <sup>5</sup>Salvato AR *et al.* *Am J Dent* 1992; 5(6): 303–306. <sup>6</sup>Silverman G. *Compend Contin Educ Dent* 1985; 6(2):132–136. <sup>7</sup>Silverman G *et al.* *Am J Dent* 1994; 7(1): 9–12. <sup>8</sup>Troullos ES *et al.* GSK data on file. 1992. <sup>9</sup>GSK data on file. GCSAE/CHSENO/0223/12.

Neuer Leitfaden:

## Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ

Die KZBV hat einen neuen Leitfaden für Zahnärzte herausgebracht. Unter dem Titel „Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ“ gibt er Zahnärzten schon vor einer aufwendigen Behandlung Tipps, wie abgerechnet werden kann. Ratschläge zur Inanspruchnahme privater Leistungen und deren Vereinbarkeit mit Zuschüssen aus der gesetzlichen Krankenversicherung sowie rechtliche Grundlagen und Vereinbarungsmög-

lichkeiten der Leistungen werden erklärt. Der Leitfaden soll das Beratungsgespräch zwischen Zahnarzt und Patienten erleichtern, indem Fragen zur Kostenübernahme bereits vor einer Therapie geklärt werden können. Die einzelnen GOZ-Nummern sind in einer Übersicht mit jeweiligem Kommentar entsprechend der Auffassung der BZÄK vom 9. Februar 2013 aufgelistet.

KZBV – Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung  
Tel.: 0221 4001-0  
www.kzbv.de



Versicherungsbetrug:

## Zahnarzt fälschte Rechnungen – Patienten machten mit

Ein Zahnarzt aus München hatte offenbar ein gutes Geschäft gewittert. Gemeinsam mit seiner Frau, die als Angestellte in seiner Praxis beschäftigt war, frisierte er zwischen 2004 und 2008 Hunderte von Rechnungen. Für den Betrug überredete er viele seiner Patienten, eine Zahnzusatzversicherung abzuschließen. Diese zahlte aber erst acht Monate nach Vertragsabschluss

die ersten Kosten zurück. Deshalb datierten sie die Behandlungstermine zurück, sodass Gelder von der Versicherung zum Zahnarzt flossen. Sogar undatierte Rechnungen von Patienten, die noch gar keine Zusatzversicherung hatten, wurden zur Erstattung eingereicht. Einige seiner Patienten haben wohl allerdings auch das große Geld gewittert und den Zahnarzt direkt auf einen Be-

trug angesprochen. So wurden Maßnahmen verschleiert, damit die Versicherung die gesamten Behandlungskosten übernimmt. Jetzt steht der Münchner Zahnarzt vor Gericht. Auch 49 seiner Patienten sind bereits angezeigt. Der Gesamtschaden liegt bei circa 70.000 EUR.

Quelle: Süddeutsche Zeitung

Ausfallschutz:

## Selektives Factoring gewährleistet Risikoabsicherung

Video Unternehmensvorstellung

Die neue Idee von Factoring.

1.000€  
Ihr Startguthaben\*

Jetzt sichern

Meine Idee voraus. Ganz sicher.

iQ

Neben dem iQ Factoring mit der Sicherheitsgarantie bietet büdingen dent auch das „Selektive Factoring“. Hierbei kauft das Honorarzentrum dem Zahnarzt Forderungen erst dann ab, wenn ein Patient diese bis zu einem be-

stimmten Tag nach Rechnungsversand nicht bezahlt hat. Die Gebühr richtet sich danach, ob eine Rechnung bis zum vereinbarten Stichtag beglichen wurde. Vorteile dieses Factoringmodells: Bei einer moderaten Ausfallquote sind die

zu zahlenden Gebühren gering, trotzdem ist eine Risikoabsicherung gewährleistet. Zahnärzte, die sofort mit ihrem Geld planen möchten, sollten hingegen das iQ Factoring von büdingen dent nutzen. Es garantiert einen 100%igen Ausfallschutz, da eine Ankaufgarantie von Rechnungen für die Zeit von der Auskunft über die gute Bonität eines Patienten bis sechs Monate danach übernommen wird. Wer sich für das iQ Factoring von büdingen dent mit garantiertem Honorarschutz interessiert, kann sich aktuell ein attraktives Startguthaben sichern.

büdingen dent  
Ärztliche Verrechnungsstelle  
Tel.: 0800 8823002 (kostenfrei)  
www.meine-idee-voraus.de



*Qualität,  
die begeistert.*

## Hochglanz für die Praxis – in Minutenschnelle!

### Polierbarkeit, die begeistert. Brillanter und dauerhafter Glanz durch Nanokeramik.

Mit Lava Ultimate wird Chairside-Produktivität neu definiert. Diese einzigartige Verbundkeramik, basierend auf der Resin-Nanokeramik-Technologie ermöglicht Spitzenleistungen ohne Kompromisse:

- **Hohe Produktivität** – schnelle Polierbarkeit, echter Chairside Workflow ohne Brennen.
- **Herausragende Festigkeit** – beständiger als Feldspat-Glaskeramiken und Hybridkeramik.
- **Zahnähnliche Funktionalität** – verschleißbar, sehr schonend zum Antagonisten.

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**



# Lava™ Ultimate

CAD/CAM Restauration für CEREC®

**3M ESPE**

3M Deutschland GmbH - Standort Seefeld - 3M ESPE - ESPE Platz - 82229 Seefeld  
Freecall: 0800-2753773 - info.3mespe@mm.com - www.3mespe.de - 3M, ESPE  
und Lava sind Marken von 3M Company oder 3M Deutschland GmbH. Alle anderen  
Marken gehören anderen Unternehmen. © 2013, 3M. Alle Rechte vorbehalten.

[www.3MESPE.de/Ultimativ](http://www.3MESPE.de/Ultimativ)



# Arztbewertungsportale aus zahnärztlicher Sicht

| Dr. med. Dr. med. dent. Frank Halling



Dr. med. Dr. med. dent.  
Frank Halling  
Infos zum Autor

Das Internet wird für immer mehr Menschen zum medizinischen Ratgeber. Fast 28 Millionen Bundesbürger, das sind 60 Prozent aller deutschen Internetnutzer, erkundigen sich im Web nach Gesundheitsthemen. Im europäischen Vergleich liegen die Deutschen damit in der Spitzengruppe (Bitkom 2011). Es gibt zahlreiche Onlineportale, auf denen Patienten grundlegende medizinische Informationen erhalten. Dazu zählen allgemeine Angaben zu Diagnostik, Therapien und Vorbeugung.

In diesem Bereich haben sich sogenannte Arztbewertungsportale (ABP) entwickelt. Die meisten Portale verwenden dabei ein Schulnotensystem (von Note 1 = sehr gut bis Note 6 = ungenügend). Die Portale basieren auf Bewertungen der Nutzer und sind als solche Teil des Web 2.0. In Deutschland existieren etwa ein Dutzend ABP, die fast

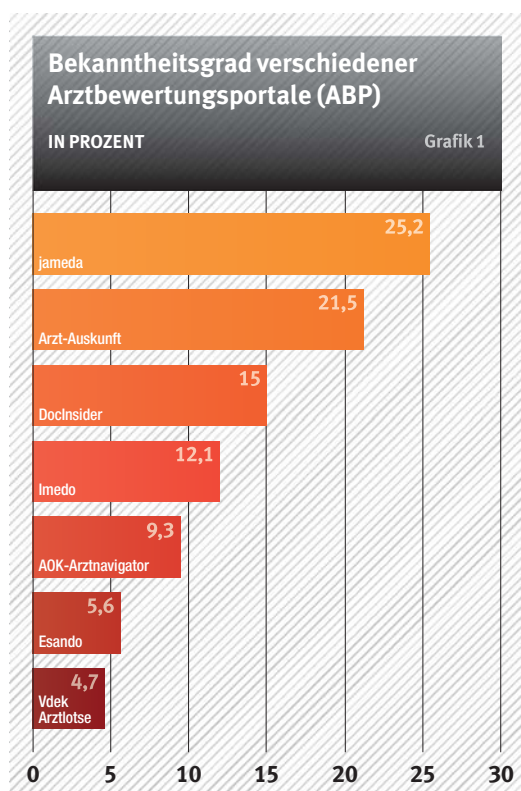
alle kommerzieller Natur sind und zu meist erst in den letzten Jahren gegründet wurden. ABP erlauben es Patienten, Ärzte und Zahnärzte im Internet zu bewerten. Nach einer Umfrage der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV 2011) nutzen aber erst zehn Prozent der Befragten ABP. Trotzdem glauben Experten an eine wachsende Bedeutung für ABP, da sie die Transparenz im Gesundheitssystem erhöhen (Emmert et al. 2012). Wissenschaftliche Untersuchungen von ABP sind noch relativ rar, überwiegend beschäftigten sie sich mit der Akzeptanz der ABP bei Patienten oder der inhaltlichen Qualität der ABP (Kofahl et al. 2009; Schäfer et al. 2010; Emmert et al. 2012).

## Umfrage

In einer Pilotstudie wurden jetzt Zahnärzte selbst zu ihrer Meinung über ABP befragt (Halling et al. 2012). Ziel der Studie war es, welche Einstellung Zahnärzte und Zahnärztinnen zu ABP haben und wie sie die aktuelle und zukünftige Bedeutung von ABP für ihre eigene Praxis einschätzen. Im Dezember 2011 wurden bundesweit Zahnärzte/-innen (im weiteren Text Zahnärzte) mit anonymen Fragebögen nach der Kenntnis über ABP und ihrer Einstellung zu ABP befragt. 107 Fragebögen konnten ausgewertet werden. Von diesen Zahnärzten verfügten 45,8 Prozent über eine eigene Praxis-Homepage.

## Ergebnisse

Der Bekanntheitsgrad der verschiedenen Bewertungsportale zeigte insgesamt auf einem relativ niedrigen Niveau eine große Streubreite. Am häufigsten wurden die Portale *jameda.de* und *arzt-auskunft.de* genannt (Grafik 1). Für den Praxisauftritt ordnen dem ABP die meisten Zahnärzte nur eine geringe Bedeutung zu. Etwa die Hälfte halten Arztbewertungen im Internet für nicht bedeutsam, nur 14,4 Prozent messen ABP eine „große“ oder „eher große“ Bedeutung bei (Grafik 2). Allerdings glauben mehr als 40 Prozent der Zahnärzte, dass Praxisbesonderheiten (z.B. digitales Röntgen oder Implantologie), falls sie in einem ABP besonders hervorgehoben würden, für die Beurteilung einer Praxis eine „große“ oder „eher große“ Bedeutung haben. Für die Zukunft sehen allerdings fast zwei Drittel der Befragten (64,7 Prozent) ein zunehmendes Entwicklungspotenzial. Nur knapp 8 Prozent gehen von einer „eher abnehmenden“ Bedeutung der ABP aus (Grafik 3). Allerdings waren bis zum Zeitpunkt der Befragung (Ende 2011) erst knapp 20 Prozent der Zahnärzte seitens der Patienten auf die Bewertung ihrer Praxis in einem ABP angesprochen worden. Die Weiterempfehlung anderer Ärzte oder Zahnärzte (sog. Kollegenempfehlung), die von einigen ABP als Option angeboten wird,



# DAS ENDE DES MUNDGERUCHS!

SICHERER ATEM FÜR 12 STUNDEN



Sie möchten mehr über  
CB12 erfahren?  
Besuchen Sie den  
Fachbereich auf  
[www.cb12.de](http://www.cb12.de)

- ✓ lang anhaltende Wirkung für 12 Stunden<sup>1</sup>
- ✓ keine Verfärbung der Zähne, auch bei Langzeitanwendung<sup>1</sup>
- ✓ angenehm milder Geschmack – nicht zu scharf
- ✓ in Apotheken erhältlich



1. Thrane P.S., Jonski G., Young A., Rölla G. Zn and CHX mouthwash effective against VSCs responsible for halitosis for up to 12 hours. Dental Health (2009) 48 (3 of 6).

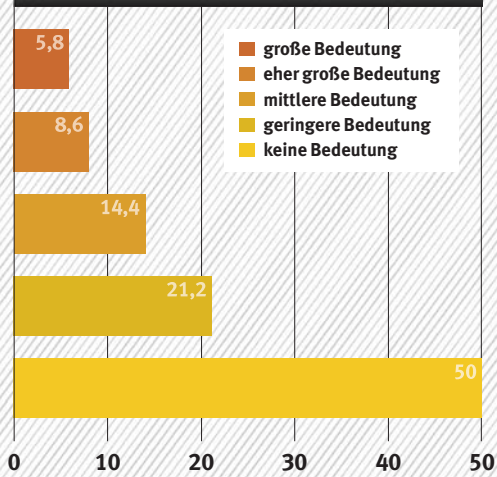
**MEDA**

MEDA Pharma GmbH & Co. KG  
61352 Bad Homburg  
[www.cb12.de](http://www.cb12.de)

## Relevanz der ABP für die eigene Praxis

IN PROZENT

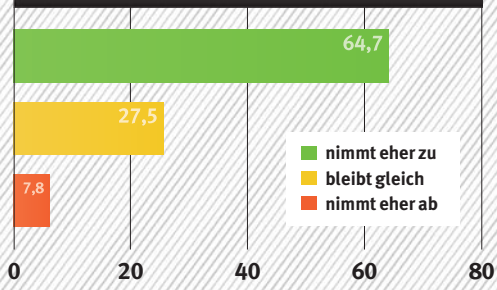
Grafik 2



## Zukünftige Bedeutung von ABP aus Sicht der Zahnärzte

IN PROZENT

Grafik 3



wurde sehr kritisch beurteilt. Fast drei Viertel der befragten Zahnärzte lehnen derartige Empfehlungen ab.

### Bewertung der Ergebnisse

Der Bekanntheitsgrad der verschiedenen ABP ist bei den meisten Zahnärzten recht gering. Das erstplatzierte ABP *jameda.de* ist lediglich einem Viertel der Studienteilnehmer bekannt, gefolgt von der *Arzt-Auskunft* der Stiftung Gesundheit mit über 21 Prozent (Grafik 1). Beim Ranking der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) lag *jameda.de* vor *docinsider.de* ebenfalls an erster Stelle, während die *arzt-auskunft.de* bei den Nutzern am wenigsten geläufig war (GfK 2012). Hinsichtlich der Nutzerfreundlichkeit belegten in einer kürzlich publizierten Studie *jameda.de* und *arzt-auskunft.de* vordere Plätze (Emmert et al. 2012). Alle bisherigen Untersuchungen zum Stellenwert des Internets bei der Suche nach Haus- oder Fachärzten

belegen, dass die Familie und der Freundeskreis immer noch die wichtigste Informationsquelle über Ärzte bzw. Zahnärzte darstellen (Schäfer u. Schwarz 2010). Bis jetzt schätzen nur knapp 5 Prozent der Bevölkerung ABP bei der Arztsuche als hilfreich ein (KBV 2011). Allerdings scheint sich jetzt eine Trendwende abzuzeichnen. Laut einer GfK-Studie aus dem Jahr 2012 suchen mittlerweile 22,6 Prozent der Teilnehmer ihren Arzt über Arztempfehlungen im Internet und mehr als ein Drittel der Frauen und mehr als ein Viertel der Männer informieren sich über die Webseiten der Praxen über deren Leistungsspektrum (GfK 2012).

Ein quantitatives Problem vieler ABP ist die geringe Nutzeraktivierung, d.h. es liegen nur sehr wenige Bewertungen pro Arzt vor. Gleichzeitig wird in Fachkreisen die Frage diskutiert, ob die Internetuser als Laien mit sehr unterschiedlichen kognitiven und

ANZEIGE



# BLUE SAFETY

## Als BLUE SAFETY auf den Markt kam, gab es nichts Vergleichbares...



BLUE SAFETY entfernt Biofilme, Algen, Legionellen und Pseudomonaden. Garantiert und zertifiziert.

Für eine unverbindliche Bestandsaufnahme oder Fortbildung rufen Sie uns **kostenfrei** unter **0800 - 25 83 72 33** (0800 BLUESAFETY) an oder schauen Sie sich auf unserer Webseite **Video-Erfahrungsberichte** von Kolleginnen und Kollegen an.

think blue™ | [www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

intellektuellen Fähigkeiten ärztliche Leistungen wirklich realistisch bewerten können (Strech 2010). Auch in dieser Umfrage messen die meisten Zahnärzte den ABP für ihre eigene Praxis keine oder nur geringe Bedeutung bei (Grafik 2). Insgesamt überwiegt die Skepsis oder gar Ablehnung. Bei einer Telefonumfrage der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt lehnte fast die Hälfte der Zahnärzte ABP gänzlich ab (Fiedler 2012). Als besonders störend empfanden die befragten Zahnärzte die Anonymität der Bewertungen und die willkürlichen Angaben der Nutzer.

Das Zukunftspotenzial der ABP wird jedoch von vielen Zahnärzten deutlich positiver gesehen. Fast zwei Drittel gehen davon aus, dass die Bedeutung von ABP in Zukunft zunehmen wird (Grafik 3). Dieser Trend wurde auch von den ärztlichen und zahnärztlichen Standesorganisationen erkannt. Sie haben bereits erste Qua-

litätsstandards formuliert, die ABP aus ärztlicher/zahnärztlicher Sicht erfüllen sollten. Mittlerweile wurden einige wichtige Portale bereits nach diesen Kriterien bewertet, die Ergebnisse können im Internet abgerufen werden (Schwarz et al. 2011).

#### Ausblick

ABP befinden sich zurzeit in einem dynamischen Entwicklungsprozess. Die Einstellung vieler Zahnärzte zu ABP lässt sich mit den Begriffen „distanziert“ und „abwartend“ charakterisieren. Für viele Mediziner ist es momentan besonders unbefriedigend, dass die Portale für alle Arztgruppen die gleichen Bewertungsschemata anwenden (Emmert 2010). In vielen ABP ist es nur über ein kostenpflichtiges Upgrade möglich, besondere Praxisangebote und spezifische Fähigkeiten des Arztes/Zahnarztes darzustellen. Im Markt können sich in Zukunft wahrscheinlich nur solche ABP langfristig

etablieren, die einerseits für die Internetnutzer eine maximale Bedienerfreundlichkeit bieten und es andererseits den Ärzten und Zahnärzten ohne großen (finanziellen) Aufwand ermöglichen, sich und ihre Praxis individueller darzustellen. Für Zahnärzte ist es dabei besonders wichtig, in den Bewertungsschemata der ABP spezifisch zahnärztliche Bewertungskriterien vorzufinden. Dies könnte die Akzeptanz seitens der Internetnutzer und der Ärzte/Zahnärzte in Zukunft deutlich erhöhen.

## kontakt.

### Dr. med. Dr. med. dent. Frank Halling

Gesundheitszentrum Fulda  
Praxis für Mund-, Kiefer-  
und Gesichtschirurgie  
Plastische Operationen  
Gerloser Weg 23a, 36039 Fulda  
E-Mail: dr.halling@t-online.de

ANZEIGE



...und daran hat sich bis heute nichts geändert.



Kompromisslose Wasserhygiene.

# Von der Idee zur Praxismarke

| Sabine Nemec, Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)

Ob Existenzgründung oder Übernahme, beides fängt für den zukünftigen Praxisinhaber mit einem weißen Blatt Papier an: Welches Konzept soll gelebt werden? Wie soll die Praxis heißen? Welches Erscheinungsbild passt zum Konzept? Welche Marketing-Maßnahmen sind sinnvoll, um die Praxis bekannt zu machen? Was für eine Praxismarke macht für mich Sinn?



Abb. 1: Schlicht wirkendes Logo: Hochwertig und modern.

**M**arkenführung für eine Zahnarztpraxis läuft nach einer klaren Struktur ab. Ausgehend von der Strategie erhält die Praxis durch das Design seine visuelle Gestalt. Die Kommunikation verbreitet die Botschaft der Praxis lokal, regional oder bundesweit, je nach Ziel der Praxis. Die Prozesse konzentrieren sich auf die direkte Interaktion zwischen Praxis und Patient. Die veränderten Rahmenbedingungen durch medizinisch-wissenschaftlichen Fortschritt, leere Kassen und eine alternde Gesellschaft lassen neben dem problemgeplagten Gesundheitswesen einen chancengetriebenen Gesundheitsmarkt entstehen. In diesem Kontext wird häufig die Frage nach Patient und Praxis-klient aufgeworfen. Die Basis ist die asymmetrische Rollenverteilung zwischen Patient und Zahnarzt – der eine hat Angst, der andere Ahnung. Wenn es beispielsweise dem Patienten an den eigenen Geldbeutel geht, wird ihm sein Beitrag viel bewusster. Eine Aura von Kaufen und Warentausch, die den Kunden im Patienten weckt und somit



Grafik: Entstehung einer Praxismarke. Quelle: Sabine Nemec, www.snhc.de

sein Verlangen nach stärkerem Mitreden entwickelt. Trotz und wegen der Einschränkungen, wie Heilmittelgesetz oder Berufsordnung, entstehen neue Marketingaufgaben für Zahnärzte. Der Zahnarzt muss seine Praxis stärker als bisher als lebendiges Sozietop begreifen, in dem die Qualität der Leistung durch viele Faktoren für den Klienten erfahrbar wird. Erfahrbar beispielsweise in der Art der Kommunikation, der Effizienz der Praxisorganisation, der Qualität der Atmosphäre. Wie bei Marken aus anderen Bereichen gilt: Menschen neh-

men ganzheitlich wahr. Ihre Einstellungen zu und Empfehlungsfreudigkeit für eine Praxismarke wird durch bewusst und unbewusst wahrgenommene Signale und Reize geprägt. Markenführung hilft, diese Wahrnehmung zu lenken.

## Praxisneugründung – ein Beispiel

Am nachfolgenden Beispiel einer Existenzgründung wird die sukzessive Entstehung einer Praxismarke beleuchtet. Als Instrument dient das Markenrad, mit dem die unverwechselbare Identität der Praxis herausgearbeitet wird (siehe Grafik).



# KEINE MÄRCHEN.

BESSER DENTALTRADE – EXZELLENZ  
IN TECHNIK, QUALITÄT & SERVICE

## Ausgangssituation

Zwei junge Zahnärzte planen ihre Praxisgründung in einem neu gebauten Ärztehaus mitten in Troisdorf. Sie übernehmen keine alte Praxis und auch keine Patientendateien. Die Behandler möchten den Schwerpunkt ihrer Praxis auf Endodontie, Parodontologie, CMD und Implantologie setzen und haben dazu auch in neueste Technologie investiert, zum Beispiel ein Mikroskop für Zahnwurzelbehandlungen.

## Strategie – Die Richtung festlegen

Mit der Strategie wird die individuelle DNA-Struktur der Praxismarke definiert. In einem Workshop werden u.a. Positionierung, Einzigartigkeitsmerkmal, funktionaler und emotionaler Nutzen für die Patienten, Werte sowie Image festgelegt. Eine Kommunikationsarchitektur wird entwickelt, sodass ein langfristig tragfähiger Markenanspruch mit einer alleinstellenden Markenposition im konkurrierenden Umfeld entsteht. Klassische Fallen in der Markenführung sind die Definition einer Praxis über begriffliche Allgemeinplätze wie „freundlich“, „kompetent“ oder „qualitativ hochwertig“. Diese Tatsachen werden von Patienten vorausgesetzt. Die Verwendung solcher allgemeinen Begriffe zur Positionierung einer Praxis erschwert die Bildung eines klaren inneren Profils. Allgemeinplätze sind Ausweichplätze.

Für die Praxis DENTEINS wurde als funktionaler Nutzen der Fokus auf den hohen Anspruch in der Betreuung, Behandlung und dem Ergebnis gesetzt. Der emotionale Nutzen der Praxis war der Gewinn an Lebensfreude für den Patienten durch gesunde und schöne Zähne. Diese wurden neben anderen strategischen Fragen in einem Workshop geklärt.

## Namensentwicklung

Die Praxis sollte unter einem eigenständigen und markanten Namen präsentiert werden. Dazu wurden verschiedene Ansätze entwickelt. Der funktionale Nutzen sollte klar vermittelt werden. Dieser Anspruch fand sich im Namen, für den man sich dann entschied, wieder: DENTEINS. Die Eins als Note für die beste Leistung, wie wir sie alle aus Schultagen kennen. Eins, wie es auch in 1a vorkommt, als Auszeichnung und Ausdruck von Qualität. Ergänzend wurde der Name rechtlich auf Herz und Nieren überprüft.

## Slogan

Für die ergänzende Kommunikation der Praxismarke galt es einen Slogan zu finden, der die Essenz der Praxis in wenigen Worten zusammenfasst und patientengerecht formuliert. Dazu wurde der emotionale Nutzen herangezogen: Lebensfreude. Die Praxisinhaber entschieden sich für „Ein Lächeln fürs Leben“, welches zwei Botschaften in sich trägt. Zum einen ein Lächeln, das ein Leben lang hält, und zum anderen die Idee vermittelt, mit diesem Lächeln, gesunde und schöne Zähne inklusive, das Leben genussvoll leben zu können.

**50 %  
RABATT**

+ ALLE MODELLE KOSTENFREI  
BEI DER 1. ARBEIT EINES  
INTRAORAL SCANS\*

*Digitale  
Auftrags-  
daten*

**10 % RABATT  
AUF DIE 3. ARBEIT\***

**20 % RABATT  
AUF DIE 2. ARBEIT\***

*Exklusiv  
für Neu-  
kunden*

**30 % RABATT  
AUF DIE 1. ARBEIT\***

\*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.





Abb. 2a: Briefbogen DENTEINS. – Abb. 2b: Visitenkarten DENTEINS. – Abb. 2c: Terminkarten DENTEINS. – Abb. 2d: Prophylaxe-Flyer DENTEINS.

### Design für die Praxis – Einzigartigkeit schaffen

Wie machen Sie Ihre Praxis sichtbar, erlebbar? Die Identität einer Marke prägt sich durch ihre visuelle Kommunikation, Gestaltungselemente, verwendete Bilder und hervorgerufene Assoziationen. In Form einer Bildersprache schärft das Erscheinungsbild (unter Verwendung von Logo, Schrift,

Farbe, Formen) das Praxisprofil weiter und macht sie dadurch für Patienten erlebbar. Die kreative Entwicklung des Praxisdesigns leitet sich aus der Strategie ab. Die definierten Kommunikationsmuster erleichtern die Wiedererkennung, die korrekte Markenzuordnung und die Erinnerung an die Praxismaßnahmen. Für das Logo wurde eine modern wirkende Schrift verwen-

det, die gleichzeitig schlicht und hochwertig ist (Abb. 1). Die Farbigkeit in der gesamten Umsetzung, zum Beispiel Geschäftsunterlagen, Informationsmaterial, Website, Werbung, sorgt für einen fröhlichen Eindruck und übersetzt so den Nutzen „Lebensfreude“ auf der visuellen Ebene (Abb. 2a–d).

### Kommunikation – Bekanntheit schaffen

Praxisbroschüren, Anzeigen, Pressearbeit, Großflächenplakate, Internetauftritt, Guerilla-Marketing – durchgängig gestaltet und kontinuierlich umgesetzt, arbeiten sie am ökonomischsten. Basieren alle internen und externen Maßnahmen auf einem „Kommunikationsmuster“, welches ihnen eine typische Handschrift verleiht, ist die Effizienz der Maßnahmen besonders hoch.

Ein Implantat schweigt. Eine keramische Füllung schweigt. Was sie zu sagen haben, müssen die Praxismaßnahmen sagen. Die Praxismarke ist nicht die zahnmedizinische Leistung. Die Praxismarke ist eine Kommunikationsleistung. Botschaften und ihre Inhalte müssen den Empfänger, Ex-Patienten, Patienten und potenzielle Patienten erreichen und von ihm verstanden werden. Doch wo und wie erreichen Sie Ihre Patienten am besten? Welche Kommunikationsmittel und Medien sollten für welche Maßnahmen wann einsetzen? Wie schaffen Sie es, dass Patienten an allen Kontaktpunkten mit Ihrer Praxismarke ein einheitliches Markenerlebnis erfahren?

### ANZEIGE

**astron CLEARsplint®**

MMA-FREI  
ÄSTHETIK  
SCHUTZ  
REPARATUR-FÄHIG  
THERMO-PLASTISCH  
TRAGE-KOMFORT  
MEMORY-EFFEKT  
DAUERHAFT TRANS-PARENT

MEHR INFORMATIONEN UNTER  
info@kkd-topdent.de  
+49 (0) 7961 9073-0

KENTZLER-KASCHNER DENTAL  
TOPDENT®

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH · Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst  
Telefon: +49-7961 - 90 73-0 · Fax: +49-7961 - 5 20 31 · www.kkd-topdent.de








**büdingen|dent**  
Zahnärztliches Honorarzentrum

# Honorarausfall? Ich habe **iQ** factoring, das rechnet sich ganz sicher.

Dr. med. dent. Johanna Klockenkämper | Frankfurt am Main

**iQ** factoring. Die Sicherheit, die Sie für Ihre Praxis brauchen.

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

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

Meine Idee voraus. Ganz sicher.

# iQ

## 1.000€

Ihr Startguthaben\*

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

\* Bei Abschluss eines **iQ** factoring-Vertrages mit einer Laufzeit von mindestens einem Jahr. Das Startguthaben wird auf die reinen Bearbeitungsgebühren inkl. MwSt. verrechnet, es kann nicht ausgezahlt oder auf andere übertragen werden und muss innerhalb eines Jahres aufgebraucht werden. [www.buedingen-dent.de](http://www.buedingen-dent.de)



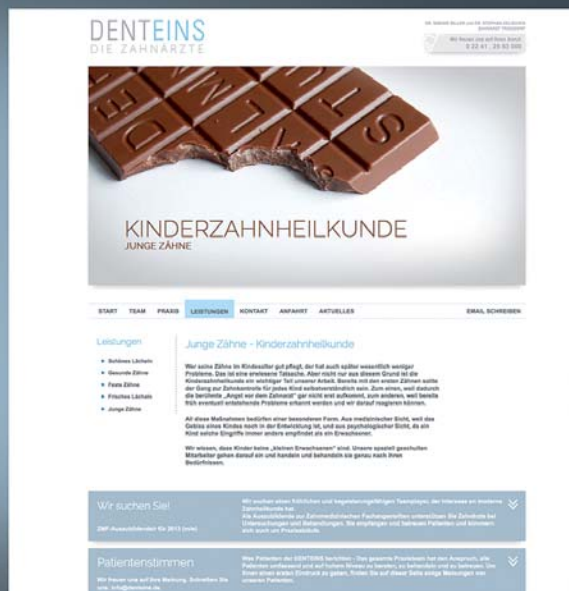


Abb. 3: Suchmaschinenoptimierte Website DENTEINS. Das Responsive Design sichert die Darstellung der Website auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablet-PCs.

Erfolgreiche Markenführung braucht klare und konsistente Kommunikation. So kann sie den Aufbau einer gewinnbringenden Außenwahrnehmung fördern – dem guten Image.

Neben einer Anzeigen- und Presse-kampagne zur Eröffnung der Praxis (und eine Woche vorher) wurden verschiedene sinnvolle Online-Maßnahmen umgesetzt, um die Indizierung der Website bei Google zu unterstützen. Sechs Wochen nach Eröffnung wurde eine großflächige Guerilla-Maßnahme in Troisdorf und umliegenden Ortschaften durchgeführt. Mit positiver Resonanz, die sich in weiteren Patiententerminen niederschlug. Regelmäßig erscheinen Presseartikel und Anzeigen. An einem verkehrstechnischen Knotenpunkt wurde ein Großflächenplakat gebucht.

Das Konzept der Website nutzte bei der Darstellung der Leistungen eine ungewöhnliche Bildersprache. Statt lächelnden Menschen wurden auf ästhetische Art und Weise „Verursacher“ gezeigt, die man auch weiterhin genießen kann, wenn man diese Art der Behandlung nutzt. Beispielsweise bei der Prophylaxe war es das angebissene Marmeladenbrot, bei der Ästhetischen Zahnheilkunde Kaffee, bei Kinderzahnheilkunde eine Tafel ABC-Schokolade, bei Endodontie Eiscreme (Abb. 3).

Die Studie der Initiative D21 zur mobilen Internetnutzung zeigt, dass die mobile Internetnutzung mehr und mehr an Bedeutung gewinnt. Die Menschen in Deutschland möchten bequem und ortsunabhängig zu jeder Zeit in Echtzeit Informationen abrufen und mit

anderen kommunizieren. Der Anteil derjenigen, die das Internet über Smartphone, Handy, Tablet oder Laptop nutzen, ist im Vergleich zum Vorjahr um 13 Prozent auf 40 Prozent gestiegen. Die Gruppe der stationären Internetnutzer, die zusätzlich auch mobil surfen, hat sogar um 18 Prozentpunkte zugenommen. Mehr als die Hälfte der Onliner in Deutschland gehen demnach heutzutage mobil online.

Dieser Tatsache trägt die Website Rechnung – sie wurde im Responsiven Design programmiert und kann sich so den verschiedenen Bildschirmgrößen schnell und optimal anpassen (Abb. 3).

### Prozesse – Mitarbeiter sind Markenbotschafter

Damit eine Praxismarke nicht an Wirkung und Authentizität verliert, muss die Kommunikation zum Patienten hin auch auf der persönlichen Ebene funktionieren.

Eine Praxis, die sich in regionalen Medien als serviceorientiert darstellt und den Patienten am Empfang nicht mit einem Blick begrüßt, wirkt unglaubwürdig. Mitarbeiter sind ein Teil des Marketings und brauchen einen Handlungsleitfaden. Dieser kann in einem gemeinsamen Workshop erarbeitet werden. Regelmäßige Teambesprechungen, die mindestens einmal pro Woche stattfinden, und eine konstruktive Konfliktkultur sind Maßnahmen, mit denen Mitarbeiter motiviert werden können. Die Praxismarke soll von denen getragen werden, die sie leben müssen: den Mitarbeitern.

### Fazit

Praxismarken entstehen über Jahre, in denen man beständig an ihrem Image arbeitet – mit Kontinuität eine emotionale Bindung zum Patienten aufbaut und sie tief in seinem Kopf und Herzen verankert. Neuropsychologisch ausgedrückt: Eine Praxismarke ist dann eine starke Marke, wenn sie sich als bildhaftes Zeichen im limbischen System möglichst vieler Menschen eingestuft hat.



Sabine Nemeč  
Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)  
Infos zur Autorin

## kontakt.

**Sabine Nemeč**  
**Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)**

Nemeč + Team  
Healthcare Communication  
Agentur für Marke, Marketing und  
Werbung im Gesundheitsmarkt  
Oberdorfstr. 47  
63505 Langensfeld  
Tel.: 06184 901056  
E-Mail: sn@snhc.de  
www.snhc.de



Selbstcoaching

# Analysieren – entscheiden – loslegen – dranbleiben!

| Stefanie Demann

Stefanie Demann  
Infos zur Autorin

„Wer sich nicht selbst führen kann, kann überhaupt niemanden führen.“ Das Zitat stammt von Management-Altmeister Peter F. Drucker. Doch wie gelingt es dem Zahnarzt im stressig-hektischen Praxisalltag, sich um die persönliche Weiterentwicklung zu kümmern? Wer sich weiterentwickeln will, muss Inventur halten, den Ist-Zustand feststellen, wissen, wo er steht. Die Abbildung zeigt die 24-Stunden-Uhr, mit der Sie diese Inventur vornehmen können.

**Womit verbringen Sie Ihre Zeit: Macht Ihnen das, was Sie tun, auch Spaß + oder nervt - Sie es einfach nur noch?**

**W**omit verbringen Sie Ihre Zeit – und vor allem: Macht Ihnen das, was Sie tun, auch Spaß oder nervt Sie es einfach nur noch? Dinge, die uns Freude bereiten, versorgen uns mit Energie und Gestalterkraft, selbst wenn diese Tätigkeiten anstrengend sind. Der Kontakt mit den Patienten erfreut Sie, während die Mitarbeiterführung vielleicht doch eher eine Qual ist, vor allem dann, wenn schwierige und unangenehme Mitarbeitergespräche wie ein Kritik- oder gar ein Konfliktgespräch mit dem mobbenden Mitarbeiter auf dem Programm stehen. Selbstcoacher bleiben bei der Analyse nicht stehen, sondern ziehen Konsequenzen aus der Bestandsaufnahme. Konkret: Sie sehen, dass sie ihre Potenziale besser nutzen können, indem sie die Nervtöter bekämpfen und die Energieräuber minimieren, die Energiebeschleuniger hingegen stärken. Das ist natürlich nicht immer ohne Weiteres

möglich – welcher Zahnarzt kann es sich schon leisten, die unangenehmen Mitarbeitergespräche einzustellen? Aber nichts im Leben ist alternativlos: Es ist vielleicht möglich, die „rechte Hand“ oder einen Mitarbeiter, der in die Mitarbeiterführung und Personalentwicklung involviert ist, das schwierige Konfliktgespräch führen zu lassen – auch weil die „rechte Hand“ einmal ein entsprechendes Weiterbildungsseminar zum Thema „Mobbing“ besucht hat und über höhere Führungskompetenzen verfügt als Sie. Im Rahmen dieser „Arbeitsteilung“ konzentrieren Sie sich dann darauf, die Patientengespräche zu optimieren, also das, was Sie gern tun, noch mehr zur verbessern. Weitere Option: Sie überdenken Ihre Negativ-Einstellung zur Führungsarbeit, verdeutlichen sich, dass sie notwendig für Ihre Arbeit ist – und belohnen sich für jeden Erfolg, den Sie bei der Mitarbeiterführung erzielen.

Entscheidend ist, dass Sie als Selbstcoacher aus der Analyse Veränderungsziele ableiten, einen Maßnahmenplan entwickeln und diesen Plan konsequent und motiviert umsetzen. *Analysieren – entscheiden und planen – loslegen – dranbleiben:* Das ist der Vierschritt erfolgreichen Selbstcoachings.

## Stellen Sie fest, was Ihnen wichtig ist – und was nicht

Kehren wir zurück zur Inventur, also zu Ihrer individuellen 24-Stunden-Uhr (siehe Abb.). Eines Ihrer Ziele könnte ja sein, möglichst viele Energiespender einzubauen und einige Energieräuber zu entfernen. Das mag nicht gerade für den „Schlaf“ gelten, aber doch für andere Lebensbereiche, also Arbeit, Freizeit oder Gesundheit und Lebenssinn.

Die Erfahrung zeigt, dass nicht nur Zahnärzte, sondern Menschen im Allgemeinen allzu selten darüber nach-



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](http://WWW.SICAT.DE)



SICAT.

a **Sirona** company

denken, welche tieferen Antriebe sie steuern, lenken und motivieren. Eine Eigenschaft professioneller Selbstcoacher besteht darin, innezuhalten und in Ruhe über den Tellerrand – des beruflichen Tagesgeschäfts, aber auch des Lebensalltags – hinauszuschauen und den Blickwinkel zu vergrößern. Und dann sind sie schnell bei der Frage angelangt, welche Werte für sie und ihr Leben, auch im Beruf, derart elementar wichtig sind, dass sie ihr Denken und Handeln mit diesen Werten in einen Bezug setzen wollen, ja müssen.

### Werte-Liste und Un-Werte-Liste erstellen

Um festzustellen, welche Werte von lebenssteuernder Bedeutung sind, ist es zielführend, sich über die Werteorientierung klar zu werden:

- Welche Werte sind Ihnen wichtig? Ihre persönlichen Werte zeigen Ihnen, was Sie antreibt und was Sie zufrieden macht.
- Mögliche Werte sind: Ruhm, Freiheit, Sicherheit, Macht, Schönheit, Unabhängigkeit, Geld, Verantwortung, Harmonie, Selbstbestimmung, Anerkennung, Gleichberechtigung, Taktgefühl, Glauben, Gerechtigkeit, Kollegialität, Einfluss, Ehre, Zeit, Disziplin, Risiko, Selbstakzeptanz, Beziehung, Beliebtheit, Bescheidenheit, Liebe, Freundschaft, Gesundheit, Glück, Vertrauen, Erfolg, Abenteuer, Würde und Solidarität.
- In dem Buch „Selbstcoaching“ (siehe Buchtipp) findet sich eine Liste mit 48 Werten. Ihr Vorgehen: Beschäftigen Sie sich mit der Werte-Liste so lange, bis Ihre drei wichtigsten Werte übrigbleiben.
- Fragen Sie sich dann, ob sich diese Werte in Ihrem Leben, in Ihrem Beruf wiederfinden, ob Sie eine Rolle spielen oder nicht. Warum ist das so? Was sollten Sie ändern, damit sich die Ihnen wichtigen Werte in allen Lebensbereichen wiederfinden?

Gehen Sie die Werteorientierung überdies von der anderen Seite an und ermitteln Sie Ihre Un-Werte. Konkret: Ergänzen Sie den Satz: „Um Menschen, die ‚über andere lästern‘, mache

ich einen Bogen.“ Die Un-Werte, die in dem Beispiel stecken, sind Intoleranz, Überheblichkeit, Verachtung, Respektlosigkeit, Arroganz und Engstirnigkeit.

Solche Satzergänzungen helfen Ihnen, Ihren Un-Werten auf die Spur zu kommen, Und dann heißt es wiederum:

*Analysieren – entscheiden und planen – loslegen – dranbleiben.*

### Mental Shortcuts und ihre Auswirkungen hinterfragen

Es gibt zahlreiche Selbstcoachingtools, die Sie dabei unterstützen, die Anzahl der Plus-Zeichen in Ihrer 24-Stunden-Uhr zu erhöhen. Für Sie ist es wahrscheinlich von besonderer Bedeutung, Ihre „Mental Shortcuts“ zu erkennen. Es handelt sich dabei um verinnerlichte Regeln, die unser Handeln leiten und unsere Entscheidungen in einem ganz erheblichen Maße bestimmen – über die wir jedoch nicht nachdenken.

Ergebnis des Nachdenkens über diese mentalen Shortcuts könnte beispielsweise die Einsicht sein, dass Sie

- Ihre Handlungen von einem ausgeprägten Hang zum Sicherheitsdenken abhängig machen oder
- Ihre Entscheidungen fällen, weil Sie Angst vor der Veränderung haben, oder
- der Überzeugung sind, man müsse Herausforderungen mutig annehmen und einfach beginnen, oder
- es als handlungsanleitend empfinden, wenn Sie zwischen mehreren Optionen auswählen können, oder
- am besten gefahren sind, wenn Sie auf Ihre innere Stimme und Ihr Bauchgefühl gehört haben, oder
- Ihre Ziele immer dann erreicht haben, wenn Sie sich mit Menschen Ihres Vertrauens intensiv ausgetauscht haben.

### Fazit

Die Kenntnis Ihrer Mental Shortcuts dürfte einen Einfluss darauf haben, wie Sie mit Ihren Nervtötern und Energie Spendern in Zukunft umgehen. Und vielleicht helfen Sie Ihnen auch, eine positive und zielführende Einstellung zur Mitarbeiterführung in Ihrer Praxis aufzubauen.

## buchtipp.



### Selbstcoaching: Sich selbst zum Regisseur seines Lebens entwickeln

Vier Akte und 25 Szenen umfasst das Drehbuch des Business Coach Stefanie Demann, das den Leser dabei unterstützt, sich zum Regisseur seines Lebens zu entwickeln: Selbstcoaching ist vor allem lebenslanges Lebenscoaching.

Sich Klarheit verschaffen, entschlossen Entscheidungen treffen, allen Mut bei der Umsetzung zusammennehmen, motiviert loslegen – das sind die Inhalte der vier Selbstcoaching-Akte. Lobenswert dabei: Die Autorin zwingt den Leser nie in ein Korsett – es ist immer der Selbstcoacher, der seine Lebensentscheidungen trifft. Die 86 Tools verstehen sich als Angebot, als Hilfe zur Selbsthilfe. So ist der Ratgeber ein Arbeitsbuch, das die Mitarbeit des Lesers benötigt, um seine Wirkkraft zu entfalten.

Die Autorin zieht ein treffendes Fazit: „Auch wenn dieses Buch hier zu Ende geht, vergessen Sie nicht: Selbstcoaching begleitet Sie Ihr Leben lang [...] Das alles passiert nicht an einem Tag, nicht in einem Seminar und auch nicht nach der Lektüre dieses Buches – gefragt ist die Gestalterkraft des Lesers.“

### Stefanie Demann

#### Selbstcoaching. Die 86 besten Tools.

GABAL, Offenbach 2013, 216 Seiten  
19,90 EUR, ISBN 978-3-86936-483-4

## kontakt.

### demannplus Kommunikations- training und Coaching

Stefanie Demann  
Angerring 4  
38446 Wolfsburg  
Tel.: 0178 5662285  
E-Mail: sd@demannplus.de  
www.demannplus.de





# „Be part of it“ – Sei dabei, wenn über dich gesprochen wird

| Klaus Schenkman



Ein Blick in die dentale Internetwelt macht es deutlich: Immer mehr Zahnarztpraxen entscheiden sich – neben den klassischen Feldern der Öffentlichkeitsarbeit – für eine umfassende Online-Präsenz. Die Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2012“ der Stiftung Gesundheit bestätigt: Das Internet ist für mehr als 70 Prozent der befragten Ärzte und Zahnärzte die mit Abstand wichtigste Marketingmaßnahme. Zur Praxishomepage, der digitalen Kommunikationsbasis, gesellen sich Facebookseiten, Blogs, Twitter- und YouTube-Kanäle. Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte fragen sich, ob sie diesen Weg auch gehen sollen und ob sich der Aufwand an Zeit, Personal und Budget für die Praxis lohnt.

**B**evor allerdings die umfassenden Möglichkeiten der aktuellen Onlinemedien und Kanäle diskutiert werden, sollte eine zentrale Frage beantwortet werden: Müssen Zahnarztpraxen den medialen Weg in die Öffentlichkeit wirklich gehen und ihre Themen, Angebote und Dienstleistungen öffentlich präsentieren? Eine Frage, die sicher nicht pauschal mit einem klaren Ja oder Nein beantwortet werden kann. Denn nicht für jede Praxis ist es sinnvoll, über Marketing- oder PR-Maßnahmen die Aufmerksamkeit bei potenziellen Patienten zu erhöhen. Nur wenn Qualität in Behandlung, Service und Organisation in der Praxis ein Niveau erreicht haben, das den Erwartungen der Patienten überdurchschnittlich entspricht, ist der Einsatz

professioneller Öffentlichkeitsarbeit eine gute Entscheidung mit Erfolgspotenzial. Denn nur dann sind Werbetexte und Leistungsversprechen auch ein erlebbarer Teil der realen Praxiswelt, die von den Patienten mit positiven Mehrwerten für die Praxis multipliziert werden.

Sind die qualitativen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen, gehört eine professionelle Onlinepräsenz zu den notwendigen Maßnahmen einer umfassenden Kommunikation. Hier heißt es für die Praxen allerdings zunächst – Hausaufgaben machen und Strategien entwickeln: Themen finden, Ziele und Zielgruppen festlegen, Budgets klären und die geeigneten Kanäle der Kommunikation identifizieren. Ohne diese Grundlagen ist eine erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit nicht zielführend und bietet wenig Erfolgsaussichten.

Allerdings sollten Praxisinhaber einen weiteren wichtigen Aspekt bei ihrer Entscheidung für oder gegen eine aktive Kommunikation im Netz berücksichtigen: Sie sind – ob sie wollen oder nicht – Teil dieses Systems. Hier werden

sie bewertet und hier wird über sie gesprochen. Patienten nutzen Bewertungsportale, um Meinungen und Noten zu hinterlassen. Patienten äußern sich in sozialen Netzwerken über Ärzte, über das Praxisteam, über Service, Organisation und ihre Erlebnisse in der Praxis. Das Internet hat den öffentlichen Dialog verändert und bietet neue Wege der Kommunikation und der Verbreitung eigener Meinungen. Früher gingen öffentliche Botschaften meist von den klassischen Medien aus. Heute kann jeder über seinen eigenen Sender in den sozialen Netzwerken mit der Öffentlichkeit in den Dialog treten. Eine Chance, die auch die Zahnarztpraxis nutzen sollte. Ansonsten überlässt sie die Diskussion der Öffentlichkeit und vergibt die Möglichkeit einzugreifen und Themen in die richtige Richtung zu steuern.

Wer sich für die Onlinepräsenz als Teil der Praxiskommunikation entschieden hat, der muss eins berücksichtigen: Die Umsetzung erfolgt professionell – oder gar nicht. Mal eben eine Facebookseite oder einen Blog einrichten, nur um dabei zu sein, führt nicht zum Ziel und

ANZEIGE

**FINDEN STATT SUCHEN.**

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

ist langfristig eher negativ für das Image einer Qualitätspraxis.

Praxisinhaber sollten sich darüber im Klaren sein, dass eine erfolgreiche Kommunikation im Internet nicht „nebenbei“ erledigt werden kann. Finanzielle wie personelle Ressourcen müssen im Vorfeld eingeplant werden und eine zielorientierte Strategie klärt zunächst immer die Frage: Wen und was möchte ich mit meinen Online-Aktivitäten erreichen? Für die einen stehen Patientengewinnung und Patientenbindung im Vordergrund. Andere möchten bestimmte Therapie- und Behandlungsformen wie die Implantologie oder die Prophylaxe positionieren oder das Image als Qualitätspraxis festigen.

Wer sich beispielsweise als qualitätsorientierte Prophylaxepaxis positionieren möchte, der spricht Menschen an, die ein hohes Gesundheitsbewusstsein haben und gleichzeitig bereit sind, dafür zusätzlich Geld zu bezahlen.

Schließlich ist die Prophylaxe eine Privatleistung, die entsprechende Zahnzusatzversicherungen finanziell mehr oder weniger abdeckt. Die Inhalte und Themen der Onlinekommunikation haben in diesem Fall vor allem drei Themenbereiche verständlich zu kommunizieren: die Bedeutung gesunder Zähne für die allgemeine Gesundheit; die Notwendigkeit einer regelmäßigen Prophylaxe als zentrale vorbeugende Maßnahmen; den Wert der Beratung, der Behandlung und des persönlichen Services für den Patienten in der Praxis.

Ob sich die Kommunikation über viele unterschiedliche Online-Plattformen für eine Praxis lohnt und bezahlt macht, kann an dieser Stelle nicht allgemeingültig beantwortet werden – hier muss jeder eigene Erfahrungen machen. Fest steht: Die Möglichkeiten einer professionellen Onlinekommunikation nicht zu nutzen ist eine verpasste Gelegenheit.

## info.

Die goDentis-Akademie bietet Workshops und Vorträge für Zahnarztpraxen rund um die Kommunikation in den neuen Medien.

*Erfragen Sie die aktuellen Angebote und Termine unter 0221 578-1283 oder per E-Mail an [akademie@godentis.de](mailto:akademie@godentis.de)*

## kontakt.

**goDentis**  
**Gesellschaft für Innovation**  
**in der Zahnheilkunde mbH**

Klaus Schenkman  
Leiter goDentis-Akademie  
Scheidtweilerstraße 4  
50933 Köln  
Tel.: 0221 578-1283  
E-Mail: [akademie@godentis.de](mailto:akademie@godentis.de)  
[www.godentis.de](http://www.godentis.de)

ANZEIGE



**www.eur-med.sk**

*Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an unsere Händler:*

**Czach Dental, Coswig**  
Tel.: 03523/788 20  
[rczach@t-online.de](mailto:rczach@t-online.de)

**Dentotrade, München**  
Tel.: 089/30 00 5516  
[kontakt@dentotrade.de](mailto:kontakt@dentotrade.de)

**Gerl-Dental, Köln, Essen**  
Tel.: 0221/54691-0  
[koeln@gerl-dental.de](mailto:koeln@gerl-dental.de)

**Gottschalk Dental, Berlin**  
Tel.: 030/477 524-0  
[eike.gottschalk@gottschalkdental.de](mailto:eike.gottschalk@gottschalkdental.de)

**Individual Dental Depot, Hannover**  
Tel.: 0511/353 33610  
[r.krause@individualdental.de](mailto:r.krause@individualdental.de)

**Medical Setup, Stuttgart**  
Tel.: 0711/912 525 18  
[lerch@medical-setup.de](mailto:lerch@medical-setup.de)

DL 320 / CART  
DIPLOMAT LUX

**DIPLOMAT**  
DENTAL



Praxis mit Profil

# Vorsprung durch Spezialisierung und Ganzheitlichkeit

| Claudia Hytrek

Knapp 300 Spezialisten für Parodontologie gibt es deutschlandweit, sechs davon in Rheinland-Pfalz. Einer von ihnen ist Dr. Gregor Gutsche. Der Koblenzer Parodontologe hat sich die Bekämpfung der Volkskrankheit Parodontitis zum Ziel gesetzt – als Vorstand im Berufsverband der Fachzahnärzte und Spezialisten für Parodontologie (BFSP) e.V. und in seiner täglichen Praxisarbeit. Dabei setzt er auf konsequent gelebte Werte, einen systematischen Therapieansatz und eine effiziente, softwaregestützte Praxisorganisation.



**P**arodontologen haben Hochkonjunktur: Geschätzt 15 Millionen Deutsche sind bereits an Parodontitis erkrankt. Tendenz weiter steigend, denn vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung ist ein Ende trotz aller Prophylaxe- und Therapieerfolge erst einmal nicht in Sicht. „Schon jetzt kommt man kaum hinterher“, schildert Dr. Gregor Gutsche, dessen Koblenzer Praxis auf die Therapie parodontal erkrankter Menschen spezialisiert ist, die Lage.

Die steigenden Zahlen machen sich in der Ausrichtung der Zahnarztpraxis bemerkbar: Das Behandlungsspektrum hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2005 zunehmend auf den Bereich der Parodontologie fokussiert. Allein innerhalb der letzten fünf Jahre ist der Anteil an parodontalen Behandlungen von 50 auf 80 Prozent gestiegen. Um dem Bedarf gerecht werden zu können, stellte Dr. Gutsche in den ver-

gangenen Jahren weitere Mitarbeiter ein – mittlerweile umfasst sein Team zwei Verwaltungsangestellte in Vollzeit, eine Zahnmedizinische Fachangestellte, eine Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin sowie zwei Auszubildende. Die Personalsuche für die Praxis in der Koblenzer Innenstadt ist noch nicht abgeschlossen: „Wir können aktuell Verstärkung gebrauchen“, sagt Dr. Gutsche, der noch eine angestellte Zahnärztin sowie ein bis zwei Zahn-

medizinische Prophylaxeassistenten sucht. Ein freundliches und offenes Team sowie eine Praxis, in der Eigenverantwortung und stetiges Lernen, zum Beispiel im Rahmen von regelmäßigen Praxisfortbildungen, großgeschrieben werden, empfangen neue Mitarbeiter und Besucher der Praxis gleichermaßen.

Dank einer herzlichen und hilfsbereiten Begrüßung fühlt sich der Patient in der Zahnarztpraxis von Beginn an

Dr. Gregor Gutsche: Parodontologe aus Koblenz mit seinem Praxisteam.



Jennifer Zöller: Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin.

willkommen. Ein speziell zusammengestellter iTunes®-Mix aus entspannender und pulssynchroner Lounge-Musik sorgt für eine angenehme Wohlfühlatmosphäre. iMacs® in den Behandlungszimmern und an der Rezeption sind nicht nur aus optischer, sondern – ganz ohne Kabelgewirr und mit verglaster Front – auch aus hygienischer Sicht ein Gewinn für die Praxis. Darüber hinaus sind die Räumlichkeiten geschmackvoll, klassisch und zugleich modern eingerichtet – an eine sterile Zahnarztpraxis erinnert hier nichts.

Mit dem Ambiente sind auch die Werte eng verknüpft: „Wir stehen für fachliche Kompetenz, faire Information und präzise Diagnostik“, beschreibt Dr. Gutsche die Philosophie seiner Praxis. Diese Werte – konsequent und durchgängig gelebt – kombiniert mit einer systematischen Therapie, die sich gegen die Ursachen der Erkrankungen richtet, sind die Grundpfeiler seines Erfolgs. Gelebt werden die Werte auch und insbesondere von Jennifer Zöller. Die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin vermittelt praxisnah die notwendigen Verhaltensänderungen hinsichtlich des Gesundheitsverhaltens und der Mundhygiene.

„Alles in allem benötigt eine gute Therapie Zeit“, fasst Gregor Gutsche zusammen. Da Zeit schon alleine aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht uneingeschränkt zur Verfügung stehe, sei neben der systematischen Behandlungsstrategie auch ein gutes, strukturiertes Zeitmanagement vonnöten. Durchdachte Hilfsmittel, wie die eingesetzte Praxismanagement-Software CHARLY (solutio GmbH), unterstützen dabei entscheidend.

**Praxisorganisation – strukturiert und anschaulich**  
Neben einer fachlich hochwertigen Zahnmedizin ist für ein erfolgreiches Gesundheitsmanagement auch eine gut funktionierende Praxisorganisation notwendig. Nur, wenn auch hinter den Kulissen des Behandlungszimmers auf administrativer Seite strukturiert gearbeitet wird, kann die parodontale Therapie gelingen.

# Neu SULCUS BLUE™



## Adstringierendes-Retraktions-Gel (ARG) - schnell und zuverlässig

- Einfach zu applizieren, ohne Applikator
- Retraktion in 1-2 Min., je nach Textur der Gingiva
- Kein Bluten, keine Exsudation, schmerzfrei
- Trockener und offener Sulkus
- Genaue Abzeichnung der Präparationsgrenze
- Ergiebig - optimale Aufbewahrung für weitere Anwendungen
- SulcusCap's - Kompressionskappen in 3 versch. Größen

Set mit 8 Spritzen zu je 2 g (einzeln verpackt u. versiegelt), 40 gebogene Applikationskanülen für den Einmalgebrauch, je 15 anatomische Kompressionskappen für den Einmalgebrauch (SulcusCap 7, 10 und 12,5 mm)



SULCUS BLUE™ - ein Produkt der **Expasyl** Familie



**Neugierig?  
Rufen Sie uns an!  
0800 / 728 35 32  
Oder fragen Sie Ihr Depot!**

Dr. Gregor Gutsche schätzt CHARLY dabei als „Rückgrat der Praxis, das wie eine große Landkarte durch alle Prozesse leitet und den Überblick behält“. Die Praxismanagement-Software unterstützt die Mitarbeiter sowohl während der Behandlung als auch bei der organisatorischen Vor- und Nachbereitung. So ist CHARLY bei der Vergabe anstehender Termine, der Erstellung verbindlicher Kostenvoranschläge und vor allem bei der Planung komplexer Behandlungen ein unverzichtbarer Helfer im Hintergrund. Als Behandler nutzt Dr. Gutsche die parodontale Risikoanalyse sowie die Verlaufsdarstellung des Parodontalstatus in CHARLY intensiv. „Grafiken beeindrucken die Patienten“, beschreibt der Zahnmediziner den Nutzen in Hinblick auf die grafische Darstellung des Parodontalstatus. Sie vermitteln ein präzises, anschauliches Bild vom Gesamtzustand des Kauorgans und erleichtern auf diese Weise das Gespräch mit dem Patienten enorm. „Die Visualisierung von Abläufen ist für das Verstehen des zahnmedizinischen Wieso, Weshalb, Warum sehr hilfreich“, erläutert Dr. Gutsche, der seine Patienten umfassend informiert – vor, während und nach der Behandlung. Zur besonders anschaulichen Patientenaufklärung greift die Koblenzer Praxis auf eine eigene Bilddatenbank und selbst erstellte Bildsequenzen zurück. Animationen amerikanischer Fachgesellschaften gehören ebenso zum digitalen Aufklärungsrepertoire wie Bildse-



Die Praxis von Dr. Gutsche ist klassisch und zugleich modern eingerichtet.

quenzen aus der Behandlung selbst, die dem Patienten zum Abschluss präsentiert werden. Die faire, kompetente und anschauliche Beratung kommt an: Verständlich über die Erkrankungen, deren Ursachen und Wirkungen, mögliche Therapien und die Prognose informiert, verlassen die Patienten die Praxis nicht nur mit einem zahnmedizinisch guten Ergebnis, sondern auch mit der Gewissheit, als mündiger Patient behandelt worden zu sein.

#### Ganzheitlichkeit – medizinisch und prozessorientiert

Unabhängig davon, ob Patienten parodontologisch, konservierend, prothetisch oder implantatprothetisch versorgt werden, berücksichtigt Dr. Gregor Gutsche stets allgemeinmedizinische Zusammenhänge. Gerade die ganzheitlich zu betrachtenden parodontalen Erkrankungen erfordern auch Kooperationen mit anderen Praxen. Daher überweist der Zahnmediziner seine Patienten häufig konsiliarisch an Internisten, Diabetologen, Kardiologen, Dermatologen, Gynäkologen und Kieferorthopäden. Da bereits minimale diagnostizierte Veränderungen auf gesundheitliche Umschwünge hinweisen können, ist eine chronologische Dokumentation von Befunden und Behandlungen von größter Bedeutung. Auch hierbei ist auf die Praxismanagement-Software CHARLY Verlass: Sämtliche Informationen entlang der gesamten Prozesskette können lückenlos dokumentiert werden. Die Dokumentation der Sterilisationsprozesse und ein in die Software integriertes Materialmanagement erfolgt ebenfalls digital und ermöglicht so kontrollierte Hygienestandards – RKI- und MPG-konform. Außerdem setzt die Praxis auf ein ganzheitlich gelebtes





Qualitätsmanagement, das bestehende Qualitätsstandards nicht nur sichert, sondern stetig ausbaut. Gut aufgestellt engagiert sich Dr. Gregor Gutsche für mehr Aufklärung zum Thema Parodontitis: So ist er seit einem halben Jahr jeden Mittwoch in einer Radiosendung mit Expertentipps zum Thema Mundgesundheit und -hygiene zu hören. Auch auf der Facebook-Seite der Praxis findet zahngesundheitliche Aufklärung statt: Neben Informationen zu Putztechniken und ganzheitlicher Prävention finden Patienten zudem aktuelle Erkenntnisse aus der Parodontitisforschung. Zusätzlich zur Tätigkeit in der eigenen Praxis engagiert sich Dr. Gutsche auch im Vorstand des Berufsverbands der Fachzahnärzte und Spezialisten für Parodontologie e.V. (BFSP), publiziert in Fachmagazinen, besucht regelmäßig nationale und internationale Fortbildungen und tritt als Vortragender auf Konferenzen in Erscheinung. So bleibt der Praxisinhaber nicht nur fachlich am Puls der Zeit, sondern fördert auch das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter – verbesserte Behandlungsergebnisse inklusive. Trotz viel Schreibtischarbeit und wenig freier Stunden ist Dr. Gutsche sehr glücklich über den abwechslungsreichen Tätigkeitsmix: „Auf diese Weise kann ich sowohl meinen Enthusiasmus für die Wissenschaft als auch die Arbeit mit den Patienten realisieren.“ Mit viel Fleiß, ehrenamtlichem Engagement und einer guten Portion Idealismus leistet Dr. Gutsche seinen ganz persönlichen Beitrag zum konsequenten Eindämmen der zerstörerischen parodontalen Erkrankungen.



solutio GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### Zahnarztpraxis Dr. Gutsche

Dr. Gregor Gutsche  
Rizzastraße 12a, 56068 Koblenz  
Tel.: 0261 36670  
E-Mail: info@paro-koblenz.de  
www.paro-koblenz.de

# Das Original

# Expasyli™

## Mini Kit



## Paste zur schnellen und perfekten Gingiva-Retraktion

- Einfache Technik, berücksichtigt das Parodontium
- Retraktion in 1-2 Min., je nach Textur der Gingiva
- Kein Bluten, keine Exsudation, schmerzfrei
- Trockener und offener Sulkus
- Genaue Abzeichnung der Präparationsgrenze
- Kosten pro Retraktion ca. 3 €

Mini Kit: 1 Applikator, 6 Kapseln, 12 gerade Kanülen (biegsam) zum Einmalgebrauch



Neugierig?  
Rufen Sie uns an!  
0800 / 728 35 32  
Oder fragen Sie Ihr Depot!



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

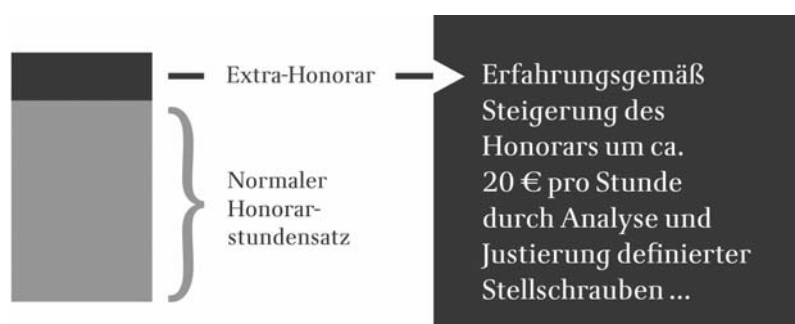
PIERRE ROLLAND  
**ACTEON**

Controlling – Teil 2

# Mit minimalen Stellschrauben den Umsatz steigern

| Christian Henrici

Dass Zahnärzte heute nicht nur fachlich auf der Höhe sein müssen, sondern auch den wirtschaftlichen Notwendigkeiten, die ihre Selbstständigkeit mit sich bringt, aufgeschlossen gegenüberstehen sollten, ist eine Tatsache. Den meisten Medizinern, bei denen sich die Praxis nicht wunschgemäß entwickelt, ist vermutlich auch klar, dass sie aktiv werden müssen. Doch wie bei vielen Missständen, die eine Veränderung erfordern, ist es oft der innere Schweinehund, der positive Impulse lähmt.



... ein auf die Bedürfnisse von Zahnmedizinern zugeschnittenes Controlling schafft die Voraussetzungen, mit wenig Aufwand viel zu erreichen.

**W**o genau muss ich ansetzen? Habe ich überhaupt das erforderliche Know-how? Verliere ich zu viel Zeit als Behandler, wenn ich mich intensiv um den ökonomischen Erfolg meiner Praxis kümmerge? Solche und ähnliche Fragen stellt sich so mancher Betroffene, der versucht, den Spagat zwischen Patient und Papierkram zu schaffen. Wer angesichts der Doppelbelastung jedoch lieber gar nichts tut, macht einen Fehler – denn oft sind es minimale Umstellungen, die ohne zusätzliche Zeiterfordernisse relevante Verbesserungen zur Folge haben.

## Termine optimieren

Das beginnt schon am Empfang, wo die zuständige Mitarbeiterin Termine vergibt. Ein genauer Blick auf den Terminkalender kostet wenig Mühe und offenbart oft einen der Gründe dafür, warum die Umsätze, die ein Praxischef erwirtschaftet, nicht die gewünschte Höhe aufweisen. Ein einfacher Vergleich, wie viel Zeit für einen Termin angesetzt ist und wie lange die Behandlung dann wirklich gedauert hat, schafft die Möglichkeit, die Planzeiten gezielt anzupassen und so für eine optimale Auslastung zu sorgen. Ob ein Zahnarzt diese Prüfung in Form einer Excel-Tabelle vor-

nimmt oder eine leistungsfähigere Software nutzt, die Firmen wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH entwickelt haben, bleibt ihm überlassen. Wichtig ist, dass er und seine Mitarbeiter überhaupt die Disziplin für ein effektives Terminbuchmanagement aufbringen. Denn allein mit solchen einfachen Stellschrauben lässt sich das Stundenhonorar eines Behandlers erfahrungsgemäß um bis zu 20 EUR steigern. Eine Analyse der vergebenen Terminzeiten zusammen mit einer Analyse der Terminvergabesystematik können erste Schritte auf dem Weg zum wirtschaftlichen Erfolg sein. Und das Beste daran ist, dass man diesen direkt in den täglichen Arbeitsabläufen umsetzen kann. Stellt zum Beispiel die Mitarbeiterin am Empfang vor der Terminvergabe drei oder vier gezielte Fragen, die eine bessere zeitliche Einordnung ermöglichen, fallen unrentable Leerzeiten weg.

## Raum ist Geld

Doch nicht nur „Zeit“, sondern auch „Raum ist Geld“, und deshalb auch Gegenstand modernen Controllings. Ein Beispiel dafür ist die Überprüfung der Belegzeiten der Behandlungseinheiten, denn auch hier verliert der Zahnarzt als Praxischef bei Leerstand wertvolle Ressourcen. Sollte er feststellen, dass von mehreren Behandlungseinheiten



eine nur unzureichend ausgelastet ist, stellt sich die Frage, ob er den Raum nicht anderweitig wirtschaftlich sinnvoller nutzen kann. So zum Beispiel für den Auf- oder Ausbau der Prophylaxe als zweites Standbein für die ökonomische Weiterentwicklung der Praxis. Für viele Therapieformen im Zusammenhang mit der Parodontitisbehandlung oder einer Versorgung mit Implantaten ist eine Prophylaxe im Vorfeld und begleitend zur Therapie ohnehin unabdingbar. Darüber hinaus fördert dies die Patientenbindung. Eine weitere Alternative, leer stehenden Raum in der Praxis gewinnbringend einzusetzen, ist das Angebot von Zusatzleistungen, wie Bleaching. Eine Änderung der Gesetzeslage hat zur Folge, dass Bleaching mit stärkeren Lösungen nur noch vom Zahnarzt und nicht mehr von der Kosmetikerin ausgeführt werden darf. Ungenutzter Raum in der Praxis bietet eine hervorragende Möglichkeit, Patienten nicht

nur defektorientiert zu beraten, sondern aktiv über Zusatzleistungen zu informieren.

Egal an welcher Stelle ein Zahnarzt ansetzen möchte, um zukünftig nicht nur fachlich, sondern auch wirtschaftlich zielgerichteter zu arbeiten – ein auf die Bedürfnisse von Zahnmedizinern zugeschnittenes Controlling schafft die Voraussetzungen, mit wenig Aufwand viel zu erreichen.



Christian Henrici  
Infos zum Autor

## 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 hochqualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern jährlich zu unterschiedlichen Themenbereichen sowie den Zahnarzt-Managementlehrgang und ab 2013 die Ausbildung zur zertifizierten DAMPSOFT-Praxismanagerin an.

## kontakt.

### **OPTI Zahnarztberatung GmbH**

Vogelsang 1  
24351 Damp  
Tel.: 04352 956795  
[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)  
[www.facebook.com/OPTIZahnarztberatungGmbH](http://www.facebook.com/OPTIZahnarztberatungGmbH)

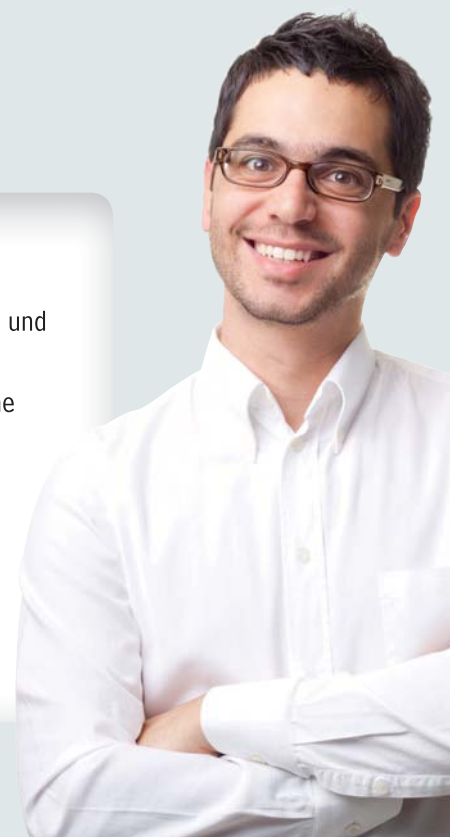
ANZEIGE

**DAISYO**  
AKADEMIE + VERLAG GMBH

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

### Frühjahrs-Seminare:

- Das Frühjahrs-Seminar 2013
- BEL II - Die Berechnung von zahntechnischen Leistungen für Regelversorgungen
- beb'97 - Die Berechnung von zahntechnischen Leistungen bei gleich- und andersartigem Zahnersatz
- Implantologie-Kompakt
- KFO-Abrechnungs-Seminar
- Festzuschuss-Basis-Seminar
- Festzuschuss-Workshop für Spezialisten
- Basis-Seminar für Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie ZMFA
- Basis-Seminar für Einsteiger ohne zahnmedizinische Vorkenntnisse
- DAISY-CD Anwender-Seminar
- Praxismanagement mit QM



Teil 12: Patientenbewertungen im Internet

# Negative Patientenbewertungen – Neue Erkenntnisse

| Paula Hesse, Jens I. Wagner

Ein unzufriedener Patient ist nicht wünschenswert, jedoch unvermeidbar. Wenn Menschen auf Menschen treffen, kommt es auch zu Reibereien. Sicherlich sollte ein Zahnarzt sich immer darum bemühen, solche Unstimmigkeiten zu bereinigen. Manchmal ist das aber leider nicht möglich. Und heute hat sich ein verärgelter Patient schnell Luft gemacht, indem er seinen Zahnarzt im Internet schlecht bewertet.

**E**ine negative Bewertung im Internet schadet dem guten Ruf und führt dazu, dass weniger Neupatienten die schlecht bewertete Praxis aufsuchen. Die Bewertungsportale sind hier nur begrenzt verantwortlich zu machen. Unsachliche Beschimpfungen werden von den Portalen selbst in den seltensten Fällen veröffentlicht. Negative Bewertungen, die es durch die – meist automatisierte – redaktionelle Prüfung der Portale geschafft haben, werden auf Antrag des Geschädigten unter bestimmten Umständen wieder entfernt. Jedoch gibt es Unterschiede in den internen Richtlinien der Portale. Zusätzlich ist es teilweise schwierig, unsachliche Bewertungen von Meinungen zu unterscheiden. Meinungen sind in der Bundesrepublik Deutschland zum Glück nicht verboten. Schmähkritik hingegen schon. Der Begriff der Schmähkritik ist laut eines Beschlusses des Bundesverfassungsgerichts<sup>1</sup> jedoch sehr eng auszulegen. So ist nicht jedes Schimpfwort dem Bereich der Schmähkritik zuzuordnen, sondern muss im Kontext betrachtet werden.

## Entscheidung vom Gericht getroffen

Die Schwierigkeit, sogenannte Schmähkritik von legitimer Meinungsäußerung zu unterscheiden, hat schon in einigen

Fällen dazu geführt, dass ein Gericht über die Löschung einer Bewertung zu entscheiden hatte. So zum Beispiel in einem Fall, der im letzten Jahr vor dem Landgericht Nürnberg-Fürth verhandelt wurde. Dort hatte ein Zahnarzt geklagt, da ein Internetportal die negative Bewertung eines Patienten zur Implantatbehandlung trotz Aufforderung nicht gelöscht hatte. Der Patient hatte dem Zahnarzt darin unter anderem fachliche Inkompetenz vorgeworfen. Das Portal hatte sich bei dem Patienten rückversichert, dass die Behandlung tatsächlich wie in der Bewertung geschildert ausgeführt worden war und sich auf die Meinungsfreiheit berufen. Dies reichte dem Landgericht jedoch nicht aus: Das Portal hätte vom Patienten einen konkreten Nachweis über die Behandlung fordern müssen.<sup>2</sup> Schlussendlich hatte die Judikative entschieden, dass die negative Bewertung vom Portal entfernt werden musste. Doch nicht immer kommt es so weit.

## Negative Bewertungen verhindern Aufstieg in der Suchergebnisliste

Eine schlechte Bewertung schadet nicht nur dem Ruf allein, sondern wirkt sich auch negativ auf die Auffindbarkeit eines Portaleintrags aus. Ein Eintrag auf *sanego.de* zum Beispiel, der auch nur eine einzige negative Be-

wertung verzeichnet, hat keine Möglichkeit mehr, auf Platz 1 der Suchergebnisse in seiner Region zu kommen; unabhängig davon, wie viele positive Bewertungen er zudem aufweist. Falls ein Zahnarzt also das Pech hat, schlecht bewertet worden zu sein, lohnt es sich für ihn, mit dem Portal in Kontakt zu treten und die Löschung der Bewertung zu beantragen. Auf den meisten Portalen ist dies durch einen Klick auf den entsprechenden Button möglich.

## Hilfe vom Anwalt

Sollte das entsprechende Portal ihm die Löschung verweigern, kann der Zahnarzt sich bei einem Anwalt Hilfe holen. Eine Schmähkritik kann eine Straftat sein, für die sich der Patient oder das Portal vor Gericht zu verantworten hätte. Auch ein anonym bewertender Patient kann ausfindig gemacht werden: Die Portale speichern die IP-Adressen ihrer Besucher. Über die IP-Adresse kann nachverfolgt werden, von welchem Anschluss aus die fragliche Bewertung abgegeben wurde. Bei Portalen, auf denen der Patient sich registrieren muss, um eine Bewertung abzugeben, hilft die dafür angegebene E-Mail-Adresse ebenfalls weiter. Ein anwaltliches Schreiben führt häufig schon zu einer Unterlassung. Sträubt sich ein Patient oder ein Portal trotz-

# Unsere Neukunden Sommeraktion!



## Die Zirkonkrone\*

- natürliches Aussehen
- hohe Biokompatibilität
- perfekte Passform

# 49,-

\* Dieses Angebot gilt nur für Neukunden und für eine Krone bei Vorlage dieses Gutscheins.  
Normalpreis 125,-Euro

## Wir lieben Qualität – probieren Sie es aus!

Neukunden erhalten vom 01.06. bis einschließlich 30.08.2013 eine vollverblendete Zirkonkrone zum Preis von nur 49,- Euro. Unser Angebot ist inklusive Modelle, Leistungen der Arbeitsvorbereitung, Versand und MwSt.

Rufen Sie uns einfach unter unserer kostenlosen Hotline (0800 755 7000) an und bestellen Ihr unverbindliches Starterkit mit dem Gutschein für das exklusive Sommerangebot.

Preis von 49,- Euro gilt nur für Neukunden, für nur eine Krone, im angegebenen Zeitraum. Normalpreis 125,- Euro. Druckfehler, Preis- oder Produktveränderungen vorbehalten. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese können Sie unter [www.protilab.de](http://www.protilab.de) einsehen.

Hotline: 0800 755 7000 · [www.protilab.de](http://www.protilab.de)

**Prot Lab**  
Wir lieben Qualität!

dem, eine negative Bewertung zu löschen, folgt unter Umständen der Gang vors Gericht. Jedoch gilt für ein solches Verfahren, was für alle gerichtlichen Klagen gilt: Es kostet Geld, Zeit und Nerven, und der Ausgang ist ungewiss. Hinzu kommt, dass der beklagte Patient – soweit er über informationstechnische Kompetenzen verfügt – sich durch einen solchen Prozess gereizt fühlen könnte, auf weiteren Portalen negative Bewertungen zu veröffentlichen und dafür seine IP-Adresse zu verschleiern (zum Beispiel, indem er sich einfach in ein Internetcafé setzt).

### Vorsicht ist geboten

Auf dem Portal *jameda.de* korrelieren Bewertungsnotenschnitt und Rang in der Ergebnisliste ganz offensichtlich. Ein Eintrag mit nur vier Bewertungen, der insgesamt einen Schulnotendurchschnitt von 1,0 verzeichnet, wird höher gelistet als ein Eintrag mit beispielsweise acht Bewertungen, die einen Notendurchschnitt von 1,3 ergeben. *jameda.de* hat eine besondere Politik bei der Reklamation von negativen Bewertungen: Auf Antrag werden negative Bewertungen auf Verstöße gegen die *jameda.de*-internen Nutzungsrichtlinien untersucht. Möglicherweise werden jene Textteile, die gegen diese Richtlinien verstoßen, gelöscht. Dabei bleiben aber unter Umständen nicht

nur unkritische Textteile erhalten, sondern auch die Benotung. Entsprechend sorgt die negative Bewertung dann trotz der Überarbeitung bzw. der Entschärfung für einen schlechten Notenschnitt des Zahnarztes. In den seltensten Fällen wird die Bewertung von *jameda.de* komplett gelöscht (nach eigenen Angaben in zehn Prozent der Fälle).<sup>3</sup>

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Zahnarzt mit einer Reklamation bei *jameda.de* Erfolg im Sinne einer vollständigen Löschung hat, ist also tendenziell gering.

### Den guten Ruf retten

Da jeder Zahnarzt darum bemüht ist, gute Arbeit zu machen, kommen auf jeden unzufriedenen Patienten mit Sicherheit sehr viele zufriedene. Diese können dem Zahnarzt dazu verhelfen, seinen Ruf im Internet zu verbessern und nachhaltig zu schützen. Dabei benötigt der Zahnarzt ein Bewertungsmanagement, das ihn und seine Patienten dabei unterstützt, Bewertungen zu veröffentlichen.

Eine Bewertung zu schreiben bringt nämlich einigen Aufwand mit sich: Der Patient muss sich auf dem Portal in der Regel mittels E-Mail-Adresse registrieren und damit Daten von sich preisgeben, er muss die Registrierung bestätigen und sich dann überlegen, was genau er schreibt.

### Hilfe von außen

Mit dem Bewertungsmanagement der Firma DentiCheck wird sowohl dem Arzt als auch dem Patienten viel Arbeit abgenommen: DentiCheck hilft dem Zahnarzt beim Generieren von echten Patientenbewertungen und übernimmt es selbst, diese dann auf den gewünschten Portalen zu veröffentlichen. Negativen Bewertungen wird dadurch gezielt gegengesteuert. Gleichzeitig wird der Ruf auf weiteren relevanten Portalen aufgebaut. So ist eine negative Bewertung bald eine einzige Stimme, der viele positive gegenüberstehen. Mit dem portalübergreifenden Bewertungsmanagement wird der Ruf im Internet insgesamt verbessert. Zudem bietet DentiCheck noch einen weiteren Service: den Reputationsradar. Jeden Monat werden alle wichtigen Portale nach negativen Bewertungen durchsucht. Sollte eine negative entdeckt werden, kann sofort den Möglichkeiten des Portals entsprechend reagiert werden.

### Quellen

- 1 BVerfG, Aktenzeichen: 1 BvR 1318/07 vom 5.12.2008
- 2 ZWP online vom 9. Mai 2012, <http://www.zwp-online.info/de/zwpnews/wirtschaft-und-recht/recht/gericht-internetportal-muss-zahnarzt-bewertung-loeschen>
- 3 *jameda.de* (Angabe erscheint bei Klick auf „Problem melden“ zu einer Bewertung)

### ANZEIGE

opt-on

Jetzt Demotermin vereinbaren:  
0735 1.474990!!!

**- scharf bis zum Rand**

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



orangedental

premium innovations

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



Paula Hesse  
Infos zur Autorin



Jens I. Wagner  
Infos zum Autor

## kontakt.

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

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



# Bezeichnung als Kinderzahnarzt unzulässig?

| Guido Kraus

Wie der Zahnarzt gegenüber seinen Patienten auftreten darf, regelt grundsätzlich die Berufsordnung der Zahnärzte. So heißt es im §21 der Musterberufsordnung für Zahnärzte, dass dem Zahnarzt sachliche Informationen über seine Berufstätigkeit gestattet sind. Untersagt ist dem Zahnarzt dementsprechend berufswidrige Werbung, insbesondere anpreisende, irreführende, herabsetzende oder vergleichende Werbung.



Das Urteil hat also keine grundsätzlichen Auswirkungen, da ein Zahnarzt sich auch weiterhin als Kinderzahnarzt und seine Praxis als Kinderzahnarztpraxis bezeichnen darf, **soweit er die notwendigen Qualifikationen hat und diese im Zweifel auch belegen kann. [...]**

## Der Sachverhalt

Die betroffenen Zahnärzte betrieben eine zahnärztliche Gemeinschaftspraxis, die sie als „Praxis für Zahnmedizin“ bezeichneten. Auf der Internetseite der Praxis wurde außerdem darauf verwiesen, dass seine Abteilung „Kinderzahnärzte“ Teil der Praxis sei. Unter dem Stichwort „Team“ wurde im Jahr 2007 ein Behandler der Praxis als der Kinderzahnarzt vorgestellt. In einer regionalen Tageszeitung hatte die Praxis zudem ebenfalls im Jahr 2007 mit der Überschrift „Neueröffnung Kinderzahnpraxis“ geworben. In der Anzeige wurde darauf verwiesen, dass „der Kinderzahnarzt“ schon lange an den Zähnen von Kindern arbeitet, er selbst Vater sei und spezielle Fortbildungen

besucht habe, die ihn für die Arbeit an den jungen Patienten bestens beschult haben.

Die Kammer hielt diese Art von Werbung für unzulässig. Zum einen deshalb, weil durch die Anzeige der Eindruck erweckt werde, der Kinderzahnarzt habe eine eigenständige Zahnarztpraxis eröffnet, obwohl dieser lediglich Angestellter der Gemeinschaftspraxis war. Darüber hinaus erwecke der Artikel den Eindruck, der Kinderzahnarzt könne besondere Qualifikationen bei der Kinderbehandlung aufweisen. An diesem Vorliegen der Qualifikation bestünde jedoch Zweifel, da der Kinderzahnarzt zuvor drei Jahre bei der Bundeswehr angestellt war. Zudem vertrat die Kammer die Auffassung, es bestehe

**O**b die Außendarstellung eines Zahnarztes mit vorstehender Regelung vereinbar ist, ist vielfach Auslegungssache und beschäftigt daher regelmäßig sowohl Zahnärztekammern als auch Gerichte. Gerade die Praxisbezeichnung wird von den zuständigen Zahnärztekammern regelmäßig beanstandet. Über eine solche Beanstandung durch die Zahnärztekammer hatte das Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen mit Urteil vom 25.5.2012 (Az. 13 A 1384/10) zu entscheiden.

Mehrwerte durch Services:

# Der InteraDent Implantat-Dialog.

Alles auf einen Blick.

Preis. Wert. Fair.

## InteraDent



Für die Zahnarztpraxis ganz einfach: Alle rund um das zu fertigende Implantat wichtigen Zusatz-Informationen werden im InteraDent DIN A5-Bogen Implantat-Dialog angekreuzt beziehungsweise kurz notiert: Implantat-System, Befestigungsart und von der Praxis benötigte Materialien. An den Implantat-Auftrag heften – und schon haben die Techniker bei InteraDent alle entscheidenden Informationen. Das reduziert etwaige Laborrückfragen und spart Ihnen wertvolle Praxiszeit.

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

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

### Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

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

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon



ISO 9001: 2008  
Produktionsstätten  
Deutschland und Manila

eine Irreführungsgefahr, weil die Angabe „Kinderzahnarztpraxis“ die Praxis sprachlich in die Nähe von Fachärzten oder Fachzahnärzten rücke. Die betroffenen Zahnärzte wollten diese Rüge der Kammer nicht akzeptieren und erhoben daher Klage gegen einen entsprechenden Unterlassungsbescheid. Zur Begründung der Klage führten die Zahnärzte unter anderem aus, dass sie in ihrer Praxis jährlich mehrere 100 Kinder behandelten und auch die Praxisinstrumente und Stühle auf die Besonderheiten von Kindern abgestimmt seien. Das Obergericht gab der Kammer recht. Die Bezeichnung Kinderzahnärzte sei im vorliegenden Fall irreführend. Im Weiteren führte das Gericht jedoch aus, dass die Praxisbezeichnung „Kinderzahnarzt“ nicht per se als berufswidrige Werbung anzusehen sei.

#### Das Urteil

In den Entscheidungsgründen des Urteils heißt es hierzu: „Bei der Frage, ob der Begriff ‚Kinderzahnarzt‘ missverständlich und irreführend ist, ist auf die Sicht der Erziehungsberechtigten abzustellen, die – ggf. auch gegen den Wunsch ihrer Kinder als potenzielle Patienten – die Entscheidung treffen, welcher Zahnarzt die Behandlung ihres

Kindes übernehmen soll. Dieser Personenkreis hat vorrangig ein erhebliches Interesse an weitergehenden Informationen darüber, wer im Bereich der Kinderzahnheilkunde nachhaltig tätig ist. Zum maßgeblichen Verkehrskreis zählt aber auch das allgemeine Publikum. [...]

Mithin geht das verständige Publikum von der Vorstellung aus, dass ein ‚Kinderzahnarzt‘ nachhaltig auf dem Gebiet der Kinder- und Jugendzahnheilkunde tätig ist, also jedenfalls überwiegend Kinder/Jugendliche behandelt, sich viel Zeit bei der Behandlung von Kindern nimmt und aufgrund seiner besonderen Erfahrung und Kenntnisse auf dem Gebiet der Kinderzahnheilkunde intensiv auf die kindliche Psyche eingeht, um deren möglichen Ängste vor zahnärztlichen Untersuchungen und Maßnahmen abzubauen. Zugleich wird mit dem Begriff ‚Kinderzahnarzt‘ auch die Vorstellung verbunden, dass die Warte- und Behandlungsräume im besonderen Maße auf Kinder ausgerichtet sind, zum Beispiel durch das Vorhandensein zusätzlicher Spielsachen oder einer sonstigen kinderfreundlichen und kindgerechten Ausstattung [...].

Für diese sowohl die Praxisausstattung als auch auf die persönliche Qualifikation

des Zahnarztes in dem Blick nehmende Auslegung des Begriffes ‚Kinderzahnarzt‘ spricht auch das Verständnis des eigens gegründeten Bundesverbandes der Kinderzahnärzte [...]. Der Verband macht die Mitgliedschaft eines Zahnarztes davon abhängig, dass der Betreffende seine Arbeitszeit überwiegend der Kinderzahnheilkunde widmet und seine Praxisabläufe sowie seine Praxisorganisation und Einrichtung auf ‚dieses spezielle Patientengut‘ ausgerichtet hat, wobei er sogar noch eine abgeschlossene Spezialisierung des Zahnarztes fordert. Werden ferner mit dem Begriff ‚Kinderzahnarzt‘ auch besondere persönliche Qualifikationen verbunden, besteht die erhebliche Gefahr, dass bei den potenziellen Patienten beziehungsweise ihren Erziehungsberechtigten mit der Bezeichnung ‚Kinderzahnarzt‘ der (falsche) Anschein erweckt wird, als verfügten die Kläger über einen von der Beklagten anerkannte besondere (personenbezogene) Qualifikation. Nach den Bestimmungen der Beklagten werden persönliche Qualifikationen entweder durch die Führung einer Facharztbezeichnung (§20 Abs. 3 BO) oder durch die Angabe einer (sonstigen) personenbezogenen Qualifikation (§21 Abs. 2 BO in Verbindung mit den hierzu erlassenen Ausführungsbestimmungen) ausgewiesen.“

ANZEIGE



Über die durch das Gericht geforderte Qualifikation verfügte in der Praxis jedoch kein Zahnarzt. In Bezug auf die Angabe von Tätigkeitsschwerpunkten bei Zahnärzten ist anerkannt, dass nicht irreführende Hinweise auf eine tatsächlich erfolgte Spezialisierung keine berufswidrige Werbung darstelle, wenn die Spezialisierung möglicherweise aber nicht notwendig auf eine Fortbildung beruht, sofern die entsprechenden Erfahrungen vorliegen. Erforderlich für die Führung eines Tätigkeitsschwerpunktes sind aber stets besondere Kenntnisse, Erfahrung und die nachhaltige Tätigkeit in dem betreffenden Bereich.

Der Praxis gelang es nicht nachzuweisen, dass sie nachhaltig im Bereich der Kinderzahnheilkunde tätig sind. Somit kam das Gericht zu dem Schluss, dass



die Bezeichnung als Kinderzahnarztpraxis bzw. die Bezeichnung als Kinderzahnarzt im konkreten Fall irreführend ist.

Das Urteil hat also keine grundsätzlichen Auswirkungen, da ein Zahnarzt sich auch weiterhin als Kinderzahnarzt und seine Praxis als Kinderzahnarztpraxis bezeichnen darf, soweit er die notwendigen Qualifikationen hat und diese im Zweifel auch belegen kann. Soweit die Kammer weiter vortrug, dass Patienten durch die Bezeichnung Kinderzahnarzt über das Führen einer nach der Berufsordnung nicht vorgesehenen Facharztbezeichnung getäuscht werden, vertrat die Kammer diese Auffassung nicht. Zwar verbindet der Patient mit der Bezeichnung „Kinderzahnarzt“ einen Zahnarzt, der im Bereich der Kinderzahnheilkunde nachhaltig tätig ist, daraus folge aber nicht zugleich, dass die potenziellen Patienten von dem Vorliegen einer qualifizierten, speziellen

Weiterbildung im Sinne einer mindestens dreijährigen Facharztbildung (vergleiche § 2 Abs. Weiterbildungsordnung) ausging.

#### Fazit

Die Bezeichnung als Kinderzahnarzt bzw. die Bezeichnung der Praxis als Kinderzahnarztpraxis ist nicht grundsätzlich berufswidrig. Solange die vom Gericht ausführlich dargestellten Voraussetzungen vorliegen, ist der Hinweis auf eine gerade auf Kinder/Jugendliche ausgerichtete zahnärztliche Tätigkeit berufsrechtlich zulässig. Sollten jedoch nicht vom Gericht geforderten Voraussetzungen erfüllt sein, droht eine Beanstandung durch die Kammer.

Grundsätzlich ist bei der Wahl der Praxisbezeichnung zu empfehlen, die berufsrechtliche Vereinbarkeit überprüfen zu lassen. Aufgrund der Vielzahl von Urteilen zu Praxisbezeichnung und der regelmäßig sehr konservativen

Haltung der Zahnärztekammer zur Benennung von Praxen abweichend von der klassischen Namensnennung der Behandler zeigt, dass hier nicht leichtfertig vorgegangen werden sollte.



Guido Kraus  
Infos zum Autor

## kontakt.

**Guido Kraus**  
Rechtsanwalt

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

ANZEIGE

**Dentistar**

Die erste Stufe für gesunde Zähne.



## Der weltweit erste zahnfreundliche Schnuller

Das Geheimnis ist die Dental-Stufe. Diese Stufe im Saugteil schlängelt sich zwischen den Zähnen hindurch.



MEHR PLATZ  
FÜR DIE ZUNGE

EXTRA FLAGHER  
SCHAFT

INTEGRIERTE  
DENTAL-STUFE

Durch die Stufe wird der Druck auf die Zähne um bis zu 90 Prozent reduziert.\*



Die Universität Witten/Herdecke bestätigt in einer Langzeitstudie, dass der Dentistar für Kinder bis zum Alter von 27 Monaten empfohlen werden kann.

**Als 1. Schnuller mit dem Prädikat  
„zahnfreundlich“ ausgezeichnet.**

Aktion zahnfreundlich e. V.



\*Im Vergleich zu gewöhnlichen Beruhigungssaugern.

**Dentistar**

aus dem Hause **NOVATEX**

Weitere Informationen unter [www.dentistar.eu](http://www.dentistar.eu)

Fragen und Antworten

# Offene und verdeckte Ziele

| Dr. Lea Höfel



© Yuriy Vlasenko

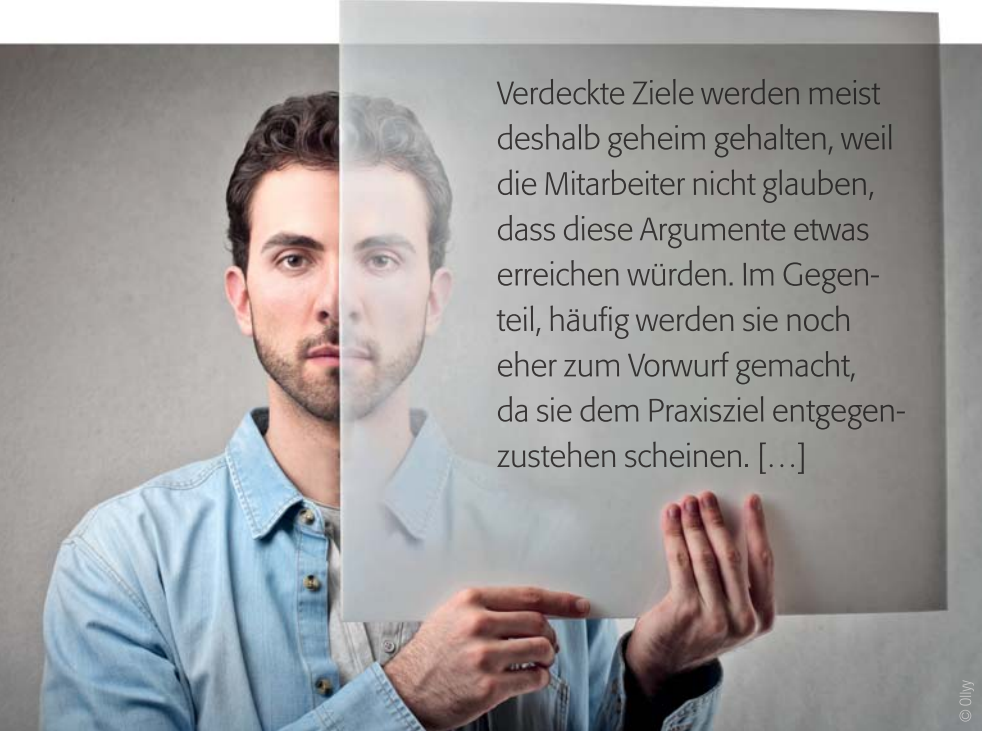
An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es darum, offene von verdeckten Zielen zu trennen. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

**A**nfrage: *In meiner Zahnarztpraxis kommt es immer wieder einmal zu Unstimmigkeiten zwischen mir und den Mitarbeitern, wenn es um Themen wie Arbeitszeiten, Aufgabenverteilung oder Urlaubsplanung geht. Ich würde zum Beispiel gern*

*längere Öffnungszeiten anbieten, doch dann sagen die Mitarbeiterinnen, dass abends doch sowieso keine Patienten mehr kämen. Oder wenn gleichzeitig mehrere Mitarbeiterinnen Urlaub machen wollen, kommt das Argument, dass das üblicherweise patientenarme*

*Zeiten seien. Ich habe häufig das Gefühl, dass es den Mitarbeiterinnen um ihre eigenen Interessen geht und nicht um den Praxiserfolg. Wie kann ich auf die Argumente am besten eingehen?*

In Ihrer Praxis scheint es eine überschaubare Anzahl an offenen und eine dahinter versteckte größere Menge an verdeckten Zielen zu geben. Offene Ziele sind die, die von den Mitarbeiterinnen genannt werden und offensichtlich auf den von Ihnen erwünschten Praxiserfolg ausgerichtet sind. Es würde durchaus wenig Sinn machen, in patientenärmeren Zeiten die Praxis zu öffnen oder viele Mitarbeiterinnen anwesend zu haben. Ich gehe davon aus, dass Sie in dieser Hinsicht anderer Meinung sind und das Patientenpotenzial optimistischer einschätzen. Ihre Mitarbeiterinnen haben wahrscheinlich schon lange erkannt, dass das Thema „Praxiserfolg“ bei Ihnen auf offene Ohren stößt. Sie legen ihre Argumentation so zurecht, dass es nach außen hin aussieht, als würden alle dasselbe Ziel verfolgen. Es wäre jetzt ungünstig, die Mitarbeiterinnen direkt auf den Unterschied zwischen verdeckten und offenen Zielen anzusprechen,



Verdeckte Ziele werden meist deshalb geheim gehalten, weil die Mitarbeiter nicht glauben, dass diese Argumente etwas erreichen würden. Im Gegenteil, häufig werden sie noch eher zum Vorwurf gemacht, da sie dem Praxisziel entgegenzustehen scheinen. [...]

© Olly

da dies üblicherweise zu Abwehr führt. Die Mitarbeiterinnen fühlen sich entweder ertappt oder möchten es ungern zugeben.

### Objektive Argumente

Ein erster Schritt wäre es, auf einer objektivierbaren Ebene zu kommunizieren. Die Mitarbeiterinnen bieten Ihnen an, dass es allen um den Praxiserfolg geht. Saisonal bedingt patientenschwächere Zeiten lassen sich leicht anhand der Daten der vergangenen Jahre berechnen. Kommt heraus, dass zur erwünschten Urlaubszeit der Mitarbeiterinnen eine gleichbleibende oder erhöhte Patientenzahl vorhanden ist, zählt das Urlaubsargument nicht mehr. Der Erfolg von verlängerten Öffnungszeiten kann erst dann beurteilt werden, wenn die Praxis über einen Zeitraum von mindestens drei Monaten länger geöffnet war. Darauf könnten sich die Mitarbeiterinnen zunächst einmal einlassen, wobei dann natürlich geprüft werden sollte, ob den Patienten die späten Öffnungszeiten überhaupt angeboten werden. Eine Umfrage im Wartezimmer kann auch unterstützend wirken, bei der Sie die Patienten angeben lassen, zu welchen Zeiten sie am liebsten einen Zahnarzttermin ausmachen würden. Meist kommen dabei von alleine spätere Öffnungszeiten heraus, weil die meisten Patienten gern nach der Arbeit Termine möchten. Mit diesen Ansätzen würden Sie auf einer objektiven Argumentationsstruktur bleiben und müssten nicht die subjektiven Ziele der Einzelnen hinterfragen.

### Subjektive Argumente

Sollten Sie weiterhin das Gefühl haben, dass verdeckte Ziele der Motor sind, kommen Sie nicht daran vorbei, auch diese anzusprechen. Einige Vorüberlegungen von Ihrer Seite sind vorab angebracht, um sich selbst zu verdeutlichen, wie es zu der Zurückhaltung von persönlichen Zielen kam. Gibt es in Ihrer Zahnarztpraxis ein offenes Gesprächsklima, in dem jeder seine ehrliche Meinung und Befindlichkeit äußern kann? Nehmen Sie Rücksicht auf individuelle Bedürfnisse und geben damit den Mitarbeiterinnen das Gefühl, sich ehrlich einbringen zu können? Wie würden Sie auf eine Mitarbeiterin re-

agieren, die Ihnen beispielsweise sagt, dass sie Familie hat und deshalb abends nicht arbeiten möchte? Oder was antworten Sie auf das Argument, dass alle Freunde im Sommer einen gemeinsamen Urlaub geplant haben und Ihre Mitarbeiterin deshalb gern zu diesem Zeitpunkt freihaben möchte? Verdeckte Ziele werden meist deshalb geheim gehalten, weil die Mitarbeiter nicht glauben, dass diese Argumente etwas erreichen würden. Im Gegenteil, häufig werden sie noch eher zum Vorwurf gemacht, da sie dem Praxisziel entgegenzustehen scheinen. Solange ein Chef mit der Absicht ins Gespräch geht, dass nur die eigenen Interessen umgesetzt werden, sieht er sich bald wieder mit verdeckten Aussagen konfrontiert.

Sobald Sie jedoch ein offenes Gesprächsklima geschaffen haben, werden sich die Mitarbeiterinnen ehrlich äußern. Legen Sie die Gesprächsführung darauf aus, ein ausgewogenes Verhältnis von Mitarbeiterinteressen und Praxiszielen zu erwirken. Finden Sie Kompromisse. Sobald Sie die persönlichen Motive der Mitarbeiterinnen kennen, können Sie Ihr eigenes Kopfkino, Rätselraten und gelegentliches Misstrauen beenden. Sie selbst haben mehr Klarheit, und Ihre Mitarbeiterinnen fühlen sich ehrlich verstanden. Denn letztendlich erreichen Sie Ihr persönliches Ziel des Praxiserfolgs nur mit zufriedenen Mitarbeiterinnen, die ihrerseits sicherlich auch am Praxiserfolg interessiert sind.

#### Schreiben Sie uns Ihre Fragen!

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



Dr. Lea Höfel  
Infos zur Autorin

## kontakt.

### Dr. Lea Höfel

Tel.: 08821 9069021

Mobil: 0178 7170219

E-Mail:

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

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

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](mailto:info@oral-care.de) · [www.oral-care.de](http://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**



**GMBH**

## Funktionsdiagnostik und -therapie

Anne Schuster

Die Leistungen für funktionsanalytische und -therapeutische Leistungen sind im Abschnitt J der GOZ 2012 beschrieben. Hierbei handelt es sich lediglich um die Berechnung des zahnärztlichen Honorars. Zusätzlich sind die Material- und Laborkosten nach §9 der GOZ berechnungsfähig.

Die Funktionsanalyse nach der GOZ 8000 kann im Verlauf einer Behandlung mehrmals notwendig sein und ist je Befunderhebung berechnungsfähig. Ein Heil- und Kostenplan kann nach der GOZ 0040 aufgestellt werden. Die Befunde müssen dokumentiert werden, ein vorgeschriebenes Formblatt ist jedoch nicht notwendig. Der Behandler entscheidet, wie er die Dokumentation führt. Weiterführende Untersuchungen wie zum Beispiel die manuelle Strukturanalyse werden analog nach §6 Abs. 1 GOZ berechnet. In der gleichen Sitzung kann auch die eingehende Untersuchung (GOZ 0010) oder der Parodontalstatus (GOZ 4000) angesetzt werden. Eine Mehrfachberechnung der GOZ 8100 für das Registrieren der gelenkbezüglichen Zentrallage ist möglich. Die Einschränkung auf die zweimalige Berechnung bezieht sich lediglich auf die Sitzung und nicht den kompletten Behandlungsfall.



Die Scharnierachsenbestimmung wird je nach Art der Behandlung nach den Ziffern GOZ 8020, 8030 oder bei der elektronischen Aufzeichnung nach der GOZ 8035 berechnet. Die Kosten für die Artikulation des Ober- und Unterkiefermodells im (halb) individuellen Artikulator werden zusätzlich berechnet. Für das Registrieren der Unterkieferbewegungen stehen die Ziffern 8050, 8060 oder für die elektronische Aufzeichnung die Ziffer 8065 zur Verfügung. Als zahntechnische Leistung kann zusätzlich der Aufbau einer individuellen Frontzahnführung berechnet werden. Die GOZ 8080 für diagnostische Maßnahmen an Modellen umfasst sowohl additive als auch subtraktive Maßnahmen. Irreführend ist die Einschränkung auf die einmalige Berechnung „pro Sitzung“, da die Leistung ja an Modellen erbracht wird und der Patient nicht zwingend anwesend sein muss. Der diagnostische Aufbau von Funktionsflächen am natürlichen Gebiss (GOZ 8090) kann je Zahn

einmal berechnet werden, da die Behandlung zahnbezogen erfolgt und die Höhe der Honorierung keinen anderen Schluss zulässt. Erstellen Sie jedoch einen therapeutischen, definitiven Aufbau von Funktionsflächen, können Sie diese Leistung analog nach §6 Abs. 1 GOZ berechnen. In der GOZ 8090 wird nur der diagnostische Aufbau berücksichtigt.

Systematische, subtraktive Maßnahmen nach der GOZ 8100 an einem Zahn und gegebenenfalls an seinem Antagonisten können je Zahnpaar berechnet werden. Es ist unerheblich, ob die Leistungen am natürlichen Gebiss, festsitzenden oder herausnehmbaren Zahnersatz erfolgen. Nur die sich unmittelbar gegenüberliegenden Zähne gelten als Zahnpaar. Somit kann die Ziffer bei einer Vollbezahnung (natürliches Gebiss, Kronen und ZE) höchstens 16 Mal berechnet werden. Werden die diagnostischen oder therapeutischen Funktionsflächen vollständig entfernt, erfolgt die Berechnung analog nach §6 Abs. 1 GOZ.

Viele weitere Leistungen sind im Abschnitt J der GOZ nicht erfasst und werden daher analog berechnet: Manuelle Strukturanalysen, Gelenkraumtechniken, Anwendung von Elektromyografie, Test zur Aufdeckung orthopädischer oder psychosomatischer Co-Faktoren, Registrieren von Unterkieferbewegungen mittels elektronischer Aufzeichnung (virtuell) etc.

### Fazit

Die Befunde bei der Funktionsanalyse müssen dokumentiert werden. Ein vorgeschriebenes Formblatt ist hierfür jedoch nicht nötig. Laut §9 GOZ sind zahntechnische Leistungen zusätzlich berechenbar. Da häufig die zahntechnischen Leistungen nicht im Eigen-, sondern Fremdlabor erbracht werden, fehlt den Praxen zahnärztliches Honorar. Eine Honorarvereinbarung nach §2 Abs. 1 und 2 schafft hier Abhilfe und ist dringend zu empfehlen.



Anne Schuster  
Infos zur Autorin

büdingen dent  
Infos zum Unternehmen

### 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](mailto:info@buedingen-dent.de)  
[www.buedingen-dent.de](http://www.buedingen-dent.de)

**BEI IHREM DEPOT ERHÄLTlich!**



**Ohne Alkohol  
formuliert  
Auch für Polster  
Bioabbaubare  
Viskose**

## 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:

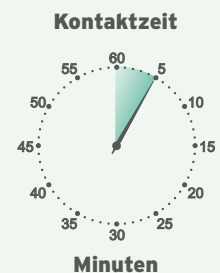
- Alkoholfrei
- Viskosetücher - 100 % bioabbaubar
- Geruchlos
- Besonders geeignet für empfindliches Material wie z. B. das Polster des Zahnarztstuhles
- Maße des Tuchs: 180 x 200 mm
- CE-Kennzeichnung in Übereinstimmung mit der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- VAH/DGHM-zertifiziert
- Soft-Beutel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

### Zusammensetzung:

Mit geruchlos UNISEPTA® Foam imprägnierte Tücher: 100 g der Lösung enthalten 0,14 g Didecyldimethylammoniumchlorid, 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](mailto:info@unident.ch) Web [www.unident.ch](http://www.unident.ch)

**UNIDENT**  
SWISS

## Patientenaufklärung – ein Kinderspiel?

Gabi Schäfer

Seit mehr als drei Monaten ist das sogenannte „Patientenrechtegesetz“ in Kraft und ich sehe in meinen Praxisberatungen, dass dieses Thema bei den Behandlern nicht angekommen ist.

Dabei hat doch gerade kürzlich das Landgericht Stendal einen Zahnarzt aus Havelberg zu 14 Monaten Gefängnis verurteilt, weil er einer Patientin in Vollnarkose elf Zähne gezogen hat, aber nach Aussagen des Landgerichts „... nur für vier Zähne eine wirksame Einwilligung der Patientin vorlag, sodass die Extraktion dieser Zähne nicht als Körperverletzung zu werten war.“

Ja – meine lieben Leser – eine Behandlung ohne wirksame Einwilligung des Patienten kann als Körperverletzung mit Gefängnis bestraft werden! Lesen wir doch einmal, was das Bundesministerium für Gesundheit anlässlich des Inkrafttretens des „Patientenrechtegesetzes“ zu den „Pflichten der Behandelnden“ zu sagen hat:

„Festgelegt wird, dass Patientinnen und Patienten umfassend über alles informiert und aufgeklärt werden müssen, was für die Behandlung wichtig ist. Dazu gehören alle wesentlichen Umstände der Behandlung, wie Diagnose, Folgen, Risiken und mögliche Alternativen der Behandlung, auch in Bezug auf wirtschaftliche Folgen: Bestehen Zweifel bei der Erstattung von Behandlungskosten durch die Krankenkasse, muss der Behandelnde den Patienten schriftlich über die auf ihn zukommenden Kosten informieren.“

### Was bedeutet das nun konkret?

So muss z.B. bei einer Extraktion im Unterkiefer über das Risiko einer Nervschädigung aufgeklärt werden – selbst über das äußerst geringe Risiko einer Nervschädigung bei einer Leitungsanästhesie sollte aufgeklärt werden (z.B. OLG Koblenz, VersR 2005, 118, OLG Karlsruhe, AHRs III, 4800/302, OLG Hamm, I-3 U 169/09). Auch sollte im Rahmen der Sicherungsaufklärung nach Extraktion auf das Risiko eines Kieferbruchs hingewiesen werden. Ferner ist vor einer Präparation über das Risiko einer Pulpitis aufzuklären, da dies ein typisches Risiko darstellt. So schreibt der Senat des OLG Hamm in der Urteilsbegründung unter dem Aktenzeichen I-3 U 205/10:

„Insbesondere hat der Beklagte die Klägerin nicht über das Risiko einer Pulpitis, d.h. einer Zahnmarkentzündung, in deren Folge auch eine Abszedierung auftreten kann, aufgeklärt. Über ein solches Risiko hätte der Beklagte allerdings nach den Kriterien, die der Bundesgerichtshof für die Risikoauflklärung entwickelt hat, aufklären müssen. Insoweit ist nämlich auch über seltene Risiken aufzuklären, wo sie, wenn sie sich verwirklichen, die Lebensführung schwer belasten und trotz ihrer Seltenheit für den Eingriff spezifisch, für den Laien überraschend sind.“

Kommen bei der Versorgung mit Zahnersatz mehrere Alternativen in Betracht, so ist auch darüber aufzuklären. Auch ein Kassenpatient sollte also bei der Planung einer Modellgussprothese auf die Möglichkeit der Versorgung mit einer Teleskopprothese oder gegebenenfalls mit Implantaten hingewiesen werden. Und – ganz wichtig – vor der „Durchführung der medizinischen Maßnahme“ ist die Einwilligung des Patienten einzuholen. So steht es jetzt im § 630d BGB, und wer sich nicht an diese Regeln hält, riskiert die eingangs erwähnten Maßregelungen.

Nun höre ich schon das Gejammer: „Was sollen wir noch alles machen?!“ Richtig – die Belastung durch unbezahlte Verwaltungsarbeit wird immer größer. Deswegen habe ich zusammen mit Dr. Winkelmann und Dr. Pfeiffer die Synadoc-CD weiterentwickelt: Neben der vom „Patientenrechtegesetz“ geforderten schriftlichen Kostenaufklärung, die man bereits auf Knopfdruck nach Eingabe des Befundes und Auswahl der Therapie ausdrucken kann, wurde jetzt neu ein Patientenaufklärungsmodul geschaffen, das in Abhängigkeit von Befund und gewählter Therapie knapp und verständlich über Diagnose/Therapie, Vorgehensweise, Risiken und Alternativen aufklärt. Diese Aufklärung wird von an- und entsprechenden programmgenerierten Illustrationen begleitet, die die gewählte Versorgungsform und die Alternativen erklären helfen. Wichtig und neu an dieser Patientenaufklärung ist, dass sie nicht formularhaft auf vielen Seiten alle möglichen Befunde und Risiken auflistet, sondern die Texte gezielt maßgeschneidert auf die individuelle Befund- und Therapiesituation des Patienten zugeschnitten sind. So passt der gesamte Aufklärungstext häufig auf eine einzige Seite und sowohl der Aufklärende als auch der Aufzuklärende können sich auf das Gespräch konzentrieren. Damit wird die Aufklärung kurz und effektiv und der Patient kann „seinen“ Aufklärungsbogen und die Kostenaufklärung mit nach Hause nehmen und vor Beginn der Behandlung seine Einwilligung per Unterschrift erteilen.

**Patientenaufklärung – ein Kinderspiel! Eine kostenlose Probe-CD bestellen Sie im Internet unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)**

### Gabi Schäfer

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 20 Jahre in mehr als 2.400 Seminaren 60.000 Teil-



Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin

nehmer 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.

# Fluor Protector S

Der fluoridhaltige Schutzlack



Verstärkter  
Schutz gegen Karies  
und Erosionen

## Der homogene Schutzlack in der Dosiertube

- Sofortige Schmelzfluoridierung
- Ergiebiges Fluoriddepot
- Milder Geschmack

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

**ivoclar**  
**vivadent**<sup>®</sup>  
passion vision innovation

## GOZ 2012 – FAQs zur Abrechnung des Heil- und Kostenplans

Janine Schubert

Der Heil- und Kostenplan (HKP) gelangt infolge der zunehmend negativ beschiedenen Kostenübernahmeerklärungen privater Kostenerstatter zu einer immer größeren Bedeutung. Während er bis vor einigen Jahren lediglich eine reine Behandlungsplanung und Kostenübersicht darstellte, dient er heute in Verbindung mit möglichen negativen Leistungsbescheiden privater Versicherer vor allem als Gesprächsgrundlage, um bereits im Vorfeld der Behandlung und Rechnungsstellung mögliche Problematiken zielführend ansprechen zu können.

Unsere Erfahrung im Erstattungsservice der BFS health finance GmbH zeigt, dass in der Praxis bereits vor bzw. im Rahmen der Erstellung des HKPs wiederkehrende Fragen auftreten. Im Folgenden finden Sie die häufigsten Fragestellungen rund um die Abrechnung des HKPs.

### 1. Welche Ziffer kann für den HKP abgerechnet werden?

Die Leistung nach GOZ 0030 beinhaltet die Aufstellung eines schriftlichen HKP nach Befundaufnahme. Im Gegensatz zur GOZ 1988 (GOZ 003 – HKP Prothetik) ist die GOZ 0030 nicht auf die prothetische Planung begrenzt. Das heißt, sie kann auch dann berechnet werden, wenn lediglich ein HKP über die geplante individualprophylaktische Behandlung erstellt wird. Enthält die Behandlungsplanung Leistungen aus den Teilbereichen KFO (Kieferorthopädie) oder FAL/FTL (funktionsanalytische/funktionstherapeutische Leistungen), fällt der HKP unter die Gebührensnummer GOZ 0040. Diese ist für die alleinige Behandlungsplanung von KFO/FAL-Leistungen, aber auch für Mischfälle berechnungsfähig.

### 2. Ist eine Mehrfachberechnung der GOZ 0030 und GOZ 0040 möglich?

Die Abrechnungsbestimmungen machen keine Angaben über die Berechnungshäufigkeit oder das Berechnungsintervall beider Ziffern. Die Mehrfachberechnung, beispielsweise für notwendige Alternativplanungen, ist folglich möglich.

### 3. Ist eine Nebeneinanderberechnung der GOZ 0030 und GOZ 0040 möglich?

Nein, da die Abrechnungsbestimmungen der Ziffern GOZ 0030 und GOZ 0040 dies ausdrücklich ausschließen.

### 4. Unter welchen Voraussetzungen ist eine nachträgliche Ergänzung des HKP möglich?

Eine KFO-Behandlung erstreckt sich in der Regel über vier Jahre (zwölf Behandlungs- und vier Leerquartale). Die Gesamtkosten der Behandlung lassen sich aufgrund dieser langen Behandlungsdauer nicht genau festlegen. Überdies kann, beispielsweise aufgrund mangelnder Patientenmotivation und dadurch notwendiger aufwendigerer Behandlungs-

maßnahmen, der im Rahmen der Behandlungsplanung festgelegte Faktor nicht gehalten werden, sodass auch für diese Fälle eine nachträgliche Ergänzung erforderlich sein kann. Die Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg hat für diese Fälle folgende Empfehlung herausgegeben:

Der Patient (bzw. dessen Erziehungsberechtigter) ist unverzüglich zu unterrichten, wenn

- sich im Verlaufe der Behandlung der Schwierigkeitsgrad (Leistungsfaktor) ändert – insbesondere ansteigt,
- die im HKP genannten Honorarbeträge wesentlich (ca. 25 % und mehr) überschritten werden,
- die im HKP genannten Laborkosten um 15 % überschritten werden.

### 5. Bei der GOZ 0040 liegt die Honorierung unter GKV-Niveau – welche Möglichkeiten gibt es, diesem „Honorarverlust“ entgegenzusteuern?

Der Aufwand für die Erstellung eines HKP ist nicht abhängig vom Versichererstatus. So wird die Erstellung eines HKP sowohl bei privat als auch beim gesetzlich versicherten Patienten kaum Unterschiede aufweisen. Der Umfang der kieferorthopädischen Therapieplanung lässt sich nämlich nicht anhand des Versichererstatus des Patienten bestimmen. Gleichzeitig spiegelt sich der erhöhte Beratungsaufwand durch möglicherweise auftretende Nichterstattungen beim privat versicherten Patienten in der Honorierung der GOZ 0040 nicht wider. Besonders deutlich wird dieser

Umstand, wenn die kieferorthopädische Behandlungsplanung im BEMA als Vergleich herangezogen wird (Tabelle).

Damit der Behandler für eine Liquidation der Leistung GOZ 0040 eine Honorierung auf GKV-Niveau erreichen kann, müsste ein Faktor von 5,181 (= 72,84 EUR) angesetzt werden. In diesem Fall wäre zu beachten, dass der Schluss einer Honorarvereinbarung entsprechend § 2 Abs. 1 GOZ obligat ist. Ob dies für jeden Patienten aufzuerlegen ist, bleibt kritisch zu hinterfragen.

Ziffer	Leistungsbeschreibung	Betrag in EUR
5	Kieferorthopädische (BEMA) Behandlungsplanung	72,85*
0040	Heil- und Kostenplan (GOZ) für KFO oder FAL/FTL	32,34
Differenz zwischen BEMA und GOZ		40,51

\* KFO Punktwert Westfalen-Lippe 0,7668

## BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Janine Schubert  
Hülshof 24  
44369 Dortmund  
Tel.: 0231 945362-800  
Fax: 0231 945362-888  
www.bfs-health-finance.de



Janine Schubert  
Infos zur Autorin



# Weniger Papier, mehr Gewinn

## Karteikartenlos zum Erfolg

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

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

# OPTI

der zahnarztberater

### Praxisführung mit Biss:

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

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

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

**DAMPSOFT**  
Zahnarztsoftware

## Neues Hygiene-Navi-Handbuch 2.0 veröffentlicht

Christoph Jäger

Die Veröffentlichung der weiterentwickelten RKI-Empfehlung „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ 2012 und die in zahlreichen Hygieneberatungen gewonnenen Erfahrung haben eine Überarbeitung des vor drei Jahren erschienenen Hygiene-Navi-Handbuches erforderlich gemacht. **Warum kompliziert, wenn es doch auch einfach geht.** Nach dem Motto „Weniger ist mehr“ wurden alle Hygienepläne auf den Prüfstand gestellt und weiter vereinfacht. Durch die neue Empfehlung wurden auch die bereits vorhandenen Arbeitsanweisungen erweitert, im Detail verbessert und auf die Belange einer Praxisorganisation abgestimmt.

### Die Grundstruktur des neuen Hygiene-Navi-Handbuches 2.0

Wie bereits bekannt, findet ein Hygienemanagement nicht nur im Aufbereitungsraum seine Anerkennung, sondern erstreckt sich durch die gesamte Infrastruktur einer Praxisorganisation. Das neue Hygiene-Navi-Handbuch 2.0 ist so aufgebaut, dass nur die Hygienepläne geringfügig an die Struktur der jeweiligen Praxis angepasst werden müssen. Anhängige Arbeitsanweisungen beschreiben die Standards eines internen zahnärztlichen Hygienemanagements und bedürfen keiner speziellen Anpassungen.

Es beginnt mit den Aufgaben der **Praxisleitung**, die in einer jährlichen Bestandsaufnahme das eingeführte Hygienemanagement auf deren Wirksamkeit hin überprüfen muss, sowie einer Verantwortungsmatrix für alle hygienisch relevanten Aufgaben. Im Bereich der **Hygienebeauftragten** geht es im Handbuch um eine offizielle schriftliche Bestellung mit allen wichtigen Aufgaben innerhalb des Hygienemanagements. In dem Kapitel für die **Mitarbeiterinnen der Praxis** befinden sich unter anderem eine Chargenfreigabeliste sowie alle Vorsorgebelehrungen und dazugehörige Angebote bezüglich der vorgeschriebenen G24, G37, G42 und der Angebote für einen Impfprophylaxe. In der Rubrik für die **Verwaltung** (Büro der Praxis) gibt es den ersten Teil-Hygieneplan für die Abfallentsorgung. Auf einer Seite werden alle relevanten Müllarten beschrieben und deren Entsorgung festgelegt. Auf der zweiten Seite des Teil-Hygieneplans befindet sich eine ausführliche Arbeitsanweisung mit der Unterteilung: „Ablauf des Verfahrens, wichtige Hinweise, benötigte Mittel, benötigte Dokumente und notwendige Schutzausrüstung. Im Bereich der **Behandlung** finden die nachfolgenden Teil-Hygienepläne ihre Verwendung: „Mundhöhlen-Antiseptik, Handhygiene, Persönliche Schutzausrüstung, Aufbereitung der Oberflächen und Gegenstände, Absauganlagen, Wasserführende Systeme, Nass- oder Trockenentsorgung.“ Wie schon beschrieben, befinden sich im hinteren Teil eines jeden Hygieneplans die gesetzlich vorgeschriebenen Arbeitsanweisungen.

### Der neue Master-Hygieneplan für die Aufbereitung

Die BZÄK hat es vorgemacht und für die Aufbereitung von kontaminierten Instrumenten insgesamt neun Teil-Hygienepläne veröffentlicht. Diese wurden auch in dem alten Hygiene-Navi-Handbuch in verän-

derter Form dargestellt. Während der zahlreich durchgeführten Hygieneberatungen ist es dem Autor allerdings noch nie vorgekommen, dass eine mit der Aufbereitung beauftragte Mitarbeiterin sich vor ihrer Arbeit zuvor an neun Teil-Hygieneplänen orientiert und dann mit der eigentlichen Arbeit beginnt. Die hohe Anzahl an Plänen ist eher verwirrend und trägt nicht wirklich zu einer effektiven Orientierung bei. Somit wurde im neuen Hygiene-Navi aus den neun Plänen ein einziger Master-Hygieneplan entwickelt mit entsprechend ausführlicher Arbeitsanweisung über alle denkbaren Aufbereitungsstufen sowie deren einzelne Überprüfungsschritte und der damit verbundenen Dokumentation. **Weniger ist mehr!**

### Einführungsrabatt bei Buchbestellung

**Das neue Hygiene-Navi-Handbuch kann ab sofort über die Homepage [www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de) bestellt werden.** Während der Onlinebestellung werden die Praxisdaten abgefragt. Das bestellte Handbuch wird gleich von der Druckerei personalisiert. Das bedeutet, alle Seiten des Handbuches erhalten in der Kopfzeile die Adresse der Praxis. Neben dem Handbuch gibt es eine CD-ROM mit allen Unterlagen in Microsoft Word. Diese ist Voraussetzung zur freien Veränderung der Dokumente. In einem kleinen Programm können alle Praxisdaten für die Kopfzeilen in einem Schritt geändert werden.



**Für die ersten 25 Bestellungen gibt es einen Einführungsrabatt in Höhe von 25 Prozent. Bitte bei der Bestellung den Gutscheincode: N23DOAOD6GT9 eingeben.**

## Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger  
Enzer Straße 7  
31655 Stadthagen  
Tel.: 05721 936632  
Fax: 05721 936633  
E-Mail: [info@der-qmberater.de](mailto:info@der-qmberater.de)  
[www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de)



Christoph Jäger  
Infos zum Autor



Qualitäts-Management-Beratung – Christoph Jäger  
Infos zum Unternehmen



# 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<sup>®</sup>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<sup>®</sup>

E-Mail: [info@ozonytron.de](mailto:info@ozonytron.de) • [www.ozonytron.de](http://www.ozonytron.de)

# Muss ein Fonds immer besser als „der Index“ sein?

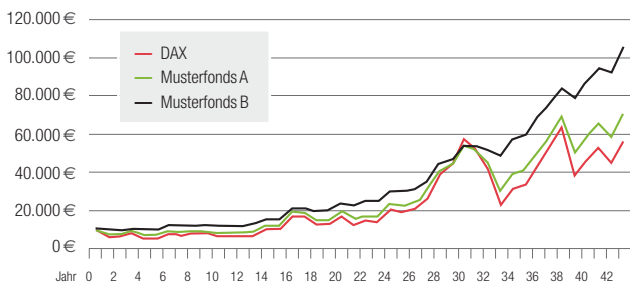
Wolfgang Spang

Regelmäßig tauchen in Finanzzeitschriften und Wirtschaftsmagazinen Artikel auf, in denen geschrieben wird, die meisten Fonds (je nach Artikel etwa 50 bis 70 Prozent aller Fonds) seien schlecht, weil sie schlechter als ihr Index performten. Das zeige zum einen die Unfähigkeit der Fondsmanager und zum anderen sei es für Anleger besser, mittels eines ETF direkt und kostengünstiger auf einen Index zu setzen. Aber ist diese Aussage so pauschal richtig?

Zunächst trifft es zu und ist mit Zahlen belegbar, dass es nur wenige Fondsmanager schaffen, regelmäßig und Jahr für Jahr mit ihrem Fonds den Referenzindex zu schlagen.

Müssen Fonds aber immer besser performen als der Index, um gute oder gar sehr gute Fonds zu sein?

## Hohe Verluste reduzieren und den Index schlagen



Definitiv nicht! Es reicht aus, in entscheidenden Momenten besser zu sein als der Index. Wie komme ich darauf?

Am besten zeigt dies das folgende Beispiel: Nehmen Sie einmal an, ein Anleger hätte am 1.1.1970 den Gegenwert von 10.000 EUR spesenfrei in den DAX investiert, dann hätte er bis Ende 2012 insgesamt 28 Jahre mit Wertzuwachs erlebt und 15 Jahre mit Wertverlusten. Insgesamt wäre sein Kapital von 10.000 EUR auf 56.147 EUR angewachsen (rote Linie im Chart). Das entspräche einer durchschnittlichen Rendite von 4,09 Prozent p.a.

Wenn der Anleger auch den Gegenwert von 10.000 EUR in einen „Modellfonds“ investiert hätte, der nach Spesen in den 28 guten Jahren mit positiver Performance immer „nur“ 80 Prozent der Indexperformance erreicht hätte, dafür aber in den 15 schlechten Jahren, den Minus-Jahren, nur 70 Prozent der Indexverluste eingefahren hätte, dann hätte dieser Anleger Ende 2012 über ein Kapital von 70.185 EUR verfügt (grüne Linie im Chart). Obwohl sein Musterfonds A in fast zwei Drittel der Zeit schlechter als der Index performt hätte, hätte dieser Anleger rd. 40 Prozent Mehrertrag erzielt und seine durchschnittliche jährliche Rendite hätte bei 4,64 Prozent gelegen.

Um diesen Wert zu erzielen, hätte ein Super-Fondsmanager den Index Jahr für Jahr um rd. 2,75 Prozent übertreffen müssen, also in den Gewinnjahren mehr Rendite als der Index erzielen müssen und in den Verlustjahren rd. 2,75 Prozent p.a. weniger Verlust machen dürfen.

Aber bei dieser Betrachtung ist meines Erachtens noch ein weiterer Faktor wichtig, nämlich die emotionale Befindlichkeit des Anlegers.

Nach meiner langjährigen Erfahrung wenden private Anleger – anders als professionelle Investoren, „Experten“ und Journalisten – bei der Beurteilung ihrer Fondsanlagen eine multiple variable Benchmark an, die etwa so beschrieben werden könnte: „In guten Zeiten soll meine Fondsanlage mehr Ertrag abwerfen als ein Tagesgeld-/Sparkonto, am besten so viel wie der beste mir geläufige Aktienindex. In schlechten Zeiten soll meine Fondsperformance über der Nulllinie liegen.“

Deshalb sind die meisten Anleger auch kreuzunglücklich mit einem Fonds, der in schlechten Zeiten wie 2000 bis 2003, 2008 oder 2011 nur 25 Prozent Minus erwirtschaftet hat, während der Index mit 40 Prozent ins Minus rutschte. Dieser Fonds ist zwar signifikant besser als sein Index – was in Fachkreisen eine exzellente Managementleistung ist –, aber die meisten Anleger können diese herausragende Managementleistung nicht richtig schätzen. Sie hätten ein Ergebnis an der Nulllinie lieber gehabt.

Unter Berücksichtigung dieser Aspekte wäre ein Musterfonds, der in Verlustzeiten nur geringe Verluste erwirtschaftet und dafür in Gewinnzeiten auf Spitzengewinne verzichtet, für einen Anleger der bessere Fonds. Das Schöne dabei ist, dass der Anleger dabei in Summe immer noch deutlich besser fahren kann als mit einem „Index-Investment“.

Konstruieren wir also modellhaft einen solchen Musterfonds B. Er soll in den 15 Verlustjahren nur 15 Prozent der Indexverluste erleiden und dafür in den 28 Gewinnjahren jeweils nur die Hälfte der Gewinne einfahren, also in rd. zwei Drittel aller Zeitperioden den Index signifikant underperformen.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Aus den 10.000 EUR Anfangskapital wären insgesamt 104.845 EUR geworden, also fast das Doppelte des „Index-Investments“ (schwarze Linie im Chart). Die durchschnittliche jährliche Rendite hätte bei 5,6 Prozent gelegen und der Anleger hätte sehr viel besser geschlafen (siehe Grafik).

„Nun gut“, mag mancher einwenden, „das ist die Theorie und so einen idealen Musterfonds kann sich jeder nach Bedarf bauen.“ Wie sieht die Realität aus? Dass es auch im wirklichen Leben möglich ist, mit dem Vermeiden von Verlusten Anleger ruhiger schlafen zu lassen und ihnen ein besseres Ergebnis als mit einem Index-Investment zu verschaffen, zeigt eine Reihe von Fondsmanagern.

## 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

# Ritter- 125 Jahre Erfahrung



Made in Germany

Nach über 125 Jahren Erfahrung steht das deutsche inhabergeführte Unternehmen Ritter mehr als je zuvor für innovatives Workflow in der modernen Zahnarztpraxis. Die Produktionsstätte von Ritter Behandlungseinheiten befindet sich im sächsischen Zwönitz/Erzgebirge.

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

**Kontakt: Herr Lars Wünsche 037754 / 13-290**

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



## 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:**



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.



## 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!

**-25%**  
anstatt ~~34.400~~  
**25.950,-**

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

Contact World S/H/C

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

## Einsteigerpaket

**-25%**  
anstatt ~~34.650~~  
**25.990**

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

ContactLite Comfort S/H/C

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

Zuverlässige Ritter Behandlungseinheit inkl. Leadex 70 DC, Wandmontage und Hand- & Winkelstück-Kit von NSK zum **Hammerpreis!**

**-16%**  
anstatt ~~28.630,-~~  
**23.950,-**

Format C plus

Auch als KFO-Version erhältlich!

Aktionpreis EURO, zzgl. der gesetzl. MwSt., Abb. ähnlich



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

Fortbildung:

## Seminar zur Tiefenfluoridierung und Depotphorese®

Am 29. April wäre der 100. Geburtstag von Prof. Dr.-Ing. Dr. med. dent. h.c. Adolf Knappwost, dem Begründer der Depotphorese® und der Tiefenfluoridierung. Dieses besondere Jubiläum nimmt die Humanchemie GmbH zum Anlass für eine zweitägige Fortbildungsveranstaltung unter dem Motto „100 Jahre – 100 Euro“ am 25. und 26. Oktober in Hamburg. Der erste Tag wird ganz im Zeichen der Dentalhygiene stehen. Die Tiefenfluoridierung, die auf der Remineralisationstheorie beruht, für die Prof. Knappwost den ORCA-Preis erhielt, wird ein Schwer-



punkt sein. Auch das neue Tiefenfluorid Junior, welches durch sein fruchtig-süßes Aroma besonders für Kinder geeignet ist, wird thematisiert werden. Tag zwei wird dann der Depotphorese® mit Cupral® gewidmet. Hier werden u.a. die vielfältigen Therapiemöglichkeiten der neuesten Depotphorese®-Geräte-Generation MAGIS® im Detail behan-

delt. Damit auch der kollegiale Austausch unter den Anwendern, Interessierten und Neueinsteigern nicht zu kurz kommt, wird für ausreichend Zeit zum Diskutieren gesorgt sein. Hamburg wurde gewählt, da Prof. Knappwost

dort seinen letzten Lehrstuhl als Institutsleiter inne hatte und es sich für ein Rahmenprogramm für mitreisende Familienmitglieder geradezu anbietet. Alle Bausteine der Veranstaltung sind einzeln buchbar.

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

Implantologie-Kongress:

## Aus der Praxis für die Praxis

„Bei uns wird ‚Klartext‘ gesprochen“, bringt es Dr. Roland P. Hille, Vizepräsident der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) und wissenschaftlicher Leiter des diesjährigen am 4. und 5. Oktober in Berlin stattfindenden DGZI-Kongresses, auf den Punkt. „So werden wir dieses Jahr das stark beworbene ‚All on four‘-Konzept unter die Lupe nehmen: Ist es

praxistauglich und wissenschaftlich basiert?“ Diesen Fragenkomplex diskutieren anlässlich des Spezialpodiums und „Streitgesprächs“ Prof. Dr. Dr. Wilfried Wagner, Prof. Dr. rer. nat. Dipl.-Phys. Christoph Bourauel sowie der Entwickler des „All on four“-Konzepts



Dr. Paulo S. Malo. „Das ist schon immer eines der Hauptziele der DGZI gewesen: praxiserprobte und bewährte Konzepte nach dem Motto ‚aus der Praxis für die Praxis‘ zusammenzustellen“, erklärt Hille ein Herzensanliegen der ältesten wissenschaftlichen Fachgesellschaft für Im-

plantologie in Europa. Der Kongress spricht das gesamte Praxisteam an: mit der Vermittlung von aktuellstem Wissen, kombinierten Therapie- und Demonstrationskursen, einer Dentalausstellung sowie sieben Firmenworkshops.

ANZEIGE



**CARIESCAN PRO™**  
EXCEED EXPECTATIONS

- effektives  
Kariesmanagement

Spitzentechnologie  
für die genaue und  
zuverlässige Erkennung  
von Karies.

**Jetzt Demotermin vereinbaren:  
0735 1.474990!!!**

**orangedental**  **www.orangedental.de**  
premium innovations



Programm  
43. Internationaler  
Jahreskongress der DGZI



Infos zur DGZI

DGZI – Deutsche Gesellschaft  
für Zahnärztliche Implantologie e.V.  
Tel.: 0211 16970-77  
www.DGZI.de

ZERAMEX®-Kongress:

## „Praxisorientierte, metallfreie Zahnversorgung“

Am 31. Mai 2013 lud Dentalpoint zum 3. Internationalen ZERAMEX®-Kongress nach Zürich. Implantologie-Experten stellten dabei den rund 120 Teilnehmern unter dem Motto „Praxisorientierte, metallfreie Zahnversorgung“ umfangreiche Beispiele des Schweizer Vollkeramik-Systems aus Theorie und Praxis vor.

furt (Oder), stellten anschauliche Fallbeispiele aus der eigenen Praxis vor. Im Anschluss referierten Georges Degoumois, Zahntechnikermeister aus Solothurn, sowie Dietmar Gruber von 3M ESPE, Rüschtikon, über den Aspekt der prothetischen Versorgung auf den Vollkeramikimplantaten. Danach erläuterte Dr. Urs Brodbeck, Fachzahn-



(v.l.n.r.) Viktor Lienhard (Vertrieb, Innendienst Dentalpoint), Jürg Bolleter (CEO Dentalpoint) und Frank Hasheider (Vertriebsleiter Dentalpoint).

Jürg Bolleter, CEO Dentalpoint, eröffnete feierlich die Veranstaltung und brachte seine Freude über die gestiegene Teilnehmerzahl in diesem Jahr zum Ausdruck. Gleichfalls gab er einen zusammenfassenden Einblick in die Erfolgsgeschichte der ZERAMEX®-Implantate. Er forderte zudem zum Umdenken hin zu Vollkeramik-Systemen auf und kündigte mit Blick auf neue Fertigungsverfahren einen Paradigmenwechsel an.

Als erster Redner sprach Prof. Dr. Andrea Mombelli von der Universität Genf. Zusammen mit seiner Kollegin, Dr. Nada Müller, präsentierte er unter anderem die Ergebnisse einer klinischen 5-Jahres-Studie.

Es folgten Vorträge zur praktischen Anwendung der ZERAMEX®-Implantate. Prof. Dr. Dr. Siegfried Jank, Fachzahnarzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie aus Hall in Tirol, sowie Dr. Mario Kirste, Zahnarzt aus Frank-

arzt für Rekonstruktive Zahnmedizin in Zürich, die Vorteile, die sich beim Einsatz von Zirkonoxid als Alternative zu Titan für Behandler und Patient ergeben.

Als letzte Referentin sprach schließlich Frau Dr. Sabine Schütt vom Institut für Medizinische Diagnostik in Berlin unter dem Gesichtspunkt der Selektion nach immunogenetischen Aspekten über die Materialverträglichkeit von Titan- und Zirkonimplantaten.

Im Anschluss an die Vorträge folgten angeregte Diskussionen, die in den Pausen und am Abend fortgeführt wurden.

Beim Follow Up am Samstag konnten die Teilnehmer ihr erworbenes Wissen dann vertiefen.

Dentalpoint AG,  
Swiss Implant Solutions  
E-Mail:

info@dentalpoint-implants.com  
www.dentalpoint-implants.com

## Sicherste Lachgas-sedierung mit dem Experten Nr. 1

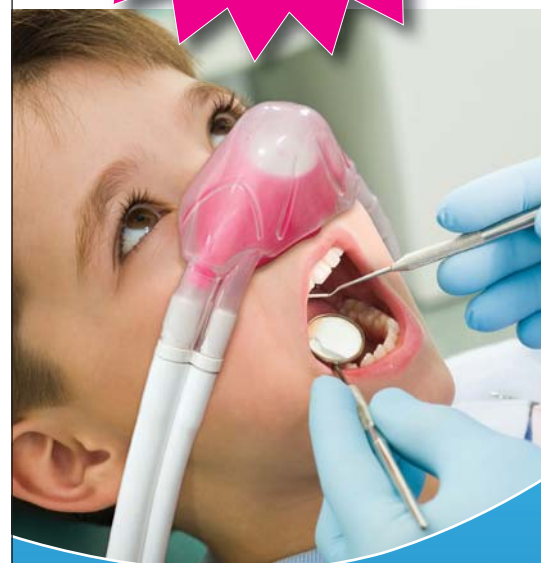
**BIEWER**  
medical

### Profitieren Sie von:

- weltweit modernsten Lachgas-Systemen des US-Marktführers Accutron INC.
- innovativen und einzigartigen Produkten – sedaview™ Doppelmaske macht Atmung sichtbar!
- Kompetenz in Fortbildung, Methodik und Technik
- bestmöglicher Vernetzung mit Fachexperten

Sommer-  
aktion  
bis 31.8.2013

Attraktive Kombipakete  
Ausbildung + Gerät  
(begrenzt Kontingent!)



**BIEWER**  
medical

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

Bayerischer Zahnärztetag:

## Von fit bis gebrechlich – Alterszahnmedizin

„Biss im Alter – die Zahnbehandlung des gealterten Patienten“, unter diesem Titel steht der 54. Bayerische Zahnärztetag 2013. Die zentrale Fortbildungsveranstaltung der bayerischen Zahnärzte findet vom 24. bis 26. Oktober 2013 in München statt. Das wissenschaftliche Programm für Zahnärzte beleuchtet Aspekte rund um die Zahnmedizin für ältere Menschen. Parallel läuft das Programm „Praxiswissen mit Biss“ für das zahnärztliche Personal sowie eine Dentalausstellung. Veranstalter sind die Bayerische Landes-zahnärztekammer (BLZK) und die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB) in Kooperation mit der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnheilkunde (DGAZ).

Die Referenten beleuchten Behandlungskonzepte für fitte ältere, für gebrechliche und für pflegebedürftige Menschen – von der Parodontologie über die Implantologie bis hin zur Endodontie, Kieferorthopädie und Pro-



thetik. Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der BLZK und Vizepräsident der DGAZ, zeigt die Zahnmedizin auf neuen Wegen – „Von fit bis gebrechlich“. Auch über das Betreuungskonzept älterer Menschen der Landes-zahnärztekammer Baden-Württemberg sowie über Möglichkeiten der mobilen Behandlung wird berichtet.

Neben Vorträgen zur zahnmedizinischen Behandlung von älteren Menschen stehen auch Referate über ausgewählte Aspekte der Pflege sowie aktuelle Themen wie das

Pflegeneuordnungsgesetz auf dem Programm. Dr. Stefan Böhm, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der KZVB, stellt die Abrechnungsbestimmungen für die Wiederherstellung von Zahnersatz bei Pflegebedürftigkeit vor.



Programm  
54. Bayerischer Zahnärztetag 2013

Bayerische Landes-zahnärztekammer  
Tel.: 089 72480-106  
www.blzk.de

### Fachliteratur:

## Journal für Dentalhygiene

Das Dentalhygiene Journal richtet sich gleichermaßen an präventionsorientierte und parodontologisch tätige Zahnärzte sowie Dentalhygienikerinnen und Praxisteams im deutschsprachigen Raum. Die Zeitschrift hat sich als auflagenstärkstes Fachmedium für Praktiker mit Prophylaxe- und Parodontologieschwerpunkt im 15. Jahrgang bereits bei 5.000 regelmäßigen Lesern etabliert. Als erstes Medium und quartalsweise erscheinendes Forum fördert das Dentalhygiene Journal im Rahmen der zunehmenden Präventionsorientierung in der Zahnheilkunde die Entwicklung des Berufsstandes der Dentalhygienikerin in Deutschland. Der spezialisierte Leser erhält durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten und komprimierte Produktinformationen ein regelmäßiges medizinisches Update aus der Welt der Parodontologie und der Perioprophy-laxe. Das aktuelle Dentalhygiene Journal mit Schwerpunkt „Prävention in der täglichen Praxis“ ist unter dem an-



E-Paper  
Dentalhygiene Journal 02/13

gegeben QR-Code als E-Paper einsehbar. Im September erscheint die dritte Ausgabe mit Fokus auf die Kinderzahnheilkunde und Kinderprophylaxe.  
OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 0341 48474-0  
www.oemus.com

### ANZEIGE

**Mehr davon?**

Bewertungen sammeln auf fast allen Bewertungsportalen.

Erfahren Sie mehr unter [www.dentichck.de](http://www.dentichck.de) oder unter 06102 370 63 117.

Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.





Bone Management:

## Road Show begeistert Implantologen

Seit 2009 verbindet die „Bone Management Road Show“ Fachvorträge zu aktuellen Trends und Themen der Implantologie mit dem Erleben automobiler Präzision. Mehr als 3.500 Zahnärzte und Implantologen haben sich seither für die außergewöhnliche Fortbildungsreihe entschieden. Zur Auftaktveranstaltung in Moers begrüßten Meisinger, Kooperationspartner Porsche und die beteiligten Industriepartner (Acteon, CAMLOG, DGOI, Geistlich, VOCO, W&H) mehr als 70 Teilnehmer am Niederrhein. Dr. Dr. Martin Bonsmann, Dr. Marc Hansen und Dr. Frank Bröseler berichteten unter anderem über die „Planung und Fehlervermeidung beim Bone Splitting als Alternative zum enoralen Knochenblocktransplantat“ sowie die „Knochendeckeltechnik beim externen Sinuslift“. Auch bei den kommenden Veranstaltungen

erwartet die Teilnehmer ein attraktives Programm: Mit u.a. Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig, Prof. Dr. Rainer Schmelzeisen, Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets und Prof. Dr. Dr. Ralf Schön konnten erneut angesehene Experten gewonnen werden. „Wir freuen uns, dass wir mit der Bone Management Road Show eine etwas andere Art der professionellen Fortbildung etablieren konnten“, zeigt sich Sebastian Voss, geschäftsführender Gesellschafter bei Meisinger, zufrieden. Für Spannung sorgt auch das Jubiläumsgewinnspiel: Zum fünften Geburtstag wird unter allen Teilnehmern ein Porsche Boxster verlost.

Mehr Informationen unter [roadshow.meisinger.de](http://roadshow.meisinger.de)  
Hager & Meisinger GmbH  
Tel.: 02131 2012-0  
[www.meisinger.de](http://www.meisinger.de)

DGZMK-Leitlinien:

## Wissenschaft für den täglichen Einsatz

Die aktualisierte Leitlinie „Fluoridierungsmaßnahmen zur Kariesprophylaxe“ steht nebst einer entsprechenden Patienteninformation auf der Homepage der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zum Download zur Verfügung. Die Aktualisierung erfolgte in Kooperation mit dem Zentrum Zahnärztliche Qualität. In der Leitlinie wird analysiert, welche Fluoridierungsmaßnahmen zur wirksamen Kariesprävention beitragen. Die Inhalte wurden in einem wissenschaftlichen Konsensusverfahren der beteiligten Fachgesellschaften und Verbände abgestimmt. Ebenfalls neu abrufbar ist die Leitlinie „Operative Entfernung von Weisheitszähnen“. Fortschritte in der Diagnostik und Therapie erweitern permanent das Verständnis von Erkrankungen, deshalb ist



Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake (DGZMK-Präsident). Foto: Michelle Spillner/DGZMK.

ein regelmäßiger Abgleich der Evidenz bekannter Therapiestrategien und entsprechender Handlungsempfehlungen erforderlich, für Leitlinien ist dabei ein Drei-Jahres-Rhythmus vorgesehen.

**DGZMK**

Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V.  
Tel.: 02104 5056713  
[www.dgzmk.de](http://www.dgzmk.de)

DGmikro Symposium 2013:

## „Focus your Imagination“

„Focus your Imagination“ – unter diesem Motto lädt die Deutsche Gesellschaft für mikroinvasive Zahnmedizin e.V. (DGmikro) zum 2. Symposium in die Universitätszahnklinik Witten/Herdecke ein. Vom 27. bis 28. September 2013 stehen Hands-on-Kurse, Seminare und Fachvorträge auf dem Programm. Den Auftakt der Veranstaltung bilden die Hands-on-Kurse bzw. Seminare von Dr. Maxim Belograd zu mikroinvasiver Endodontie und Kompositrestauration sowie von Prof. Dr. Peter Kotschy zum „Einsatz der kinetischen Therapie in der Mikroskopzahnheilkunde“. Weiter zeigt Priv.-Doz. Dr. Sebastian Paris die wissenschaftlichen Hintergründe zur Kariesinfiltration und übt diese Technik gemeinsam mit den Teilnehmern in einem Workshop. Ebenso zeigen Dr. Tomas Lang und Andreas Gehre in einem Ergonomieworkshop die optimale ergonomische Position bei der Behandlung



unter dem Operationsmikroskop. Der zweite Veranstaltungstag steht ganz im Zeichen von Fachvorträgen, z.B. zu den Themen „Diagnostik, Visualisierung, Klassifizierung und Therapie von Cracks“ und „Neue Laserentwicklungen für mikroinvasive Behandlungsmethoden“. Ebenso werden die Schwerpunkte der Hands-on-Kurse bzw. Seminare behandelt. Das Symposium der DGmikro wird weiterhin von einer Dentalausstellung begleitet. Die DGmikro wurde 2009 gegründet mit dem Ziel, das Dentalmikroskop und mikroinvasive Behandlungstechniken in sämtlichen Bereichen der Zahnmedizin zum Wohl des Patienten zu etablieren.

**DGmikro**  
Deutsche Gesellschaft für mikroinvasive Zahnmedizin e.V.  
Tel.: 0221 4972365  
[www.dgmikro.de](http://www.dgmikro.de)



Programm  
DGmikro Symposium 2013  
in Witten

# Kinder als Patienten

| Rebecca Otto

Ein sechsjähriges Kind mit einem dentalen Befund, wie in Abbildung 1 dargestellt, stellt sich als Neupatient mit akuten Beschwerden während des Notdienstes in Ihrer Zahnarztpraxis vor. Bei der Altersgruppe der Sechs- bis Siebenjährigen sind 47,4 Prozent der kariösen Zähne nicht versorgt und somit ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass Sie als tätiger Zahnarzt während Ihres Berufslebens mit dieser Situation konfrontiert werden.<sup>1</sup> Im folgenden Beitrag werden Behandlungs- und Managementstrategien anhand dieses Fallbeispiels dargestellt. Diese Strategien werden den Behandlungsalltag mit Kindern erleichtern und Sie können qualitätsorientiert handeln.



Abb. 2: Kinderfreundlicher Wartebereich, z.B. Bällebad.



Abb. 1: Kariöser Befund eines sechsjährigen Patienten.

**E**in Kind sollte schon am Empfang spüren, dass es für diese Zeit in der Praxis im Mittelpunkt steht und alle Praxismitarbeiter sich bemühen, den Aufenthalt in der Praxis so angenehm wie möglich zu gestalten und die Schmerzen zu lindern. Abweichend von den normalen Gepflogenheiten wird das Kind zuerst begrüßt und Augenkontakt hergestellt.

### Praxisgestaltung

Angesichts einer freundlichen Atmosphäre fällt es vielen Kindern und Eltern deutlich leichter, die Praxis gerne wieder zu besuchen. Der nicht immer vermeidbare Geruch nach zahnärztlichen Materialien und Desinfektionsmitteln kann mit einer Duftsäule im Eingangsbereich verhindert werden.

Der Augenkontakt ist sofort möglich, wenn der Empfangstresen nur halbhoch gebaut ist oder die Mitarbeiterin zur Begrüßung kleiner Patienten aufsteht. Eine Kinderecke im Wartezimmer mit Spielzeug, Kinderbüchern und Malutensilien eignet sich hervorragend, um die Wartezeit spielerisch zu überbrücken und dem Kind die Möglichkeit zu geben, in Ruhe anzukommen und zu vergessen, dass es eigentlich beim Zahnarzt ist. Ein Baumhaus oder Bällebad ist natürlich etwas Besonderes in einer Zahnarztpraxis, aber auch eine positive Werbung für die Kinderfreundlichkeit Ihrer Praxis (Abb. 2). Die Einrichtung eines Thematikzimmers und helle Farben oder ein Fernseher an der Decke sorgen auch in den Behandlungszimmern für eine angenehme Atmosphäre.



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!**

**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.



Abb. 3

## FRAGEN ZUR SCHMERZANAMNESE

Datum: \_\_\_\_\_

### Angaben zum Kind

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_ geb.: \_\_\_\_\_

Seit wann hat Ihr Kind Schmerzen? \_\_\_\_\_

Wann treten die Schmerzen auf (nachts, tagsüber, beim Essen etc.)? \_\_\_\_\_

Schmerzqualität:  Klopfen .....  Ziehen .....  Dauerschmerz  
 sonstige: \_\_\_\_\_

Hat Ihr Kind eine Schwellung? .....  innen .....  außen  
 sonstige: \_\_\_\_\_

Weint Ihr Kind vor Schmerzen? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, wann und wie lange?*

Hat Ihr Kind Fieber? .....  ja .....  nein

Wie hat Ihr Kind geschlafen?

Haben Sie Ihrem Kind ein Schmerzmittel/Antibiotika gegeben? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, was?*

War Ihr Kind wegen der Schmerzen schon woanders in Behandlung? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, wo?*

Wie wurde behandelt?

Befund \_\_\_\_\_

## FRAGEN ZUR UNFALLANAMNESE

Datum: \_\_\_\_\_

### Angaben zum Kind

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_ geb.: \_\_\_\_\_

Unfall am: \_\_\_\_\_ um: \_\_\_\_\_ Uhr

Unfallort (genau!): \_\_\_\_\_

Unfallursache: \_\_\_\_\_

Verschulden von:  selber .....  fremd .....  Geschwister .....  Freunde  
 sonstige: \_\_\_\_\_

War/hatte das Kind zu irgendeinem Zeitpunkt ...  bewusstlos .....  Schwindelgefühl .....  erbrochen?

Besteht ausreichender Tetanusschutz? .....  ja .....  nein

Ist ein Zahn gelockert oder eingeschlagen? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, welcher?*

Ist ein Zahn abgebrochen? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, welcher und wann?*

Blutet Ihr Kind? .....  ja, wo? \_\_\_\_\_  nein

Hat Ihr Kind eine Schwellung? .....  ja, wo? \_\_\_\_\_  nein

War Ihr Kind wegen des Unfalls schon woanders in Behandlung? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, wo?*

Wie wurde behandelt?

Haben Sie Ihrem Kind ein Schmerzmittel/Antibiotika gegeben? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, was?*

Befund \_\_\_\_\_

Wurde der Unfall gemeldet? .....  ja .....  nein

*Wenn ja, von wem?*

### Anmeldeunterlagen

Während der Wartezeit füllen die Eltern die Anmeldeformulare aus. Persönliche Daten und Informationen über die Familienverhältnisse und Erziehungsbeziehung sollten in der Patienten-anmeldung enthalten sein.

In der Anamnese sind Fragen zu Impfungen, Probleme bei der Geburt sowie Erkrankungen und Medikamente enthalten. Um bei Unklarheiten einen Ansprechpartner zu haben, wird der Kinderarzt in die Anamnese mit aufgenommen.

Die zahnmedizinische Anamnese gibt Informationen über Vorerfahrungen bei Kollegen, Traumata im Mund- und Gesichtsbereich sowie Ernährungsge-wohnheiten und die Anwendung von Fluoriden.

Zusätzlich wird bei Schmerzen empfohlen, in Ruhe einen Schmerzbogen und bei Unfällen einen Unfallbogen ausfüllen zu lassen (Abb. 3).

Mit diesen Informationen haben Sie bei unbekanntem Patienten einen Überblick, können gezielt beraten und auf die individuellen Erwartungen der Eltern eingehen.

### Behandlungszimmer

Das Kind wird von der Helferin im Wartezimmer auf Augenhöhe begrüßt und ins Behandlungszimmer begleitet. Um einen ersten Körperkontakt zum Kind herzustellen, nimmt die Mitarbeiterin das Kind an die Hand.

Das Behandlungszimmer wird gezeigt, das Kind darf auf dem Behandlungsstuhl Platz nehmen und diesen einmal ausprobieren. Sehr kleine Kinder sitzen auf dem Schoß der Eltern.

Ihre Mitarbeiterin klärt offene Fragen aus der Anamnese.

Wenn Sie das Zimmer betreten, werden Sie kurz dem Kind vorgestellt und erhalten eine Kurzinformation zum Patienten. Die Kommunikation mit dem Kind sollte sich zunächst nicht auf den Mund beziehen, sondern andere Dinge thematisieren. Themen zum Einstieg sind Fragen zu Freunden des Kindes, Erlebnissen im Kindergarten oder Lieblingsfilmen.

### Befundaufnahme

Für die Befundaufnahme und um dem Kind die Behandlungsabläufe vorzu-



We care for healthy smiles

## Vokabular

Befunderhebung	..... <b>Zähnezählen</b>
OP-Leuchte	..... <b>Taschenlampe</b>
Spiegel	..... <b>Um-die-Ecke-guck-Spiegel</b>
Absauger	..... <b>Staubsauger</b>
Multifunktionsspritze	..... <b>Wasserhahn, Pustewind</b>
Sonde	..... <b>Taststäbchen</b>
Turbine	..... <b>Zahndusche</b>
Winkelstück	..... <b>Kleine Zahnbürste, Kehmaschine</b>
Kofferdamklammer/-tuch	..... <b>Schmetterling, Regenschirm</b>
Füllungsmaterial	..... <b>Zahnknete, Malfarbe</b>
Kinderkrone	..... <b>Prinzessin-, Piraten-, Ritter-, Roboterzahn</b>
Fluoridierung	..... <b>Vitamine</b>
UV-Lampe	..... <b>Laserschwert, Föhn</b>
Anästhesie	..... <b>Schlaftröpfchenmaschine, Zauberstab</b>

Tab. 1: Wortwahl.

stellen und zu demonstrieren, eignet sich sehr gut die *Tell-Show-Do-Methode*.<sup>2</sup>

*Tell* bedeutet kurz beschreiben, was durchgeführt wird. *Show* bedeutet zeigen und auch mundfern ausprobieren. *Do* steht für durchführen. Für das Behandlungsinstrumentarium werden positive, bilderzeugende Worte gewählt. Eine kleine Auswahl ist in Tabelle 1 dargestellt – der Kreativität sind in diesem Bereich allerdings keine Grenzen gesetzt.

Die Begriffe aus der Tabelle können auch in eine Geschichte eingebaut werden, z.B. ließen sich die Häuser der Milchzahnstraße zählen. So können Aufmerksamkeit und Kooperationsbereitschaft des Kindes sichergestellt werden, um den Befund und die Planung aufzunehmen sowie ggf. eine Schmerzbehandlung durchzuführen.

Für seine Mitarbeit erhält das Kind im Anschluss eine Belohnung, deren Sinn dem Kind erklärt werden muss. Während das Kind wieder im Wartezimmer spielt, wird in Ruhe mit den Begleitpersonen gesprochen.

# Stark für Implantate

## Professionelle Implantatpflege in der Praxis und für zu Hause



TePe Bridge & Implant Floss

NEU

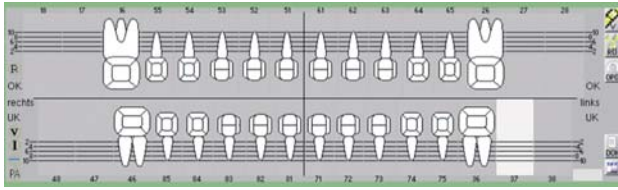
TePe. Das Original.

www.tepe.com

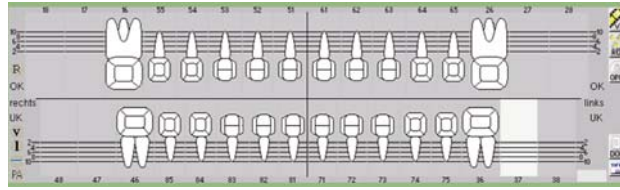
# ERSTBERATUNG



Begleitung .....  Mutter .....  Vater



Befund



Planung

Hauptgetränk: \_\_\_\_\_

Zahnseide: \_\_\_\_\_

Verhalten: \_\_\_\_\_



Schoßexamen: \_\_\_\_\_

Wiedervorstellung: \_\_\_\_\_

Zeit: \_\_\_\_\_

Ass.: \_\_\_\_\_

Grafiken: © pking/4th

Diagnose	Häufigste Erreger	Mittel der Wahl	Alternativen	Evidenz-Grad
Odontogene Infektionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Streptokokken</li> <li>• Peptostreptokokken</li> <li>• Bacteroides-Spezies</li> <li>• Fusobakterien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Phenoxy-methylpenicillin</li> <li>• Phenoxy-methylpenicillin-Benzathin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clindamycin</li> <li>• Aminopenicillin + BLI</li> <li>• Makrolid</li> </ul>	III

Tab. 2: Empfehlungen zur Therapie häufiger Infektionskrankheiten im ambulanten Bereich für Kinder und Jugendliche (wenn es im Kindesalter keine Alternative *per os* gibt, wird eine Alternative *intravenös* angegeben und als solche ausgewiesen) (BLI = Beta-Lactamase-Inhibitor). Scholz und Vogel (2002), Chemotherapie Journal 11. Jhg.

## Dokumentation

Zur Dokumentation des Termins eignen sich spezielle praxisindividuelle Doku-Bögen. In Abbildung 4 sehen Sie ein Beispiel aus meiner Praxis. Alle Gesprächsinhalte und die Begleitung des Kindes werden dort erfasst. Sinnvoll für weitere Termine sind Informationen über das Verhalten (kooperativ, unkooperativ, Schoßexamen) sowie Vorlieben des Kindes z.B. für Farben, Trickfilme oder Tiere.

## Schmerzbehandlung

Bei einer Notfallbehandlung stehen Hilfeleistung und Erstversorgung im Vordergrund. Schmerzlinderung steht bei Kindern mit Zahnschmerzen an erster Stelle. Mit einer provisorischen Versorgung/Füllung und einer Schmerzmedikation wird dies erreicht. Bei intra- bzw. extraoralen Schwellungen muss eine Keimverschleppung vermieden werden. Die Verordnung eines Antibiotikums entsprechend dem Körpergewicht des Kindes für die Dauer von acht Tagen stellt die Therapie der Wahl dar. In Tabelle 2 sind Empfeh-

lungen zur Antibiotikagabe der Paul-Ehrlich-Gesellschaft dargestellt.

Bei massiver extraoraler Schwellung der Wange und reduziertem Allgemeinzustand (z.B. Fieber) sollte das Kind zur intravenösen Antibiose stationär aufgenommen werden (Abb. 5). Nach circa fünf bis acht Tagen wird das Kind wieder einbestellt, der Rückgang der Schwellung kontrolliert und nach Möglichkeit eine Röntgendiagnostik durchgeführt.

In Ruhe kann auch eine Erstberatung erfolgen, deren Inhalt Ernährungs- und Trinkgewohnheiten und mögliche Ursachen der Karies sind.

Für die Weiterbehandlung akuter Zähne stehen mehrere Therapieoptionen zur Auswahl, die sich an der Leitlinie „Endodontie im Milchgebiss“ orientieren und mit den Eltern erläutert und festgelegt werden sollen.

## Unfälle

Bei Unfällen sollten Sie Tetanuschutz und Bewusstlosigkeit klären, bevor die intra- und extraorale Inspektion stattfindet: Zahnschäden erstversorgen,

Dentinwunden abdecken und weitere Termine vereinbaren (Abb. 6).

## Terminvereinbarung

Es empfiehlt sich, Zeitfenster für die Kinderbehandlung in einer Praxiswoche einzurichten, ebenso tägliche Zeiten für Schmerzpatienten oder Familiennachmittage. Zu bedenken ist ebenfalls, dass die Mitarbeiterin an der Rezeption den Erstkontakt mit Ihren Patienten hat. Sie vermitteln einen Eindruck von Ihrer Praxis. Positive Eigenschaften Ihrer Mitarbeiterinnen (Tab. 3) senken die Hürde für einen Wiederbesuch Ihrer Praxis.

## Rechtliche Aspekte

In die Behandlung und die Durchführung von Röntgenbildern bei minderjährigen Kindern muss schriftlich eingewilligt werden. Nur die Erziehungsberechtigten sind dazu befähigt. Getrennt lebende Eltern, die beide die Gesundheitsfürsorge haben, müssen gemeinsam einwilligen. Ausnahme ist, wenn eine Vollmacht vorliegt.



Abb. 5: Massive extraorale Schwellung der Wange.

Aufgrund der rechtlichen Besonderheiten bei der Kinderbehandlung sollte auf diese Unterlagen besonderer Wert gelegt werden.

#### Probebehandlung

Nachdem mit den Eltern die Weiterbehandlung und die Versorgungsmöglichkeiten besprochen wurden, ist der nächste Termin ein Probebehandlungs-

termin. Eine Probebehandlung dient zum Austesten der kindlichen Kooperation in einer Behandlungssituation. Eine Mitarbeiterin mit Erfahrung in Kinderbehandlung, Prophylaxe oder mit einer Hypnoseausbildung führt dies gemeinsam mit dem Kind durch. Alle Instrumente werden gezeigt, sie werden an der Hand und dann im Mund ausprobiert, indem alle Zähne

gereinigt und poliert werden. Die spielerische Art steht im Vordergrund und das Kind erfährt ein positives Behandlungserlebnis. Bei Schwierigkeiten in der Probebehandlung wird mit den Eltern über Alternativen zur normalen Behandlung gesprochen. Bei komplexen Befunden oder schwierigen Fällen wird das Kind zu einem Spezialisten überwiesen.

#### Behandlung

Der Behandlungstermin findet im günstigen psychologischen Hoch, also während der Vormittags oder frühen Nachmittagsstunden unter Berücksichtigung des persönlichen Rhythmus des Kindes statt. Das Behandlungszimmer ist komplett vorbereitet, damit keine Unruhe während der Behandlung aufkommt. Die Behandlungszeit liegt innerhalb der Aufmerksamkeitsspanne des Kindes und während der Behandlung sollte keine Zeit verloren werden. Bei Vierjährigen gelten 15 Minuten als

ANZEIGE

# kuraray

**NEU!**

## Auffällig unauffällig!

### 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.



### Eigenschaften Mitarbeiter

- Hilfsbereitschaft
- Höflichkeit
- Sachlichkeit auch in Stresssituationen
- Gepflegtes Äußeres
- Zuverlässigkeit
- Charisma
- Diskretion
- Souveränität

Tab. 3

Richtwert für die Aufmerksamkeit und pro Lebensjahr kommen fünf Minuten dazu.<sup>3</sup>

Eine gute Schmerzausschaltung erleichtert die Behandlung, vermeidet negative Behandlungserfahrungen und wird mit Verhaltensführung durchgeführt. Jede Handlung wird in einem nicht zu lauten Tonfall sprachlich begleitet. Das Erzählen einer Geschichte lässt die Behandlung zum Nebenschauplatz werden. Ebenfalls eignet sich erneut die *Tell-Show-Do*-Methode zur Verhaltensführung während der Behandlung.

Am Ende wird das Kind gelobt, über das Taubheitsgefühl in der Lippe nach der Injektion aufgeklärt sowie kurz über den nächsten Termin informiert. Danach erhalten die Begleitpersonen die notwendigen Verhaltensregeln wie Nahrungskarenz oder Überwachung des Kindes.

Bei einem Behandlungsabbruch werden mit den Eltern das weitere Vorgehen und Behandlungsalternativen besprochen und ein neuer Termin vereinbart. Alternativen sind Behandlung mit Sedierung, Behandlung in Vollnarkose oder eine erneute Probebehandlung.<sup>4</sup>

### Fazit

Die vorgestellten Überlegungen dienen zur Steigerung des Kooperationsverhaltens und sind Voraussetzungen zur qualitätsorientierten Behandlung in Lokalanästhesie und zum Aufbau eines Vertrauensverhältnisses. Erfolg-

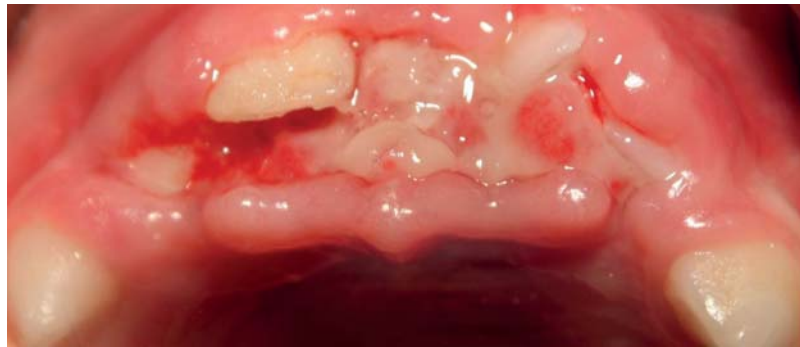


Abb. 6: Trauma.



Abb. 7: Erfolgreich behandelte Kinder sind langfristig treue Patienten.

reich sanierte Kinder werden in das Recall- und Prophylaxeprogramm aufgenommen und wahrscheinlich treue Patienten Ihrer Praxis (Abb. 7).

### Quellen

- 1 DAJ: Epidemiologische Begleituntersuchungen zur Gruppenprophylaxe, 2009
- 2 AAPD: Clinical Guideline on behavior management, *Pediatric Dent* 25: 69–74, 2003
- 3 Mahone EM, Schneider HE: Assessment of attention in preschoolers, *Neuropsychol Rev*, 2012 Dec; 22 (4): 361–83
- 4 Yang C, Zou H: Analysis on dental uncooperative behaviors of the first-visit children in clinic, *Hua Xi Kou Qiang Yi Xue Za Zhi*, 2011 Oct; 29 (5): 501–4, 508



Rebecca Otto  
Infos zur Autorin

## kontakt.

### Rebecca Otto

Zahnarztpraxis für Kinder  
Paradiesstr. 6  
07743 Jena  
Tel.: 03641 637800  
E-Mail: otto@kinderzahnaerztin-otto.com  
www.kinderzahnaerztin-otto.com



# START SEEING

## Randversiegelung und Microleakage

UltraSeal XT hydro:  
Versiegelte Ränder,  
keine Microleakage

Herkömmlicher  
Versiegler:  
Gefahr von Randspalten

## UltraSeal XT<sup>®</sup> hydro<sup>•</sup>

Fluoreszierender, hydrophiler Fissurenversiegler



### Einzigartige Sicherheit

Fissuren sind aufgrund ihrer Form oft nur unzureichend trockenzulegen und nur schwierig ohne Lufteinschlüsse zu füllen; bei anschließenden Kontrollen kann man den Versiegler kaum erkennen.

Das neue UltraSeal XT hydro bringt nun Sicherheit in die Fissurenversiegelung. Durch hydrophile Eigenschaften wird ein vollständiges Anfließen des Versieglers an die Fissurenwände möglich. Das Einbürsten mit dem Inspiral Brush Tip bringt das Material blasenfrei ein und verschließt Grübchen und Fissuren dauerhaft dicht. Durch die Fluoreszenz von UltraSeal XT hydro ist jeder Check schnell und einfach.

- **Neu!** Fluoreszierende Eigenschaften:  
Sichtbare Versiegelung unter Schwarzlicht; bei jedem Check
- **Neu!** Hydrophil:  
Verbessert Randversiegelung, vermeidet Microleakage
- Hochgefüllt, thixotrope Konsistenz, fluoridabgebend, Bisphenol A-frei
- Applikation aus Spritze und Inspiral Brush Tip



**UP ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhover Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · [www.updental.de](http://www.updental.de)

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel



# Lachgassedierung in der Kinderzahnheilkunde

| Jesko Gärtner

Bei Kindern, die einer Zahnbehandlung sehr ängstlich gegenüberstehen, hat sich die inhalative Sedierung mit Lachgas auch in meiner Praxis bewährt. Die Tiefe der Sedierung ist sehr gut steuerbar, das Risiko unerwünschter Nebenwirkungen gering, und der Behandlungsablauf gestaltet sich für Patient und Zahnarzt weitgehend stressfrei.



**S**oweit die Theorie. Doch wie erlebt man die Lachgassedierung in der Praxis? Seit gut einem Jahr wende ich nun in meinen beiden Praxen für Erwachsene und Kinder die Lachgassedierung an. Das Verfahren eignet sich bei Kindern mit leicht bis mäßig ausgeprägter Zahnbehandlungsangst ab einem Alter von vier bis sechs Jahren. Nicht geeignet ist die Lachgassedierung bei kooperationsunwilligen Kindern oder bei ausgeprägten Phobien, da eine gewisse Mitarbeit der kleinen Patienten erforderlich ist. Diese Kooperationsfähigkeit ist bei phobischen Kindern unter vier Jahren oftmals nicht vorhanden, eine Lachgassedierung sollte daher als Behandlungsmethode ausgeschlossen werden. Ziel einer Lachgassedierung ist es, primär eine Angstkontrolle zu erreichen

Sichere und schonende Lachgassedierung für kleine Patienten (Foto: BIEWER medical Medizinprodukte, Koblenz).

und die Kinder zu beruhigen. Hierin unterscheidet sich die Methode wesentlich von der Vollnarkose, die eine Schmerzkontrolle und Angstausschaltung bei extrem panischen und enorm ängstlichen Patienten durch Ausschaltung des Bewusstseins erreicht, aber nur in Extremsituationen und unter Aufsicht eines erfahrenen Anästhesisten angebracht ist. In der Vergangenheit wurde jedoch die Vollnarkose auch bei geringer Ausprägung des Angststadiums (vgl. ASA-Stufen 1+2) ange-

wendet, obwohl die eindeutige Indikation für diese Methode nicht gegeben war. Genau diese Versorgungslücke schließt die Lachgassedierung ganz eindeutig. Die Anwendung ist durch die modernen Geräte sehr simpel, absolut und sicher. Millionenfache Anwendungen pro Jahr ohne Zwischenfälle in den USA und Großbritannien sprechen eine deutliche Sprache. Bei der Sedierung mit Lachgas handelt es sich um die minimalste aller Sedierungsformen. Atemwege und Bewusst-

sein werden nicht beeinträchtigt, durch einen direkte Gabe von 100 Prozent Sauerstoff kann bei einer Nebenwirkung wie leichter Schwindel oder Übelkeit ganz einfach und schnell entgegengewirkt werden. Da Lachgas nicht metabolisiert wird, entstehen keinerlei lang anhaltende Nachwirkungen.

**Für Kinder gibt es kleine, duftende und bunte Nasenmasken**

Grundsätzlich gestaltet sich die Applikation von Lachgas bei Kindern genauso wie bei Erwachsenen. Zunächst wird dem Patienten 100 Prozent Sauerstoff verabreicht. Nach ein bis zwei Minuten wird die Lachgaskonzentration in 10-Prozent-Schritten hochtitriert. Damit sich das Kind während der Dauer des Eingriffs wohlfühlt, muss die Maske gut sitzen und die Flussrate des Gases optimal eingestellt sein. Es gibt kleine Nasenmasken mit bunten Farben und verschiedenen Duftrichtungen, die das Kind zusätzlich motivieren, bei der Behandlung mitzumachen. Die Lachgassedierung lässt sich hervorragend mit hypnotischen und suggestiven Techniken kombinieren, z.B. mit Geschichten über Taucher oder Astronauten. Diesen Effekt sollte man nicht unterschätzen, die Einführung in die suggestive Vorbereitung kann auch gut an talentierte Teammitglieder delegiert werden. Bei Kindern sind meist Lachgaskonzentrationen zwischen 30 bis 50 Prozent ausreichend. Allgemein anerkannt ist die Verwendung der sogenannten „Blitzeinleitung“ bei besonders ungeduldigen oder quengeligen Kindern. Hier wird nicht mit 100 Prozent Sauerstoff begonnen, sondern bereits zur Einleitung eine Lachgaskonzentration von 30 bis 50 Prozent verabreicht. Ist die gewünschte Sedierungstiefe durch das Titrieren erreicht, wird in der Regel ein Lokalanästhetikum gespritzt, da Lachgas als Sedativum alleine keine adäquate Schmerzreduktion gewährleistet. Unter der Sedierung wird die Injektion aber erfahrungsgemäß kaum wahrgenommen, insbesondere wenn das Kind durch den entspannenden Effekt des Lachgases sowie im Idealfall durch die suggestive Technik verstärkt abgelenkt ist. Während der Behandlung werden die

Vitalparameter intermittierend überprüft. Das gesamte Team sollte stets mit ruhigen Stimmen für eine entspannte Atmosphäre sorgen, denn lautes Sprechen und hastige Bewegungen übertragen sich trotz Sedierung automatisch auf die Gemütslage des Kindes. Nach der Behandlung wird abschließend drei Minuten lang 100 Prozent Sauerstoff verabreicht. Die Erholungsphase ist extrem kurz, meist können kleine Patienten die Praxis nach circa 30 Minuten mit ihren Eltern verlassen.

**Fazit**

Die Sedierung mit Lachgas bietet auch in der Behandlung schwer zu führender Kinder eine sichere und schonende Möglichkeit, eine potente Anxiolyse anzuwenden und dabei auf risikoreichere, tiefere Sedierungsformen oder gar Vollnarkosen zu verzichten. Der Bundesverband für Kinderzahnärzte gab im April 2013 nicht überraschend eine offizielle Empfehlung für den Einsatz der Lachgassedierung heraus und bestätigt damit die immer weiter steigende Akzeptanz und Nachfrage der Methode, insbesondere in der modernen Kinderzahnheilkunde, in Deutschland. Mit einer Zertifizierung des anerkannten Instituts für dentale Sedierung, Köln, unter Leitung von Anästhesist, Notfallmediziner und Fachbuchautor Dr. Mathers, erhält man innerhalb von zwei Tagen die Befähigung, Lachgas in der eigenen Praxis einzusetzen, und bekommt einen hochinteressanten Einblick in die Möglichkeiten moderner und sicherer Sedierungsformen in der Zahnheilkunde.



Jesko Gärtner  
Infos zum Autor

**kontakt.**

**Jesko Gärtner**

Gärtner junior – Kinderzahnheilkunde  
Wittener Straße 242, 44803 Bochum  
Tel.: 0234 3241910  
E-Mail: willkommen@gaertner-junior.de  
www.gaertner-junior.de



**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

# Frontzahntrauma bei jugendlichem Patient

| Barbara Krug, M.Sc.

Der folgende Patientenfall beschreibt die interdisziplinäre Zusammenarbeit dreier Fachabteilungen des Praxisnetzwerks, die Pluszahnärzte®. Beim vorliegenden Fall handelt es sich um ein Frontzahntrauma mit Schmelz-Dentin-Fraktur an Zahn 11 und Avulsion des Zahnes 21. An der Therapie waren beteiligt: Zahnarzt Niklas Janßen (Oralchirurgie), Dr. Christina Masuck (Kinderzahnheilkunde) und Zahnärztin Barbara Krug, M.Sc. (Endodontologie).

**D**er zum Zeitpunkt des Unfalls 10-jährige Patient stellte sich in Begleitung seiner Eltern in der oralchirurgischen Praxis bei Zahnarzt Niklas Janßen vor. Es lag ein Frontzahntrauma mit Schneidekantenfraktur am Zahn 11 und eine Avulsion des

## Anamnese

Die allgemeine Anamnese des Patienten war unauffällig, es lagen keine Grunderkrankungen vor. Der Allgemeinzustand des Patienten war gut. Eine Commotio cerebri konnte klinisch ausgeschlossen werden, da kein Be-

abgebrochene Zahn 11. Es lagen keine Weichteilverletzungen vor und es gab keine klinischen Anzeichen für knöcherner Frakturen, auch röntgenologisch waren keine knöchernen Frakturzeichen zu erkennen (Abb. 1).

Der Versuch der Erhaltung des Zahnes 21 sollte durch Replantation, Schienung und anschließende endodontische Versorgung erfolgen. An Zahn 11 war eine dentinadhäsive Rekonstruktion mit Komposit geplant.



Abb. 1: OPG des 10-jährigen Patienten.

Zahnes 21 vor. Bei einer Avulsion handelt es sich um eine vollständige Trennung des Zahnes vom restlichen Organismus, wobei sowohl die parodontalen Fasern als auch die Pulpa komplett abgerissen sind. Der avulsierte Zahn wurde im vorliegenden Fall unmittelbar nach dem Unfall in handelsüblicher, haltbarer Milch gelagert. Als der Patient sich in der Praxis einfand, lag das Unfallgeschehen gerade einmal 45 Minuten zurück.

wusstseinsverlust, starker Kopfschmerz oder Erbrechen vorlag. Eine Auffrischung der Tetanusprophylaxe wurde angeraten, da die Erstimpfung laut der Eltern bereits circa neun Jahre zurücklag.

## Befund

Extraoral waren Schürfwunden an Stirn und Nase zu erkennen. Intraoral imponierte die mit einem Blutkoagulum gefüllte Alveole Regio 21 sowie der

## Therapie

Am Tag des Unfalls wurde die Wurzeloberfläche des avulsierten Zahnes zunächst mit NaCl abgespült (Abb. 2). Die knöchern völlig intakte Alveole wurde ebenfalls mit NaCl gespült. Dabei ist darauf zu achten, dass das in der Alveole entstandene Koagulum vorsichtig und vollständig ausgespült wird, ohne dass die parodontalen Fasern und Zementoblasten verletzt werden (Abb. 3). Anschließend wurde der avulsierte Zahn 21 mittels einer Frontzahnzange in seine Alveole replantiert und mit einer Draht-Kunststoff-Schiene gesichert (Abb. 4).

Am vitalen frakturierten Zahn 11 wurden die pulpanahen Bereiche mit einem Kalziumhydroxidpräparat abgedeckt und dieses provisorisch mit einem Flow fixiert. Anschließend wurde eine Röntgenaufnahme zur Kontrolle der Replantation angefertigt (Abb. 5). Es wurde ein Rezept über ein Analge-

tikum sowie ein Antibiotikum ausgestellt. Für den folgenden Tag wurde ein Kontrolltermin in der Oralchirurgie sowie der erste Termin in der Zahnarztpraxis für Kinder bei Dr. Christina Masuck vereinbart. Der Patient stellte sich am Tag nach dem Unfall nahezu beschwerdefrei zur Kontrolle vor. Die Zähne 12, 11 und 22 reagierten weiterhin normal positiv auf Kältetests. Eine leichte Perkussionsempfindlichkeit war jedoch noch vorhanden. Die Auffrischung des Tetanussschutzes sei am Vorabend noch durchgeführt worden. In der Kinderzahnarztpraxis erfolgte ebenfalls eine Kontrolle mit gesamter Statusaufnahme. Im Anschluss daran wurde die weitere Behandlung des Zahnes 11 mittels Rekonstruktion mit Komposit geplant. Zehn Tage nach dem Frontzahntrauma wurde der Patient zum ersten Mal bei Zahnärztin Barbara Krug (M.Sc.) in der endodontologischen Fachabteilung vorgestellt. Der replantierte Zahn 21 war weiterhin geschient, der Patient beschwerdefrei. Die extraoralen Wunden waren zu diesem Zeitpunkt bereits stadiengerecht verheilt (Abb. 6). Der Patient lehnte die Trepanation des Zahnes 21 an diesem Tag ab, sodass ein neuer Termin vereinbart werden musste. Drei Tage später (knapp zwei Wochen nach dem FZT) wurde der replantierte Zahn 21 unter Kofferdam trepaniert. Die Arbeitslänge wurde sowohl elektrometrisch als auch röntgenologisch überprüft. Mit 29mm stellte sich die Arbeitslänge als sehr lang dar (Abb. 7). Die Aufbereitung erfolgte maschinell mit Pro Taper Universal sowie mit Handinstrumenten aufgrund des recht großen Kanallumens. Zunächst wurde der Zahn nach Spülung mit NaOCl (5%) und EDTA (17%) mit einer Kalziumhydroxid-Einlage versorgt und provisorisch verschlossen. Im darauffolgenden Termin wurde zunächst die Draht-Kunststoff-Schiene entfernt. Alle Zähne erwiesen sich als fest (Abb. 8). Nach Anlegen des Kofferdams und abschließender Säuberung und Spülung mit NaOCl (5%) und EDTA (17%) wurde der vollständig aufbereitete Kanal getrocknet und anschließend mit Gutta-percha und AH Plus bis zum Apex abgefüllt (Abb. 9 und 10). Somit war die endodontische Behandlung an Zahn 21 abgeschlossen.



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Avulsierter Zahn 21. – Abb. 3: Zustand nach Avulsion des Zahnes 21, leere Alveole. – Abb. 4: Schmelz-Dentin-Fraktur an 11, replantierter Zahn 21, Draht-Kunststoff-Schiene von 12–22.

Eine Woche später wurde der Zahn 11 in der Kinderzahnarztpraxis von Dr. Christina Masuck behandelt. Der Zahn reagierte weiterhin normal positiv auf Kältetests. Beim Entfernen der provisorischen Abdeckung der pulpanahen Bereiche stellte sich eine minimale Eröffnung der Pulpa dar. Es wurde mit  $H_2O_2$  (3%) desinfiziert und die „P“ mit Calxyl (Kerr Life) sowie einer Unterfüllung (Vitrebond) abgedeckt. Anschließend wurde der Zahn mit Komposit dentinadhäsiv aufgebaut (Abb. 11). Mit dem Ergebnis der ästhetisch und funktionell wiederhergestellten Zahnreihe waren sowohl der Patient als auch seine Eltern sehr zufrieden (Abb. 12).

Auch die Kontrolle acht Monate nach dem Frontzahntrauma zeigte einen beschwerdefreien Patienten. Alle Zähne waren perkussionsunempfindlich. Der replantierte, endodontisch versorgte Zahn 21 war sowohl klinisch als auch röntgenologisch völlig unauffällig. Das Röntgenbild zeigte keine periradikulären Veränderungen und gab kein Anzeichen für interne oder externe Wurzelresorptionen (Abb. 13).

### Epikrise

Insbesondere bei Kindern und Jugendlichen treten gehäuft Frontzahntrau-

mata auf (Borssén E., Holm A. K., 1997). Hauptsächlich sind dabei die oberen Frontzähne betroffen. Die Avulsion eines Frontzahnes stellt nicht nur eine ästhetische, sondern auch eine funktionelle Herausforderung dar. Da die prothetische Versorgung im Kindesalter aufgrund des noch nicht abgeschlossenen Kieferwachstums problematisch ist, kommt der Replantation eine besondere Bedeutung zu.

Die sogenannte „ZEPAG-Klassifikation“ wird bei Zahntraumata empfohlen, um eine genaue Diagnostik der verletzten Gewebe der dentoalveolären Einheit zu erhalten (Ebeleseder K. A., Glockner K., 1999). Dabei werden folgende Gewebe beurteilt: Zahnhartsubstanz, Endodont, Parodont, Alveolarknochen und Gingiva.

Verletzungen der Zahnhartsubstanz sind bei Avulsionen eher selten. Der Zahn wird in der Regel durch ein stumpfes Trauma in toto aus der Alveole herausgeschleudert.

Durch die komplette Trennung des Zahnes vom restlichen Organismus kommt es zum Abriss der Pulpa im Bereich des Foramen apikale. Ebenso sind die parodontalen Fasern komplett abgerissen. Reste der parodontalen Fasern befinden sich auf der Wurzeloberfläche sowie in der Alveole. Der Zustand

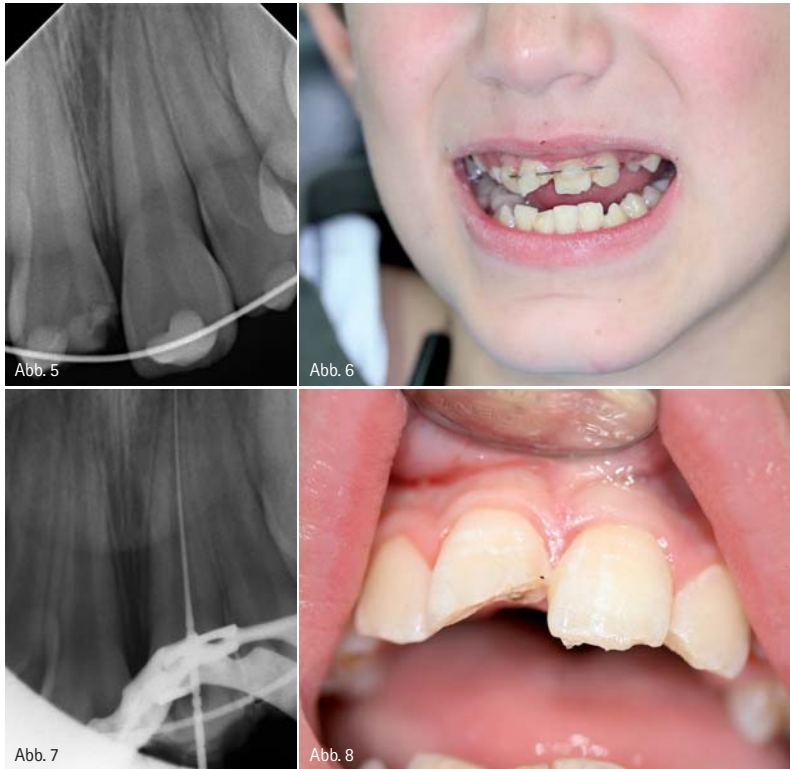


Abb. 5: Röntgenkontrolle nach Replantation des Zahnes 21. – Abb. 6: Extraorale Wunden an Nase und Kinn stadiengerecht verheilt. – Abb. 7: Messaufnahme. – Abb. 8: Zustand nach Entfernung der Draht-Kunststoff-Schiene.

des parodontalen Gewebes ist hierbei entscheidend für die Einheilung des replantierten Zahnes.

Der Alveolarknochen weist nur selten Aussprengungen oder Frakturen an den Alveolarwänden auf. Insbesondere bei jungen Patienten besitzt der Alveolarknochen noch eine gewisse Elastizität, sodass lediglich mit Dehnungen oder Quetschungen zu rechnen ist.

Die Gingiva bleibt in der Regel am Alveolarknochen haften. Die interdentalen Papillen können jedoch Rupturen aufweisen.

Für den langfristigen Erfolg sind mehrere Faktoren besonders wichtig. Zum einen spielt die Zeitdauer zwischen dem Unfallgeschehen und der Replantation eine wichtige Rolle (Andersson L., Bodin I. 1990), zum anderen ist das Medium, in dem der avulsierte Zahn gelagert wird, von großer Bedeutung (Andreasen J. O. et al. 1995). Des Weiteren sind auch die Schienung und die endodontische Versorgung von erheblicher Relevanz für die Einheilung des Zahnes. Eine optimale endodontische Versorgung ist Grundvoraussetzung dafür, dass sich keine apikale Parodontitis aufgrund verbliebener oder verschleppter Keime aus dem Endodont bildet. Komplikationen vonseiten des pulpalen Gewebes können somit durch eine

zeitnahe Trepanation und weitere endodontische Maßnahmen in der Regel vermieden werden. Je kürzer die Zeitspanne zwischen dem Unfall und der Replantation ist, desto besser ist die langfristige parodontale Prognose. Maßgeblich für die Regeneration des parodontalen Gewebes nach Replantation ist die Anzahl der überlebenden Zementoblasten auf der Wurzeloberfläche. Eine trockene Lagerung eines avulsierten Zahnes von nur 15 bis 30 Minuten bewirkt, dass die Zementoblasten absterben und die Regeneration des Parodonts massiv eingeschränkt ist. Im vorliegenden Fall betrug die Dauer vom Unfall bis zum Eintreffen in die Praxis 45 Minuten. Hierbei wurde der Zahn in dieser Zeit jedoch in haltbarer Milch gelagert.

H-Milch eignet sich gut für die Aufbewahrung eines avulsierten Zahnes, da sie weitestgehend isoton ist und Nährstoffe besitzt, durch welche die parodontalen Zellen bis zu sechs Stunden überleben können (Trope M., Friedman S. 1992; Lekic P. C. et al. 1998).

Wasser hingegen ist kein geeignetes Medium, da es nicht isoton ist und die Zellen auf der Wurzeloberfläche durch das osmotische Druckgefälle zerstört werden. Sie platzen dadurch regelrecht.

Optimal ist die Aufbewahrung eines avulsierten Zahnes in einer Zahnrettungsbox (z.B. Dentosafe). Die Zahnrettungsbox enthält ein physiologisches Nährmedium sowie ein Puffersystem zur Stabilisierung des pH-Wertes. In diesem Medium können Zementoblasten und parodontale Fibroblasten bis zu 24 Stunden überleben (Pohl Y. et al. 1999).

Beim Replantieren ist besonders darauf zu achten, dass die Wurzeloberfläche nicht verletzt wird. Ebenso wird das Koagulum, das sich in der Alveole gebildet hat, vorsichtig herausgespült, damit die an den Alveolarwänden noch haftenden parodontalen Fasern nicht zerstört werden. Die Alveole darf keinesfalls kürettiert werden (Trope M. et al. 1997).

Sind bereits ausgedehnte Zellschäden an der Wurzeloberfläche vorhanden, dann kommt es häufig zu Ankylosen und nachfolgenden externen Resorptionen. Das vertikale Kieferknochenwachstum kann beeinträchtigt bzw. soweit gestört sein, sodass der replantierte und anschließend ankylosierte Zahn zunehmend kürzer erscheint. Daher muss der Zahnhalteapparat zwingend am Tag des Unfalls (so schnell wie möglich) versorgt werden. Denn ist das Parodont komplett zerstört, ist der Zahn definitiv verloren.

Vor der Replantation ist es sinnvoll, den avulsierten Zahn grob zu vermessen, da insbesondere Frontzähne stark in ihrer Länge variieren können. Dies kann z.B. bei der Fotodokumentation durchgeführt werden, indem ein Lineal neben den Zahn gelegt wird. Im vorliegenden Fall hätte somit schon vor Beginn der endodontischen Behandlung festgestanden, dass es sich um einen überlangen Zahn handelt und dementsprechend mit überlangen Instrumenten aufbereitet werden muss.

### Zeitliche Einteilung

Nach der Replantation wird der Zahn mittels einer Schiene stabilisiert. Hierfür eignet sich zum Beispiel die Draht-Kunststoff-Schiene. Die Okklusion wird vor der Befestigung der Schiene kontrolliert. Es reicht aus, jeweils einen unverletzten Nachbarzahn in die Schiene mit einzubeziehen (Ebeleseder K. A. et al. 1995). Die Schiene wird immer

zuerst an den unverletzten Nachbarzähnen fixiert und zuletzt am replantierten Zahn. Bei entsprechender Schienung der Zähne heilt verletzter Knochen in der Regel innerhalb von vier bis sechs Wochen aus. Verletztes Weichgewebe heilt gewöhnlich innerhalb der ersten fünf bis zehn Tage aus. Die Schiene kann bereits nach ca. zwei Wochen wieder entfernt werden. Zu lange Schienungszeiten begünstigen eine Ankylose des replantierten Zahnes und damit auch das Risiko einer anschließenden Wurzelresorption.

Die Trepanation sollte innerhalb der ersten sieben bis vierzehn Tage erfolgen. Da der Zahn in dieser Zeit noch geschient ist, wird die parodontale Einheilung durch die Trepanation nicht gestört.

Kalziumhydroxid ist in der Endodontie als medikamentöse Einlage für die Behandlung infizierter Kanäle sowie für die Behandlung infektionsbedingter externer Resorptionen das Mittel der Wahl. Kalziumhydroxid hat allerdings keine Wirkung in Hinblick auf die initiale entzündliche Reaktion, die im Parodont eines replantierten Zahnes abläuft. Es kann sogar die parodontale Einheilung stören, woraus sich eine erhöhte Ankylosegefahr mit späterer externer Resorption ergibt. Somit sollte bei frühzeitiger Trepanation (während der parodontalen Regenerationsphase, innerhalb der ersten ein bis zwei Tage) besser auf ein Tetrazyklin-Kortikosteroid-Präparat (z.B. Ledermix®) ausgewichen werden. Studien an Affenzähnen haben gezeigt, dass die Verwendung von Ledermix® die initiale entzündliche Reaktion im Parodont und die Entstehung von externen Resorptionen beseitigen kann. Ledermix® hat nämlich einen direkten Einfluss auf die Dentinoklasten, welche inhibiert werden. Es hat aber keinen schädigenden Effekt auf parodontale Zellen (Pierce A., Lindskog S., 1987; Pierce A. et al. 1988, Bryson E. C. et al. 2002).

Wird mit der Trepanation erst abgewartet (ein bis zwei Wochen) kann davon ausgegangen werden, dass die initiale parodontale Einheilung soweit fortgeschritten ist, dass eine direkte Einlage mit Kalziumhydroxid erfolgen kann. Nach weiteren sieben bis zehn Tagen kann die definitive Wurzelkanal-

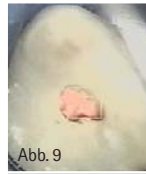


Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12

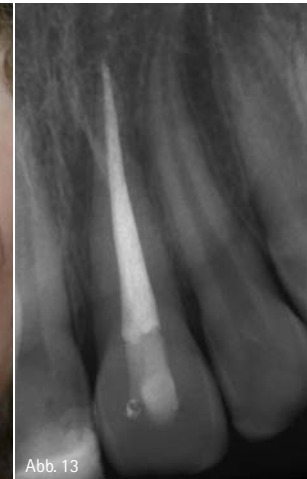


Abb. 13

Abb. 9: Wurzelfüllung (Intraoralkamera-Aufnahme). – Abb. 10: Röntgenkontrolle nach WF. – Abb. 11: Mit Komposit aufgebaute Zahn 11. – Abb. 12: Ästhetisch und funktionell wiederhergestellter Patient. – Abb. 13: Röntgenkontrolle nach acht Monaten.

füllung durchgeführt werden (Sjögren U. et al. 1991). Lediglich dann, wenn davon ausgegangen wird, dass bereits eine ausgedehnte Infektion des Endodonts, gegebenenfalls mit ersten Zeichen einer apikalen Entzündung oder externer Resorptionen vorliegt, sollten Kalziumhydroxid-Einlagen über mehrere Monate erfolgen (Trope M. et al. 1995).

Eine systemische Antibiotikagabe ist bei einer Avulsion empfehlenswert, um eine Keimverschleppung der ggf. kontaminierten Wurzel zu verhindern und um Resorptionen vorzubeugen (Saelim V. et al. 1998).

### Fazit

Im vorliegenden Fall sehen die ersten Therapieerfolge sehr vielversprechend aus. Das dem Patienten, durch die hier vorgestellte Behandlung, zurückgegebene Lächeln (Abb. 12) zeigt die gute Zusammenarbeit der drei Fachabteilungen Oralchirurgie, Kinderzahnheilkunde und Endodontologie. Dennoch sind weitere regelmäßige Kontrollen

notwendig, da Spätfolgen im Sinne von Ankylosen und externen Wurzelresorptionen nicht selten auftreten. Ein mehrjähriges Recall ist daher indiziert.

Barbara Krug, M.Sc.  
Infos zur Autorin

Literaturliste

## kontakt.

### Barbara Krug, M.Sc.

Master of Science Endodontie  
Graf-Adolf-Straße 24  
40212 Düsseldorf  
E-Mail:  
barbara.krug@diepluszahnaerzte.com  
www.diepluszahnaerzte.com/endodontie

Lachgassedierung

# Angsthase + Kichernase = Lieblingspatient

| Dr. Isabell von Gymnich

Woher kommt eigentlich die „Zahnarztangst“? Angst vor der zahnärztlichen Behandlung ist ein subjektives Gefühl, das durch zahlreiche Faktoren wie Alter, Entwicklungsstand, familiäre Hintergründe, Unbekanntes (Personen, Gerätschaften, Geräusche), akute Zahnprobleme, Schmerz-erwartung und eigene Erfahrungen beeinflusst wird. Etwa zehn Prozent der Kinder zeigen Zahnbehandlungsangst in verschiedenen Ausprägungsformen: Diskussionen, Szenen innerer Not, Rückzug, Verweigerung, Aggressivität, Übersprungshandlungen, Fluchtversuche und Tob-suchtsanfälle (bis zum Erbrechen) sind jedem Behandler schon einmal begegnet.



„Ich mach nicht mit!“ – Patientin in Abwehrhaltung.



„Wann geht's denn endlich los?“ – Patient in Erwartungshaltung.

**J**e kleiner und jünger der Patient ist, umso weniger verfügt er über Strategien der Angstbewältigung. Größere Kinder, die bereits traumatische Behandlungen erlebt haben, zeigen durch Vermischung von Angst und Schmerzempfinden eine erhöhte Stressreaktion. Eine Fokussierung auf negative Erwartungen lässt sie sämtliche zahnärztliche Maßnahmen verweigern, um sich vor weiteren „Übergriffen“ zu schützen, was im

Grunde nachvollziehbar ist. Da beim Erstkontakt mit der „Erlebnisswelt Zahnarztpraxis“ die Weichen für die Zukunft gestellt werden – zwei Drittel der westeuropäischen Erwachsenen mit Zahnarztangst berichten als Zeitraum der Entstehung die frühe Kinderzeit –, hat man als Behandler die Möglichkeit, diese Prägung positiv zu gestalten und der Zahnarztangst vorbeugend entgegenzuwirken. Die begeisterten Reaktionen der Eltern,

die bei der Behandlung anwesend sind, sprechen für sich.

## Warum Lachgas in der Kinderzahnheilkunde?

Um für eine qualitativ angemessene zahnärztliche Behandlung die notwendige Kooperation wiederherzustellen, braucht es Empathie, Geschick, Überzeugungskraft und Geduld, sogenannte „soft skills“, die im Praxisalltag nicht immer unbegrenzt zur Verfügung ste-





easyScan



easy as can be

## neue Funktionen

ab sofort inklusive

- + Pakettracking
- + Liefermengen, Chargen und Verfallsdaten online übernehmen

# Sind Sie auch ein Zeitgewinner?



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

#### Komplett neues "Look and Feel"

Die neue Oberflächen-Generation

#### Neue und innovative Suchfunktionen

Finden ohne mühsames blättern und scrollen

#### Komfortable Verfügbarkeitsanzeige

Direkt wissen was sofort geliefert wird.

#### Verwaltung von Chargen und Verfallsdaten

Immer den Überblick behalten

#### Anzeige von Preisaktionen

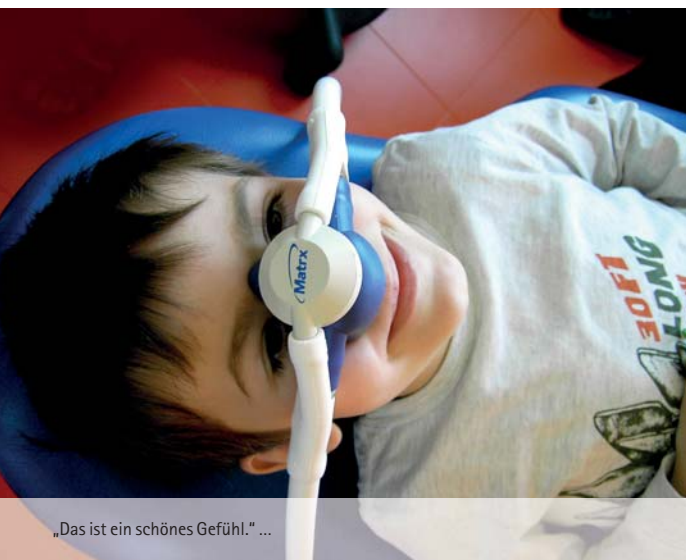
Keine Sonderangebote mehr verpassen

#### Automatische Generierung von Bestellvorlagen

Die Lieblingsartikel immer im Blick

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

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



„Das ist ein schönes Gefühl.“ ...



... – Entspannte Patienten durch Lachgassedierung.

hen, zumal die Zeit inzwischen weiterläuft. So bleibt ein großer Teil der Milchzahnkaries unbehandelt (DAJ-Studie 2009: ca. 50 Prozent), die restlichen behandlungsunwilligen Kinder werden häufig unter Allgemeinanästhesie saniert, eine Methode, die eigene Risiken mit sich bringt. Eine gut steuerbare und sehr sichere Alternative bietet die Behandlung mit Lachgas. Diese Sedierungsform ist ein patientenfreundliches, einfaches Verfahren, das durch Angstabbau (Anxiolyse) bei erhaltenem Bewusstsein und funktionierenden Schutzreflexen die Kooperation der kleinen Patienten unterstützt.

### Wie funktioniert das genau?

Beim ersten Termin wird nach Erhebung von Anamnese und Befund, von Aufklärung über Therapiemöglichkeiten und Behandlungsplanung, die geeignete Behandlungsart für den Patienten festgelegt, die dem Umfang der durchzuführenden Maßnahmen, dem Alter sowie der physischen und psychischen Verfassung des Patienten gerecht werden sollte. Erscheint die Behandlung mit Lachgas geeignet, wird der Patient mit der bunten Nasenmaske – der „Kichernase“ – vertraut gemacht. Die Eltern erhalten einen Aufklärungsbogen über die Lachgassedierung sowie die dadurch anfallenden Kosten und geben ihr schriftliches Einverständnis. Zu Beginn der Behandlung atmet das Kind ein Sauerstoff-Lachgas-Gemisch über die „Kichernase“ ein, während der Lachgasanteil langsam erhöht wird, bis der gewünschte Entspannungszustand erreicht ist. Diese individuell dosierte Mischung wird beibehalten. Die Aufnahme erfolgt über die Lunge, der

Transport zum Zentralen Nervensystem über das Blut. Dort ruft Lachgas an verschiedenen Synapsen unterschiedliche Wirkungen hervor: Anxiolyse (bis zur Euphorie), Sedierung (Entspannung, Somnolenz, reduzierter Bewegungsdrang), Analgesie (Heraufsetzung der Schmerztoleranz, Verringerung von Würgereiz), Dissoziation und Trance (Aufhebung des Zeitgefühls, veränderte Wahrnehmung, Erhöhung der Suggestibilität). Während der gesamten Dauer der Behandlung ist der Patient entspannt und kooperativ, eine fortwährende Beobachtung (gegebenenfalls Monitoring) und eine dreibis fünfminütige „Sauerstoffdusche“ gegen Ende der Behandlung – zur Ausleitung und Vermeidung einer Diffusionshypoxie – sowie eine schriftliche Dokumentation sind obligat.

### Wo liegen die Vorteile?

Die optimierten Behandlungsvoraussetzungen helfen dem zahnärztlichen Team, qualitativ hochwertige Ergebnisse unter wirtschaftlich angemessenen Konditionen zu erzielen. Gleichzeitig ist die emotionale Belastung aller Beteiligten auf ein Minimum reduziert. Da Lachgas die Suggestibilität heraufsetzt, unterstützen die begleitenden Anwendungen verhaltensführende Maßnahmen – wie Kinderhypnose, Konditionierung, Belohnung („Superhelfer-Urkunde“), Tell-Show-Do und das Prinzip der kleinen Schritte – d.h. die individuellen Fähigkeiten und Kooperationsstrategien der kleinen Patienten. So wächst durch die stressfreie Bewältigung der fremdgestellten Aufgabe das kindliche Selbstvertrauen und eine erneute aber diesmal positive Bewertung der Behandlungssituation

kann erfolgen („reframing“). Durch geschickte Sprachwahl und gezieltes Loben erwünschter Verhaltensweisen kann die nächste Behandlung zum sehnlich erwarteten Ereignis werden („Mama, wann ist denn endlich der Tag?“). Untersuchungen zeigen, dass Kinder auch langfristig von dieser Vorgehensweise profitieren und bei späteren Behandlungen, die ohne Lachgas vorgenommen werden, signifikant weniger ängstlich sind.

Ein zusätzlicher Vorteil – speziell für die Kinderbehandlung – liegt in der moderaten analgetischen Potenz von Lachgas, die eine Heraufsetzung der Schmerztoleranzgrenze bewirkt. Mit unterstützenden Suggestionen („stell mal kurz den Zahn ab“) und Elementen aus der Kinderhypnose („Zauberkralle“) kann bei der Füllungstherapie häufig auf eine örtliche Betäubung verzichtet werden. Sollten invasivere Maßnahmen eine Lokalanästhesie erforderlich machen, so ist das für den Patienten – dank seines euphorisierten Zustandes – eher nebensächlich. Selbst Kinder mit Spritzenangst akzeptieren bereitwillig die „Traumkugeln“ für den Zahn.

### Was sagen die Fachgesellschaften dazu?

Lachgas bis 50 Prozent in alleiniger Verwendung mit einem Lokalanästhetikum wird von der ASA (American Society of Anesthesiologists) in den Guidelines aus dem Jahre 2002 als „minimal sedation“ mit „minimal risks“ definiert und kann vom Zahnarzt („Non-Anesthesiologist“) ohne Anwesenheit eines Anesthesisten angewendet werden. Von enormer Wichtigkeit ist eine fundierte Ausbildung

nach den Richtlinien der CED (Council of European Dentists), die sich an den Vorgaben der AAPD (American Association of Pediatric Dentistry) und der EAPD (European Association of Pediatric Dentistry) orientieren. Die Sedierung mit Lachgas wird bei richtlinienkonformer technischer Ausrüstung und fachgerechter Anwendung als „patientenbezogenes Management von angstbezogenen Hindernissen nach dem neuesten Kenntnisstand der Medizin“ für die Kinderbehandlung ausdrücklich empfohlen. In Amerika wird Lachgas seit 1960 in der Zahnheilkunde angewendet. In Deutschland verwendeten 2009 bereits 25 Prozent der Kinderzahnärzte Lachgas in ihren Praxen.

*Die Literaturliste kann bei der Autorin angefordert werden.*

## info.

### Fortbildungen zur Lachgassedierung

- 14. und 15. Juni 2013, Wien, Österreich  
14.00–19.30 Uhr und 9.00–18.00 Uhr
- 5. und 6. Juli 2013, Rosenheim  
14.00–19.30 Uhr und 9.00–18.00 Uhr
- 13. und 14. September 2013, Kitzbühel, Österreich  
14.00–19.30 Uhr und 9.00–18.00 Uhr
- 29. und 30. November 2013, Rosenheim  
14.00–19.30 Uhr und 9.00–18.00 Uhr

Anmeldung: [www.ifzl.de](http://www.ifzl.de)

## kontakt.

### Ifzl – Institut für zahnärztliche Lachgassedierung

Stefanie Lohmeier  
Bad-Trissl-Straße 39  
83080 Oberaudorf  
Tel.: 08033 9799620  
Mobil: 0151 12756201  
E-Mail: [info@ifzl.de](mailto:info@ifzl.de)  
[www.ifzl.de](http://www.ifzl.de)

## autorin.

### Dr. Isabell von Gymnich

*Referentin des Institutes  
für zahnärztliche Lachgassedierung*  
Kinderzahnfee  
Im Gewerbepark C 27  
93059 Regensburg  
Tel.: 0941 4614014  
[www.kinderzahnfee.de](http://www.kinderzahnfee.de)



Dr. Isabell von Gymnich  
Infos zur Autorin

# Happy Birthday, Luxatemp!

Das Erfolgsmaterial für  
ästhetische, bruchstabile  
Provisorien wird 20.

Wir bedanken uns  
bei Zahnärzten weltweit  
für das Vertrauen.

Mehr zu Luxatemp und weiteren DMG Meilensteinen  
finden Sie hier: [www.dmg-dental.com/20-years](http://www.dmg-dental.com/20-years)

# 20

# Großer Mehrwert für kleine Patienten

| Christin Bunn

Die zahnärztliche Betreuung eines Kindes unterscheidet sich in vielen Punkten von der Behandlung Erwachsener. Deshalb stellen Kinder sowohl fachlich als auch emotional eine besondere Herausforderung für den Zahnarzt dar. Instrumente, die den besonderen Gegebenheiten und Größenverhältnissen von Kindern angepasst sind, können hier wahre Wunder bewirken – und den Zahnarztbesuch für die kleinen Patienten wesentlich angenehmer werden lassen.

**K**aries, Parodontitis & Co. machen auch vor den jüngsten Patienten nicht halt. Dabei haben Kinder ganz besondere Bedürfnisse, wenn es um das Thema Zahnarztbesuch geht, und erfordern neben medizinischer Fachkompetenz ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl, Einfühlungsvermögen und Geduld. Ist es eines Tages soweit und der Bohrer muss zum Einsatz kommen, steht das Kind vor einer besonderen Stresssituation. Schließlich wird der Zahnarzt mit einer Vielzahl von Instrumenten im Kindermund arbeiten, der naturgemäß recht klein ausfällt. Zudem werden die Instrumente in der Wahrnehmung des kleinen Patienten und im Hinblick auf dessen Größenrelation viel imposanter sowie möglicherweise auch angsteinflößender wirken und die Situation folglich als noch unangenehmer für das Kind darstellen, als es die Liegeposition auf dem Behandlungsstuhl ohnehin schon bedingt.

**Mikroturbine TK-94**, ein Instrument der Ausstattungslinie Synea Vision von W&H.

Ein weiterer Vorteil der kleinen Turbinengröße zeichnet sich darin aus, dass das Instrument nicht an Nachbarzähne oder Antagonisten stößt, was zu einer zusätzlichen Verunsicherung des Kindes führen kann.

Optimal ist es deshalb, wenn der Zahnarzt für die Kinderbehandlung auf besonders kleine Instrumente zurückgreift, die mittlerweile viele Hersteller in ihrem Sortiment haben. Auch das Unternehmen W&H hat auf die Nachfrage nach kleinen und besonders komfortablen Instrumenten reagiert und präsentiert die Lösung in Form der Mikroturbine TK-94. Dabei handelt es sich um ein Instrument der Ausstattungslinie Synea Vision, das sich besonders gut für minimalinvasive Anwendungen wie beispielsweise die Kinderzahnheilkunde

eignet. Die Mikroturbine zeichnet sich durch einen sehr kleinen Kopf mit einem Durchmesser von nur 9 Millimetern bei einer gesamten Kopfhöhe von nur 17,2 Millimetern mit eingespanntem 16-mm-Bohrer (Typ Kurzschaftinstrument 313) aus. Mit dieser kompakten Turbine kann der Zahnarzt hartsubstanzschonend vorgehen und gelangt durch exaktes Arbeiten auch in schwer zugängliche Bereiche. Die geringe Kopfgröße ermöglicht eine verbesserte Sicht auf die Behandlungsstelle und dadurch gleichzeitig auch eine optimale Kontrolle des Instruments.

Wird von Zahnärzten als weiterer Störfaktor bei der Behandlung von Kindern oftmals die



Instrumentenlautstärke genannt, kann die W&H Mikroturbine auch in diesem Punkt überzeugen. So läuft die Turbine trotz ihrer starken Leistung von 12 Watt sehr ruhig und trägt so zu einem konstanten und harmonischen Behandlungsverlauf bei. Ein weiterer Vorteil der kleinen Turbinengröße zeichnet sich darin aus, dass das Instrument nicht an Nachbarzähne oder Antagonisten stößt, was zu einer zusätzlichen Verunsicherung des Kindes führen kann.

wesentlich länger als bisher üblich ein neuwertiges Aussehen beibehalten.

Neben der Mikroturbine TK-94 bietet W&H drei weitere Turbinen innerhalb der Ausstattungslinie Synea, die sich ganz den Bedürfnissen des Zahnarztes anbieten: Die Turbine TK-100 mit höchster Leistung speziell zum Entfernen von Kronen und Brücken und die Turbinen TK-97 und TK-98, die sich durch eine verstärkte Leistung bei reduzierter Lautstärke auszeichnen.



W&H Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen

### Weitere Produktmerkmale im Überblick

W&H verbindet in der Mikroturbine TK-94 intelligentes Design mit einer bestmöglichen Leistung und offeriert folglich einen erheblichen Nutzen für den Zahnarzt sowie seine kleinen und großen Patienten. Dabei setzt insbesondere die Mikroturbine Akzente im Produktsortiment und überzeugt durch alle ausstattungsrelevanten Merkmale der Synea-Vision-Linie. So bieten alle Turbinen eine perfekte Ausleuchtung der Behandlungsstelle durch hochwertigste und innovative LED-Technologie. Für eine optimale Kühlung sorgt das 5-fach Penta Spray, eine erhöhte Lebensdauer sowie eine hohe Laufzeit ergeben sich durch die Keramik-Kugellager im integrierten Dichtsystem.

Novum der neuen Instrumentenlinie ist zudem die besonders kratzfeste Oberfläche. Diese sorgt auch im härtesten alltäglichen Einsatz für eine hohe Widerstandsfähigkeit der Außenanteile und lässt somit die Turbine

Diese drei Typen bieten zusätzlich durch das einzigartige PentaLED+ System eine schattenfreie Ausleuchtung der Behandlungsstelle. Ausgestattet mit den richtigen Instrumenten wird der Zahnarztbesuch zum Erlebnis – für den Zahnarzt und all seine kleinen und großen Patienten!



Christin Bunn  
Infos zur Autorin

## kontakt.

### W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 4  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 08682 8967-0  
E-Mail: office.de@wh.com  
www.wh.com

## ... 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

Die Arbeit mit der KaVo MASTERtorque ist wesentlich entspannter, ermüdungsfreier und sicherer als bisher.

**Kariesprävention:**

## Fluoridaktiver Fissurenversiegler

Der Fissurenversiegler wurde basierend auf sinnvollen Behandlungskonzepten wie „Minimally Invasive Cosmetic Dentistry“ und neuesten Fortschritten in der Adhäsivtechnik entwickelt. Er kommt ganz ohne die „Etch and Rinse“-Technik aus, liefert dabei aber mit 19,5MPa eine vergleichbare oder bessere Scherverbundfestigkeit. Das Versiegelungssystem besteht aus dem BeautiSealant Primer und der BeautiSealant Paste.



SHOFU Dental GmbH  
Infos zum Unternehmen



Der BeautiSealant Primer enthält zwei verschiedene Adhäsivmonomere, die tief in Grübchen und Fissuren eindringen, sodass der Versiegler gut haftet. Die in der BeautiSealant Paste enthaltenen patentierten S-PRG-Füllerpartikel sind fluoridaktiv. Sie zeigen einen Anti-Plaque-Effekt, verringern die Säureproduktion kariogener Bakterien und fördern nachweislich den Remineralisationsprozess. Versiegelungen können daher auch bei kritischem Kariesrisiko erfolgen. BeautiSealant hat eine geschmeidige, blasenfreie Konsistenz und ist leicht applizierbar. Für die exakte Applikation ohne Überfüllung wird eine speziell entwickelte tropffreie Spritze mit ultrafeiner Kanüle mitgeliefert. Weiterer Pluspunkt ist die dentinähnliche Röntgenopazität von 0,92 mm Al. Die Applikation wird in vier einfachen Schritten durchgeführt und dauert in der Regel nicht länger als 30 Sekunden.

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

**Premiumturbine:**

## Stark, leise und ganz entspanntes Arbeiten

Die neue KaVo MASTERtorque tritt in die Fußstapfen der GENTLESilence 8000. Mit nur 57dB(A) überzeugt die Turbine nicht nur durch ein angenehmes Laufgeräusch während der Behandlung, sondern auch durch einen extrem leisen Auslauf. Neu dabei ist die Direct Stop Technology – DST, die den Bohrer beim Auslaufen in weniger als einer Sekunde stoppt. Durch die reduzierte Verletzungsgefahr des Patienten wird zusätzlich an Sicherheit gewonnen, und die Behandlung kann nach einer kurzen Präparationskontrolle zügig fortgesetzt werden. Darüber hinaus verhindert der Rücksaugstopp das Ansaugen von kontaminierten Aerosolen ins Instrumenteninnere und sorgt damit für eine bessere Hygiene und eine längere Lebensdauer der MASTERtorque. Mit



maximal 23 Watt erzielt die Premiumturbine über 20 Prozent mehr Leistung als die GENTLESilence 8000 und damit eine noch höhere Durchzugskraft. Der größere Behandlungsfreiraum und die hervorragende Sicht auf das Arbeitsfeld sind das Ergebnis des neuen, kleinen Kopfes. Abgerundet wird das Profil der neuen KaVo Turbine durch eine optimale Ausleuchtung: Das blendfreie Licht fokussiert hervorragend auf Bohrer und Präparationsstelle. Versetzte Licht- und Sprayaustritte verhindern eine Blendwirkung, sodass der Anwender immer beste Sicht auf den Bohrer hat.



KaVo Dental GmbH  
Infos zum Unternehmen

**KaVo Dental GmbH**  
**Tel.: 07351 56-0**  
**www.kavo.de**

**Praxishygiene:**

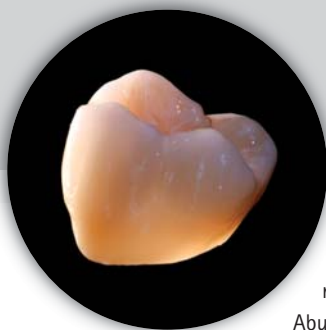
## Zuverlässige Desinfektion von Instrumenten

Die Instrumente nach der Behandlung eines Patienten korrekt aufzubereiten, ist extrem wichtig für die Hygiene in der Zahnarztpraxis. Nach einer zweijährigen Entwicklungsphase stellt Unident sein Produkt Micro 10 Excel vor, das höchsten Hygieneansprüchen genügt und die Säuberung von Bohrern und Instrumenten erleichtert. Durch die patentierte Formel des Reinigungs- und Desinfektionskonzentrates wird ein effektives Zusammenspiel von aktiven Inhaltsstoffen und antimikrobiologischer Effizienz erreicht. Die Inhaltsstoffe wurden sorgfältig zusammengesetzt, sodass Instrumente schonend behandelt und Korrosionen vermieden werden. Ausführliche Tests innerhalb der Unident Entwicklungs- und Forschungsabteilungen konnten die Verträglichkeit mit einer umfangreichen Materialpalette bestätigen. Für die Praxismitarbeiter und die Patienten ist auch der



angenehme Minzeduft eine positive Eigenschaft des Produktes, die den einwandfreien und hygienischen Zustand der Räumlichkeiten unterstreicht. Nach nur zehn Minuten Kontaktzeit zeigt Micro 10 Excel bakterizide, levurozide, fungizide und mykobakterizide Wirkung. Darüber hinaus entfernt das Produkt zuverlässig den Adenovirus, HIV-1, BVDV (Surrogat HCV), PRV (Surrogat HBV), den Herpesvirus, den Norovirus sowie den Vaccinia- und den Rotavirus. Während die meisten Produkte zur Instrumentenpflege alle 24 Stunden erneuert werden sollten, bleiben verdünnte Lösungen der neuen Serie für bis zu sieben Tage lang stabil. Micro 10 Excel wird in den Größen 1l und 2,5l angeboten und mit einer 20-ml-Dosierungskappe geliefert (SF) – erhältlich bei allen Depots.

**Unident S.A.**  
**Tel.: +41 22 8397900**  
**www.unident.ch**



### Zahnersatz:

## Ein deutsches Meisterlabor setzt neue Maßstäbe

Zahntechnikermeister Gerald Brossmann setzt mit seinem Team und einem perfekt aufgestellten Netzwerk von zertifizierten Champions®-Meisterlaboren neue Maßstäbe und zeigt zugleich neue bezahlbare Möglichkeiten auf. Sein Labor gründete er bereits vor über 25 Jahren. Sein Hauptaugenmerk ist auf exzellente zahntechnische Qualität ausgerichtet, die jedoch – aus Sicht des Patienten – bezahlbar bleiben muss, auch wenn der Zahnersatz

**DENTworry**

nicht in Asien oder Fernost hergestellt ist. „Die CAD/CAM-Anlagen und hochwertige Zirkonoxidronen verursachen weltweit die gleichen Kosten, deshalb können wir hochwertige Lösungen zu ‚Low Cost‘-Preisen

anbieten. So ist z.B. inklusive einem (R)Evolution®-Abutment Ihrer Wahl, Versand ‚Allez-Retour‘ in die Praxen, aller Arbeitsvorbereitungen und Steuern eine vollverblendete Zirkonkronen für unter 250 Euro zu haben“, so ZTM Brossmann. Damit spart eine Praxis bei einem Champions® Premium Implantat mit Abformung, Zubehör und Zirkonkronen viel Geld bei vergleichbaren Arbeiten mit anderen Systemen und Laboren, und dies in: „Qualität – made in Germany“. Selbstverständlich werden auch vollanatomisch gefräste Kronen (monolithische Kronen) inklusive aller Arbeitsvorbereitungen günstig angeboten. Wer Interesse an einer Probearbeit hat oder sonstige Informationen benötigt, ist bei DENTworry in guten Händen. Sorgen um Qualität und Bezahlbarkeit des Zahnersatzes gehören damit der Vergangenheit an.

**DENTworry GmbH**  
**Tel.: 06023 9181912**  
**www.dentworry.de**

### Milchgebiss:

## „Offenen Biss“ trotz Schnuller vermeiden

In einer Langzeitstudie der Universität Witten/Herdecke beweist der zahnfreundlich ausgezeichnete Beruhigungssauger Dentistar seine präventiven Qualitäten. Professor Dr. Stefan Zimmer untersuchte gemeinsam mit seinem Team in einer zweistufigen Langzeitstudie die Gebiss- und Zahnentwicklung bei Säuglingen bzw. Kleinkindern von der Geburt zunächst bis zum 16. Lebensmonat und weiterführend bis zum 27. Lebensmonat. Die Forscher beobachteten, ob und inwieweit sich unterschiedliche Beruhigungssauger auf die Entstehung eines „offenen Bisses“ auswirken. Zu Beginn der Studie wurden mit 129 Säuglingen drei Untersuchungsgruppen gebildet. Von ihnen konnten 121 Kleinkinder in die 16-Monats-Analyse einbezogen werden. In Gruppe N (NUK, MAPA) hatten 16 von 42 Kindern (38 Prozent) einen frontal offenen Biss entwickelt, in Gruppe D (Dentistar,



Novatex) zwei von 42 Kindern (fünf Prozent) und in der Kontrollgruppe C (kein Schnuller) keines der 36 Kinder (null Prozent). Das erst seit Kurzem vorliegende 27-Monats-Ergebnis wartet noch auf die Publikation. Deshalb kann hier vorab nur ein Ergebnis genannt werden, welches aber die Qualität des Dentistar beeindruckend unterstreicht: In der Gruppe N zeigte sich bei 21 von 42 Kindern (50 Prozent) ein frontal offener Biss, in der Gruppe D waren es drei von 45 Kindern (sieben Prozent) und in der Gruppe C blieb es bei null Prozent. Dentistar ist daher für alle Säuglinge und Kleinkinder empfehlenswert, die nicht auf ihren Schnuller verzichten, und für alle Eltern, die das Risiko eines offenen Bisses bei ihrem Liebling minieren möchten.

**NOVATEX GmbH**  
**Tel.: 05101 9195-0**  
**www.baby-nova.de**



**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

Implantate:

## Qualität made in Germany

Ritter steht für die Entwicklung und Produktion hochwertiger Dentalprodukte – made in Germany.

Die erstmalig von Ritter entwickelten Behandlungseinheiten gehören bis zum heutigen Tage zum Standard jeder Praxis-einrichtung. Mit dem Ziel der ständigen Innovation und Weiterentwicklung begann Ritter vor einigen Jahren, eine neue Erfolgsgeschichte zu schreiben. Die Produktpalette wurde um ein hochwertiges Implantatsystem erweitert. Die Ritter Ivory Line besteht sowohl aus zweiteiligen Implantaten (Implantat plus Abutment) als auch aus einteiligen Komponenten (bereits



mit dem Abutment verbundene Implantate). Das System enthält auf Wesentliche reduzierte und klar gegliederte

Elemente mit den besten Eigenschaften für alle klinischen Fälle. Dank der Nano-Oberfläche ist eine schnelle und zuverlässige Osseointegration gewährleistet. Das Handling wird durch selbstschneidende Gewinde und ein ausgeklügeltes Farbsystem hinsichtlich der Bohrer und Implantate entsprechend der Durchmesser zum Kinderspiel.

Ritter Implantate und Zubehörteile werden mithilfe von hochmodernen CNC-Maschinen in Süddeutschland gefertigt. Die Produktpalette steht im Zeichen höchster Qualität, Innovation und Präzision.

Das Credo von Ritter ist, den Kunden beste Lösungen für die Praxis zu attraktiven



Preisen anzubieten – kombiniert mit einem umfassenden Serviceprogramm.

**Ritter Implants GmbH & Co. KG**

**Tel.: 07351 52925-66**

**www.ritterimplants.com**

Intraoralkamera:

## Diagnostische Blickwinkel auf Karies und Parodontitis

Eine Intraoralkamera mit drei Betriebsarten zur Dreifach-Prophylaxe: Die neue SoprCare der Firma Sopr (Acteon Group) deckt nicht nur Karies auf, sondern es können auch durch Plaque verursachte Zahnfleischentzündungen farblich markiert und neue von älteren Zahnbelägen unterschieden werden. Dank ihres leistungsstarken optischen Systems zeigt sie zudem auch im Tageslicht-Modus eine einzigartige Bildqualität.

Aufgrund ihrer spezifischen Wellenlänge und der neuesten photonischen Technologie stellt die SoprCare im Perio-Modus Zahnbelag, Zahnstein und Zahnfleischentzündungen in einer chromatischen Aufnahme dar. Durch die ab-



sorbierenden Eigenschaften des blauen Lichts wird die unterschiedliche Rotfärbung des Weichgewebes herausgestellt und durch die farbliche Verstärkung noch erhöht. Das Resultat: Zahnfleischentzündungen werden differenziert von violettrosa- bis magentafarben angezeigt. Gleichzeitig wird neu gebildete Plaque durch eine weiße Körnung, Zahnstein in dunklem Orange und mineralisierte Plaque in hellem Gelb-Orange dargestellt.

Ob ausgeprägte Kavität oder ein lokalisierter Zahnschmelz-Abbau: Im Karies-Modus werden Läsionen anhand der roten Signalfarbe schnell identifizierbar. Tiefe Einblicke gibt es auch im Tageslicht-Modus: So ermöglicht die Makro-Vision eine hundertfache

Vergrößerung und zeigt Details, die für das bloße Auge oder auf dem Röntgenbild noch nicht erkennbar sind. So können auch Mikroläsionen und ihre Entwicklung kontrolliert überwacht werden. Dank des speziellen Fokusrings und der großen Tiefenschärfe ist jedes Bild in Sekundenschnelle ein gezielt scharfes Bild.



Acteon Germany GmbH  
Infos zum Unternehmen

**Acteon Germany GmbH**

**Tel.: 02104 956510**

**www.de.acteongroup.com**

ANZEIGE

**www.zwp-online.info**

**FINDEN STATT SUCHEN.**

**ZWP online**

**»** Aktuell, übersichtlich, crossmedial.



Video Guided Tour  
ZWP online





**Stiftung Warentest:**

## Elektrozahnbürste zum fünften Mal Testsieger

Die Oral-B Vitality Precision Clean ist Test-sieger – zu diesem Ergebnis kommt Stiftung Warentest in der April-Ausgabe von „test“ (Artikel Billig schlägt teuer, „test“ 4/2013). Mit der Bestnote 1,5 errang das diesmal getestete Einstiegsmodell von Oral-B den Spitzenplatz im Feld der 14 untersuchten Elektrozahnbürsten – und war als einzige „sehr gut“! Das Modell Oral-B Vitality Precision Clean überzeugte im aktuellen Test mit der Gesamtnote 1,5 sowie in den Einzelkategorien mit den Beurteilungen 1,1 (Zahnreinigung), 2,3 (Handhabung) und 1,1 (Haltbarkeit/Umwelteigenschaften). „Diese Rundkopfbürste erhält als einzige das test-Qualitätsurteil ‚sehr gut‘. Sie reinigt die Zähne sehr gut“, heißt es im Bericht der Stiftung Warentest. Die Oral-B Vitality Precision Clean stellt damit einen hervorragenden Einstieg in die elektrische Mundpflege mit oszillierend-rotierender Reinigungstechnologie dar. Zur gründlichen und schonenden Plaque-Entfernung muss sie

lediglich an die Zahnoberfläche gehalten werden. „Einfach zu handhaben“, urteilt daher auch die Stiftung. Die oszillierend-rotierende und weiterentwickelte 3-D-Reinigungstechnologie (oszillierend-rotierend und pulsierend) entfernt bis zu 100 Prozent mehr Plaque als herkömmliche Handzahnbürsten. Über die positive Beurteilung durch Stiftung Warentest hinaus bewiesen entsprechende Modelle bereits in klinischen Langzeitstudien ihren Goldstandard zur effektiven und sanften Mundpflege. Auch das renommierte Cochrane-Institut verurteilt 2011 nach Auswertung klinischer Studien auf Effizienz und Sicherheit der Technologie.

**Procter & Gamble Germany GmbH**  
**Professional Oral Health**  
**Tel.: 06196 8901**  
**www.dentalcare.com**

**Ultra-Mini-Turbine:**

## Perfekter Zugang bei minimalinvasiven Präparationen



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

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



**NSK Europe GmbH**  
Infos zum Unternehmen

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



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



**Anwenderberichte**  
**Fallbeispiele**  
**Marktübersichten**  
**Produktübersichten**

\* Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

Faxsendung an  
0341 48474-290

**Jetzt  
bestellen!**

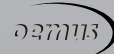
Jahrbuch Implantologie 2013

\_\_\_ Exemplar(e)

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name:   
Vorname:   
Straße:   
PLZ/Ort:   
Telefon/Fax:   
E-Mail:   
Unterschrift:

Praxisstempel



**OEMUS MEDIA AG**  
Höbenstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290



InteraDent Zahntechnik  
Infos zum Unternehmen

**Prothetik:**

## Erweitertes Leistungsangebot von Zahnersatz

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. „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, zusätzliche Produktionslinie in China in keinem Widerspruch zum Qualitätszahnersatz aus dem eigenen Labor in Manila, sondern ist die logische und konsequente Weiter-



entwicklung nach der InteraDent-Philosophie: Hochwertigen Zahnersatz bezahlbar zu machen!“, erklärt Marco Muschalik, Geschäftsführer des Unternehmens. 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. Einheitliche Standards, hohe Prozesssicherheit und lückenlose Transparenz werden gesichert durch die TÜV-Zertifizierungen nach DIN EN ISO 9001-2008.

**InteraDent Zahntechnik GmbH**  
**Tel.: 0451 87985-0**  
**www.interadent.com**

**Kinderzahnheilkunde:**

## Fissurenversiegelung mit neuer Sicherheit

Obwohl Fissurenversiegelungen inzwischen seit Langem zur Praxis-Routine gehören, sind sie keine „problemlosen“ Behandlungen. In den meisten Fällen sind Kinder die Versiegelungs-Patienten. Aber die kleinen Patienten werden schnell ungeduldig und

halten nicht still; daher sind Zahnärzte gezwungen, zeitliche und sachliche Kompromisse bei der Durchführung der Behandlung einzugehen. So wird meist zum Beispiel die wünschenswerte absolute Trockenlegung durch eine relative er-

setzt. Speziell für die kleinen Patienten wird Fissurenversiegelung noch sicherer: Dank hydrophiler Eigenschaften versiegelt UltraSeal XT hydro auch nicht völlig trockene Fissuren zuverlässig und schnell. Nach dem Anätzen mit Ultra-Etch, dem Abspülen und Abblasen kann sofort der Versiegler eingebracht werden. Er fließt innig an, auch an leicht feuchte Fissurenwände und sorgt für



dichte Randbereiche. Sowohl UltraSeal XT hydro als auch zuvor Ultra-Etch werden mit dem Inspiral Brush Tip, direkt aus der Spritze, appliziert; die feine Bürstenspitze bringt die Materialien blasenfrei und tief ein, auch in enge Fissuren. Die fertige Versiegelung fluoresziert unter Schwarzlicht. So kann sie der Zahnarzt bei jeder Sitzung einfach und schnell kontrollieren.



Ultradent Products  
Infos zum Unternehmen

**Ultradent Products**  
**Tel.: 02203 359215**  
**www.updental.de**

**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

[vismed-qm.de/app](http://vismed-qm.de/app)    Kostenfreie Demo-Version: [vismed-qm.de/demo](http://vismed-qm.de/demo)



BEMA und GOZ quick & easy App im App Store erhältlich



**Kavitätenlack:**

## Sichere Fluoridlackierung – ideal für Kinder

FluoroDose enthält einen 5%igen weißen Natriumfluorid-Kavitätenlack in der LolliPack®-Einwegpackung, die maximal zulässige Fluoriddosis, und ist von der ADA für die Behandlung von Dentinüberempfindlichkeit zugelassen. Keine schmierenden Gele und unbequemen Löffel mehr; keine Angst mehr vor dem Verschlucken von Fluorid. Eintauchen. Mischen. Auftragen. Wegwerfen. Centrix macht die Fluoridlackierung sicherer und das Reinigen einfacher. Jede Einheit enthält eine Einzeldosis (0,3 ml) FluoroDose plus einen sauberen Benda®-Pinselapplikator, mit dem der Lack vor dem Auftragen gemischt werden kann – eine gleichbleibende Fluoridkonzentration bei jeder Anwendung ist so garantiert. Die ADA betrachtet Fluoridlack als sicheren und wirksamen Bestandteil eines Programms zur Kariesprävention, das Kariesdiagnostik, Risikobeurteilung und regel-

mäßige Zahnpflege umfasst. Alles, was benötigt wird, befindet sich in nur einer Verpackung – versiegelt und gebrauchsfertig. Das einmalige Auftragen mit einem Pinsel ist einfach und sicher. Für eine optimale Fluoridaufnahme bleibt der Lack für sechs bis acht Stunden am Zahn. Bei Kontakt mit Speichel trocknet er in Sekundenschnelle an. Wirtschaftlicher Vorteil der Einwegpackung ist neben der perfekten Kontrolle über den Lagerbestand, das Preis-Leistungs-Verhältnis. Erhältlich ist der Natriumfluorid-Kavitätenlack in den angenehmen Geschmacksrichtungen Bubble Gum (Kaugummi), Mint (Minze), Cherry (Kirsche) und Melon (Melone).



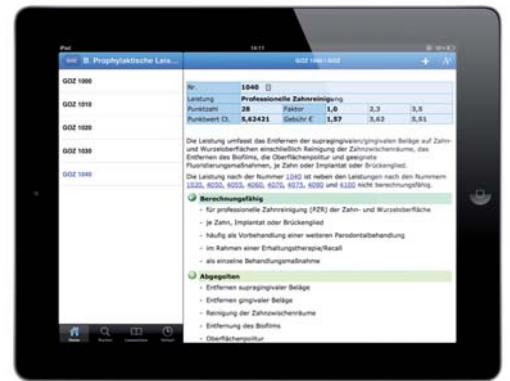
Centrix, Inc.  
Infos zum Unternehmen

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

**Abrechnung:**

## Kompakt-Kommentare jetzt auch als App

In vielen Praxen sind die Werke aus der „quick & easy“-Reihe (Asgard-Verlag) eine wertvolle Hilfe bei der Abrechnung. Die Kompakt-Kommentare von Liebold/Raff/Wissing werden besonders wegen ihrer Qualität und der klaren Struktur ihrer Inhalte geschätzt. Jetzt ist „BEMA und GOZ quick & easy“ auch als App für iPhone und iPad erschienen. Auch hier sind alle Texte zu BEMA, GOZ und den relevanten GOÄ-Positionen



klar strukturiert und farbig gegliedert. Elegante Funktionen machen das Arbeiten mit der App schnell und bequem. Es gibt eine komfortable Suchfunktion, und das Setzen von Lesezeichen ist ebenso möglich wie das Speichern eigener Notizen. Besonders nützlich ist der GOZ-Vergleichsrechner: Er erleichtert die Einschätzung, welches Honorar für eine Leistung zu erwarten ist bzw. welcher Steigerungsfaktor mindestens angesetzt werden muss, um ein bestimmtes Niveau zu erreichen. Die App ist in der Basisversion kostenlos. Einzelne Kapitel können nach Bedarf freigeschaltet werden. Aber auch ohne Freischaltung bietet die App einen enormen Nutzen: Für jede Gebührennummer sind immer die Leistungsbeschreibung und die Hinweise zur Abrechnungsfähigkeit sichtbar. Der Vergleichsrechner funktioniert ebenfalls ohne Einschränkung. Zurzeit gibt es die App für das iPhone und das iPad. Eine Fassung für Geräte mit Android-Betriebssystem folgt.

**Asgard-Verlag**  
**Dr. Werner Hippe GmbH**  
**Tel.: 02241 3164-10**  
**E-Mail: info@asgard.de**

**Mundhygiene:**

## Lückenlose Reinigung für Wackelzähne

Eine bunte Kinderzahnbürste mit ihrer Lieblingscomicfigur ist für Kinder beim Zahnbürstenkauf die erste Wahl. Eltern fragen sich hingegen, ob die Zahnbürste auch wirklich alle Stellen im Mund gut erreicht. Die Dr.Best® Junior Zwischenzahn Zahnbürste berücksichtigt sowohl die Wünsche der Eltern als auch die ihrer Kinder. SpongeBob und die Lieblingsfarbe motivieren zur täglichen Mundhygiene, und die speziellen, längeren Seidenfein-Borsten erreichen auch die schwer zugänglichen Stellen des Wechselzahngebisses. Zusätzlich passt sich der schmale Bürstenkopf mithilfe des Kugelgelenks individuell an die Zahnreihe an. Eltern können sicher sein, dass zusammen mit der richtigen Putztechnik und Putzdauer somit eine gründliche und schonende Reinigung von schwer erreichbaren Problemzonen gewährleistet wird. „Die Zähne der Kinder wachsen im Wechselzahn-

gebiss nicht gleichmäßig nach. Deshalb ist die Reinigung zwischen Milchzähnen, Zahnlücken und den bleibenden Zähnen oft schwierig“, betont Dr. Oliver Hass aus der medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung von GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, Nord & West Europa. Die Dr.Best® Forschung hat daher eine Zahnbürste entwickelt, die besonders gut auf die Bedürfnisse des Wechselzahngebisses abgestimmt ist. Mit den längeren, weichen Seidenfein-Borsten der Dr.Best® Junior Zwischenzahn Zahnbürste werden auch schwer zugängliche Stellen erreicht. Der kleine Bürstenkopf hilft, an möglichst alle Stellen im Kindermund zu gelangen, und die Dr.Best® Federung schützt darüber hinaus das junge Zahnfleisch vor zu viel Druck.



**GlaxoSmithKline**  
**Consumer Healthcare**  
**Tel.: 07223 76-0**  
**www.dr-best.de**

**Behandlungseinheit:**

## Hoher Komfort für Patient und Zahnarzt

Eine gesunde und anatomisch gerechte Körperhaltung ermöglichen die neuen Behandlungseinheiten DIPLOMAT der Firma Eur-Med Slovakia s.r.o. Der Schwebestuhl gewährleistet ruckfreies Anfahren, ein geschobener Gelenkpunkt vermeidet den Auszieheffekt und die dickere Polsterung sichert den Komfort des Patienten. Die stationären Behandlungseinheiten DIPLOMAT Adept DA270 (mit oberer Schlauchführung)/DA280 (mit unterer Schlauchführung) sichern einen hohen Komfort und maximale Ergonomie bei der Arbeit mit dem Patienten. Der Patientenstuhl ist mit zwei Antriebseinheiten ausgestattet, die zum Heben von Stuhl und Kippen der Rückenlehne dienen. Die Stuhlbewegung wird vom Arztelement, gegebenenfalls vom Assistenzelement oder auch mittels Fußanlasser gesteuert. Das Arztelement für fünf Instrumente wird mit einer Glas- oder Folientastatur angeboten. Die Glastastatur mit Kapazitätsablesung sichert eine angenehme und praktische Bedienung ohne nötiges Drücken mit direkter Desinfektion von Tastatur. Auf Sonderbestellung kann das Arztelement mit einer elektronischen Kühlwassermengenregelung für jedes Instrument ausgestattet werden. Alle Instrumentenparameter können im Rahmen der acht Programme gespeichert werden. Dank eines Kugelgelenkes kann die Kopfstütze optimal



eingestellt werden. Auf dem Assistenzelement können weitere fünf Instrumente montiert werden, und wenn benötigt, eine Kamera als Zusatzinstrument. Einen hohen Komfort sichert auch die elektro-pneumatische Bremse für den Arztelementarm und die elektronisch drehbare Speischale. Die farbliche Ausführung der Behandlungseinheit ist laut Farbmustermappe wählbar.

**Eur-Med Slovakia s.r.o.**  
**Tel.: +421 903 285314**  
**www.eur-med.sk**

**Röntgentechnologie:**

## Minimalste Röntgendosis für Kinderzahnheilkunde

Ferröntgenbilder sind die Basis einer kieferorthopädischen Behandlung – Aufnahmen bei Kindern zu erstellen ist nicht leicht: Häufig entstehen Bewegungsartefakte während der langen Scanzeiten beim Erstellen einer CEPH-Aufnahme und ggfs. müssen Aufnahmen sogar wiederholt werden, die Belastung mit Röntgenstrahlung ist oft unnötig hoch. orange-dental bietet mit dem

CEPH „one-shot“ eine einzigartige Option für Panorama- und 3-D-Röntgengeräte der PaX-i Familie. Mit einem großflächigen Flat Panel Sensor (26,4 x 32,5 cm) wird in einer Aufnahmezeit von weniger als einer Sekunde eine phantastische CEPH-Qualität erzeugt. Dabei werden sowohl die Röntgendosis als auch die Gefahr einer verwackelten Aufnahme minimiert. Mittels eines speziellen Algorithmus werden Weich- und Hartgewebe besonders klar differenziert. Das CEPH „one-shot“ hat mit circa 4 µSv die geringste Röntgendosis seiner Klasse. Nicht nur qualitativ ein Traum für jede kieferorthopädische Praxis, sondern auch für die kleinen Patienten eine echte Erleichterung. Der CEPH „one-shot“ Sensor ist sowohl in Verbindung mit einem hochauflösenden digitalen Pa-

noramagerät (PaX-i HD+) als auch in Verbindung mit einem 3-D-Volumentomografen erhältlich (PaX-i3D GREEN). Der Clou am GREEN ist, dass die Röntgendosis einer 3-D-Aufnahme um ca. 70 Prozent gegenüber herkömmlichen DVTs reduziert wurde. Mit einer Aufnahmezeit von 5,9 Sekunden ist er bestens geeignet für chirurgische Fragestellungen in der Kinderzahnheilkunde.



orangedental  
 Infos zum Unternehmen

**orangedental GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 07351 47499-0**  
**www.orangedental.de**

ANZEIGE

**www.winkelstueckeguenstiger.de**

Handstücke · Winkelstücke · Turbinen · Schläuche · Kleingeräte · Rotoren · Pflegegeräte · Reparaturen aller namhaften Hersteller

**JETZT NEU**  
 mit unabhängigen  
 Kundenbewertungen

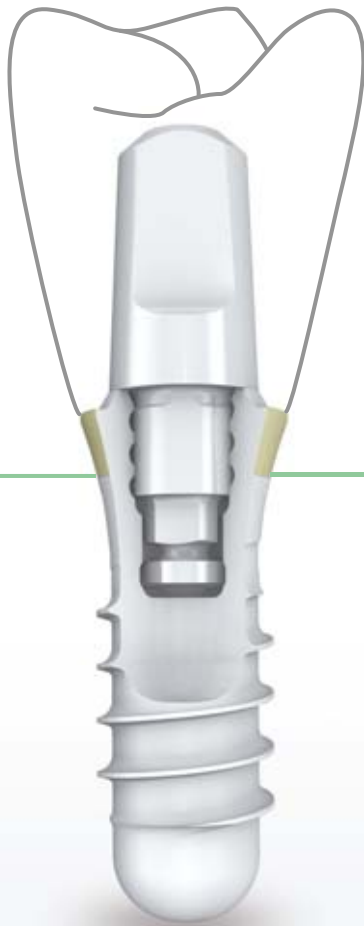


# ZERAMEX®

ästhetisch • natürlich • sicher

## KERAMIK- IMPLANTATE

*Giving nature  
a hand*



ZERAMEX® <sup>esthetic</sup> Plus\*  
ästhetisch • natürlich • sicher

\* chir. Systemkompatibel

ZERAFIX™

Einfache Befestigung der Prothetikteile:  
Versraubte Abdruckteile, verschraubte Healing-  
Caps und Gingivaformer, verschraubte Provisorien.

Melden Sie sich für unseren Newsletter an:

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



Telefon Deutschland 07621 1612749 | Schweiz 044 388 36 36

DENTALPOINT



Swiss Implant Solutions

swiss made

**Praxismarketing:**

## Der angstabbauende Duft beim Zahnarzt



Der Hersteller von Aromamaschinen, VoitAir aus München, hat in Zusammenarbeit mit den besten Parfümeuren spezielle Duftkompositionen für Zahnarztpraxen entwickelt und ganz besonders angstabbauende Düfte für Kinder auf den Markt gebracht.

Nach neustem wissenschaftlichen Stand werden diese Duftkompositionen entwickelt. Diese reinen Düfte werden natürlich ohne chemischen oder alkoholischen Duftträger hergestellt. Besonders geeignet sind für die Kinderpraxen Kompositionen aus

Vanille, Orange und Mandarine. Die servicefreien professionellen Duftmaschinen können auf die gewünschte Duftstärke, je nach Praxisgröße, genau eingestellt werden.

Für die vollautomatischen Duftmaschinen gibt es eine Werksgarantie von fünf Jahren. Patienten und Mitarbeiter werden von dem angenehmen Wohlfühlklima begeistert sein, das mit dem modernen Duftmarketing erzeugt wird.

**VoitAir Germany GmbH**  
**Tel.: 089 89555-100**  
**www.voitair.de**

**Zahnpflege:**

## Kariesschutz für den Zahnwechsel

Ab einem Alter von etwa sechs Jahren setzt bei Kindern der Zahnwechsel ein – die neuen, bleibenden Zähne beginnen durchzubringen. Der Zahnschmelz dieser neuen Zähne ist jedoch noch nicht vollständig mineralisiert und deshalb anfälliger für Karies. Zusätzlich erschweren lockere Milchzähne, Zahnlücken und durchbrechende Zähne die Mundhygiene während des Zahnwechsels. „Eine an diese Bedürfnisse angepasste Zahnpflege kann helfen, in Kombination mit der passenden Zahnpasta den Zähnen einen optimalen Kariesschutz zu geben, da sie auch schwer erreichbare Stellen mit Fluorid versorgt. Dies trifft insbesondere auch für Zahnsparträger zu“, erläutert Dr. Robert Eichler von der medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung bei GABA. Die neue elmex JUNIOR Zahnpflege wurde mit einem



altersgerechten Fluoridgehalt von 250 ppm und einem milden Geschmack speziell für die Anforderungen während des Zahnwechsels entwickelt und bietet somit einen zusätzlichen Schutz zum täglichen Zähneputzen. Das enthaltene Aminfluorid, dessen Wirksamkeit in weltweit über 400 Studien

nachgewiesen wurde, bildet sofort einen Schutzschild um den Zahn, remineralisiert und schützt ihn wirksam gegen weitere Kariesangriffe. Der milde Minzgeschmack der Zahnpflege ist eigens auf die Vorlieben von Kindern im Alter von sechs bis zwölf Jahren abgestimmt. Die Zahnpflege ist alkoholfrei und enthält keine künstlichen Farbstoffe. Ihre Anwendung sollte in Kombination mit der elmex JUNIOR Zahnpasta erfolgen.

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

**Behandlungsleuchte:**

## Licht ohne Kompromisse



Nach dem großen Erfolg von Solaris LED konnten nun mit Solaris 2 die Vorteile der LED-Technologie für die Zahnarztpraxis noch weiter entwickelt werden. Diese neue Leuchte bündelt die Wünsche aller Behandler. Solaris 2 wird, wie alle Produkte aus dem Hause ULTRADENT, mit hochwertigen Werkstoffen gefertigt und sorgfältig verarbeitet. Das hat einen guten Grund: Solaris 2 bietet den besten CRI-Wert, der mit LED-Technologie bisher erreicht wurde: CRI = 95. Alle Einheiten der neuen ULTRADENT Premium-Klasse, der Kompakt- und easy-Klasse werden serienmäßig mit Solaris 2 angeboten. Solaris 2 wird über eine Mikroprozessor-Steuerung geschaltet und kontrolliert; akustische Signale ertönen jeweils bei minimaler und maximaler Lichtleistung. Die One-Touch-Bedienung für minimale Lichtleistung beim Einsatz von lichthärtenden Materialien ermöglicht einen sorglosen Einsatz bei der Füllungstherapie. Die Behandlungsleuchte verfügt über eine regelbare Lichtleistung von 2.500 bis 45.000 Lux, bei einer gleichbleibenden Farbtemperatur von 5.000 °K und einem geringen Stromverbrauch von max. 26 Watt. Die Anordnung und die Geometrie der Lichtquelle und Reflektoren sorgen für eine nahezu schattenfreie Ausleuchtung. Durch die hochwertige Aufhängung mit einer 5-Ebenen-Beweglichkeit lässt sich die Leuchte exakt positionieren. Die hochwertigen LEDs besitzen mit mindestens 50.000 Stunden eine extrem lange Lebensdauer. Damit ist Solaris 2 nicht nur eine effiziente und leistungsstarke Arbeitsleuchte, sondern auch eine sehr wirtschaftliche Investition.



Video Firmenpräsentation

**ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 089 420992-70**  
**www.ultradent.de**

**Pflegekonzept:****Effektive Hilfsmittel  
für die Implantat-  
reinigung**

Während der IDS lag der Fokus von TePe auf dem Ausprobieren und Erleben der präsentierten Mundhygiene-Produkte. Mit TePe Bridge & Implant Floss und TePe Multifloss stellte TePe gleich zwei hoch effektive Produkte für die schonende interdentale Reinigung bei Implantaten, Brücken, Multibandapparaturen und natürlich auch Zähnen vor. Dank der festen Plastikenden lässt sich TePe Bridge & Implant Floss leicht zwischen zwei Implantaten hin- und herführen. Das flauschige Mittelstück entfernt Plaque auch von schwer zugänglichen Oberflächen vorsichtig und gründlich. Das feste Ende auf einer Seite des TePe Multifloss erleichtert das Einfädeln in die Zahnzwischenräume. Ein Abschnitt der Zahnseide ist flauschig, der andere dünn. So kann Plaque aus verschieden großen Zwischenräumen effektiv entfernt werden. Mit TePe PlaqSearch stellte



TePe auf der IDS ein nützliches Hilfsmittel vor, um Patienten Putzdefekte direkt vor Augen zu führen. Für die häusliche Anwendung ist TePe PlaqSearch als Kautablette erhältlich. Für die Anwendung in der Praxis wurde die TePe PlaqSearch-Lösung entwickelt. Das Mittel färbt Plaque, die älter als zwölf Stunden ist, blau, und neuere rot. Gleichzeitig demonstriert TePe PlaqSearch eindrucksvoll die Effizienz der professionellen Prophylaxe. Das Produktsortiment des schwedischen Mundhygienespezialisten bietet für jeden Patienten die optimale Lösung für seine individuelle Situation.

**TePe Mundhygieneprodukte  
Vertriebs-GmbH  
Tel.: 040 570123-0  
www.tepe.com**

**Investition:****Praxismanagement-Software  
für Neugründer**

Bis Ende des Jahres können sich Praxisgründer eine 4-Platz-Anlage von CHARLY XL sowie zusätzliche Extras rund um die Praxismanagement-Software zu einem attraktiven Preis sichern. Geld, das vor dem Hintergrund der gesamten Investitionssumme bei Praxisneugründungen von über 400.000 EUR\* gut angelegt ist. Die aktuellen Zahlen zugrunde gelegt, entspricht diese Investition in CHARLY einem vergleichsweise kleinen Anteil von weniger als vier Prozent. Die Investition von Praxisgründern in die Software CHARLY ist nachhaltig und zahlt sich aus: „Die Erfahrung hat gezeigt, dass eine Umstellung der Software im Nachhinein in den meisten Fällen deutliche Mehrkosten bedeutet“, sagt Ilona Schneider, Geschäftsführerin der solutio GmbH. „Neugründer sind daher gut beraten, von Beginn



solutio GmbH  
Infos zum Unternehmen

an auf CHARLY zu vertrauen und zu profitieren.“ Ergebnisse einer Studie der solutio GmbH zeigen außerdem, dass sich CHARLY durchschnittlich bereits in weniger als zwei Jahren amortisiert. Ermöglicht wird die schnelle Amortisation der Software durch zahlreiche durchdachte Funktionen wie die befundorientierte Behandlungsplanung, die lückenlose Prozessorientierte Abrechnung (P.O.A.) und ein transparentes Controlling.

\* InvestMonitor Zahnarztpraxis 2012 des Informationsdienstes des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ)

**solutio GmbH  
Zahnärztliche Software  
und Praxismanagement  
Tel.: 07031 4618-600  
www.solutio.de**

**DVDs**

der Spezialistenkursreihe –  
helfen up to date zu bleiben!

Preis pro DVD\*

**99€**zzgl. MwSt. und  
Versandkosten**Bestellen Sie jetzt!**

**BESTELLEN SIE JETZT IN UNSEREM  
PRAXIS-ONLINE SHOP!**

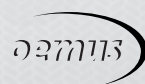


[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

**HINWEIS**

Nähere Informationen zu allen DVDs aus den Spezialistenkursen erhalten Sie unter [www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-201  
Fax: 0341 48474-290  
E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)



**Finier- und Polierräder:**

## Natürlicher Glanz für Restaurationen

Mit den spiralförmigen Sof-Lex Finier- und Polierrädern führt 3M ESPE neben einem neuen Produkt auch einen neuartigen Weg ein, mit dem Restaurationen ein natürlich wirkender Glanz verliehen werden kann. Das Design der Sof-Lex Finier- und Polierräder basiert auf flexiblen spiralförmig angeordneten Bürstchen, die sich an alle Oberflächen im Front- und Seitenzahnbereich anpassen. Während die Bürstchen über die Restauration bewegt werden, erfassen sie konvexe sowie konkave Oberflächen, sodass ein Auswechseln der Instrumente zur Anpassung an die Konturen während des Ausarbeitungs- und Poliervorgangs entfällt. Dank der in die Sof-Lex Finier- und Polierräder integrierten Schleifpartikel ist ein effektives Ausarbeiten und Polieren von beiden Seiten möglich. Mit nur einer Form und ohne die Notwendigkeit von Wasserkühlung



3M ESPE – Infos zum Unternehmen

können Zahnärzte von jedem Winkel aus arbeiten und schnell einen natürlich wirkenden Glanz erzielen. Die Sof-Lex Finier- und Polierräder zum einmaligen Gebrauch sind in einem praktischen Zwei-Schritt-System erhältlich.

Mit dem feinen spiralförmigen Sof-Lex Finier- und Polierrad können Zahnärzte kleinere Kratzer entfernen und die Oberfläche für die Hochglanzpolitur vorbereiten. Im Anschluss lässt sich für den Abschluss des Ausarbeitungs- und Poliervorgangs mit dem superfeinen spiralförmigen Sof-Lex Polierrad eine glatte, hochglänzende, natürlich wirkende Oberfläche gestalten. Spiralförmige Sof-Lex Finier- und Polierräder sind optimal für den Einsatz bei Kompositen geeignet.

**3M ESPE**  
**Tel.: 08152 700-0**  
**www.3MESPE.de**

**Restauration:**

## Intuitive Farbwahl, ästhetisches Ergebnis

Mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 hat Kuraray ein Konzept entwickelt, das für einen erstaunlich intuitiven Arbeitsablauf und besonders beeindruckende Ergebnisse sorgt. Die Auswahl der richtigen Farbe war noch nie so intuitiv und gleichzeitig genau. Der Zahnarzt wählt einfach die durch VITA™ zugelassene Farbe und beginnt, den natürlichen Zahn nachzubilden. Zudem gehören Schichtprobleme der Vergangenheit an. Die natürlichen Schmelz- und Dentin-Schichten können mit der Premium-Enamel- bzw. Dentin-Farbe 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. Kuraray



Video Produktportfolio

neues Komposit basiert auf erstaunlichen Innovationen. Zahnärzte können drei VITA™ Classical-Farben mit nur einer Premium-Farbkombination abdecken. Nun können erstaunliche Ergebnisse mit weniger Farben erzielt werden. Laut Kuraray und den Zahnärzten, die das Produkt getestet haben, verschwindet die Grenze zwischen Zahnschmelz und Komposit. Mit den Komponenten von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 (Ein-Schicht-Classic-Farben, Mehr-Schicht-Premium-Farben und dem neuen, intuitiven Farbring) können nahezu alle restaurativen Fälle in der täglichen Praxis behandelt werden.

**Kuraray Europe GmbH**  
**Tel.: 069 30535835**  
**www.kuraray dental.eu**

**Mundspülung:**

## Zwölf Stunden wirksam gegen Halitosis

Die patentierte Kombination aus Zinkacetat und Chlorhexidin ermöglicht eine effektive Wirkung, bei relativ niedrigen Dosierungen Mundgeruch zu bekämpfen. Auf diese Weise treten keine unangenehmen Nebenwirkungen wie metallischer Nachgeschmack oder eine Verfärbung der Zähne auf. Eine doppelblinde klinische Studie zeigte, dass CB12 Schwefelwasserstoff in der Atemluft nahezu vollständig eliminiert. Zum Überprüfen der Ergebnisse wurde ein spezieller Gaschromatograph genutzt, der die Konzentrationen von Schwefelwasserstoff in der Atemluft misst. Eine weitere Studie beschäftigte sich mit der Langzeitwirkung von CB12. Die Cross-Over-Studie zeigte, dass CB12 in einem Zeitraum von zwölf Stunden die Menge von Schwefelwasserstoff und Methylmercaptan in der Atemluft signifikant reduzierte. Für einen

12-Stunden-Schutz reicht es aus, den Mund einmal täglich mit 10 ml CB12 zu spülen. Um auch morgens mit sicherem Atem aufzuwachen und für 24 Stunden vor Mundgeruch geschützt zu sein, empfiehlt es sich, CB12 morgens und abends anzuwenden. Viele Konsumenten verwenden CB12 morgens direkt im Anschluss an das Zähneputzen. Deshalb enthält es auch 0,05% Natriumfluorid (entspricht 226 ppm Fluorid). Die tägliche

Verwendung des Fluorids liefert einen nachweisbaren Schutz gegen Karies und ist eine gute Ergänzung zu auf Fluorid basierenden Zahnpasten. CB12 ist in 250-ml-Flaschen mit praktischem Dosiermechanismus und als 50-ml-Reisegröße in Apotheken erhältlich.

**MEDA Pharma GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 06172 88801**  
**www.meda-deutschland.de**





Lokalanästhesie:

## Taktile Kontrolle bei der Injektion



ASPIJECT®

Seit mehr als 25 Jahren produziert und vertreibt RÖNVIG Dental Mfg. A/S bereits die bekannten ASPIJECT® und PAROJECT® Spritzen nach Dr. H. Evers. ASPIJECT® ist eine ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektionsspritze für die Infiltrations- und Leitungsanästhesie. Das einzigartige Design sorgt für eine musterhafte taktile Kontrolle bei der Injektion. Die automatische (passive) Aspiration erfolgt durch Lösen des Druckes auf den Spritzenstempel – gleichzeitig wird das Risiko der Kanülenbewegungen im Gewebe minimiert. Die selbstaspirierende Injektionsspritze ASPIJECT® ist aus hochgradigem, rostfreien Edelstahl und Hightech-Polymer gefertigt und für jede Sterilisationsart geeignet.

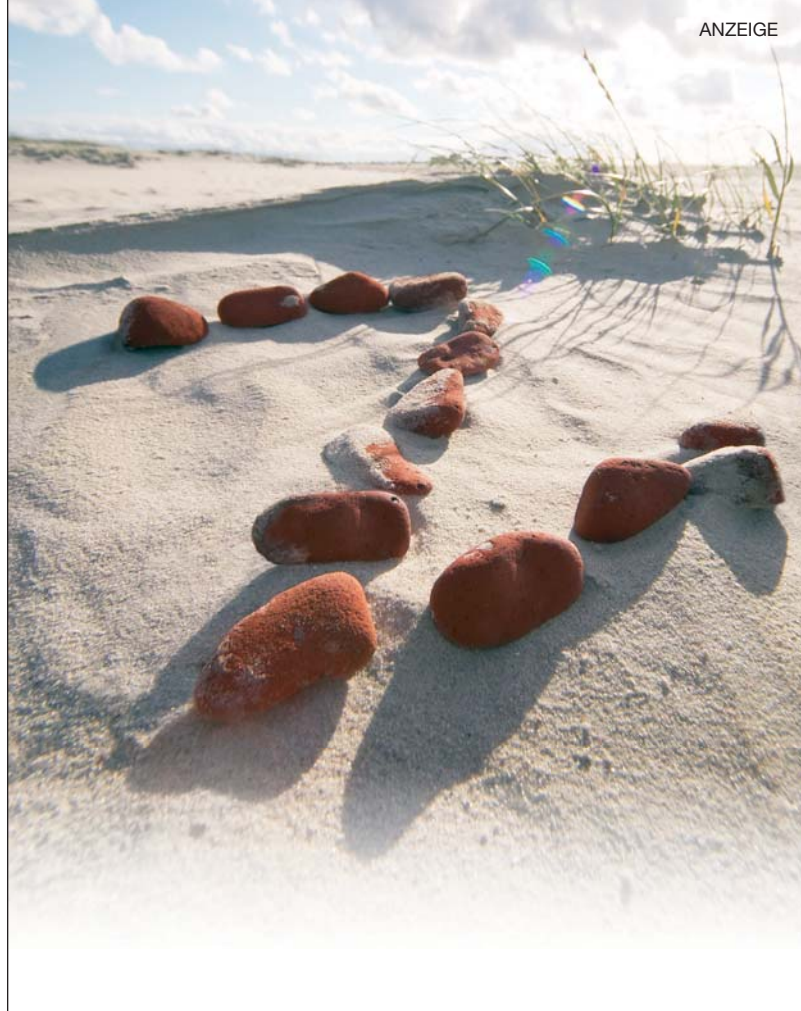


PAROJECT®

Für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA) eignet sich die Injektionsspritze PAROJECT®. Die kompakte Spritze in Stiftform sichert durch die kontrollierte Abgabe kleiner Dosen eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck. PAROJECT® ist aus hochgradigem, säurebeständigen Edelstahl gefertigt und eignet sich auch für jede Sterilisationsart. Die exakte Dosierung von nur 0,06 ml pro Hub trägt zur schonenden Anflutung des Anästhetikums kontrolliert bei.

Der Anwender wird schnell feststellen können, dass die intraligamentäre Anästhesie die Abläufe in der täglichen Praxis vereinfacht und zeitlich wesentlich verkürzt. Hinzu kommt, dass die dentale Lokalanästhesie nicht mehr mit stundenlanger Taubheit von Wange, Zunge und Kiefer verbunden sein muss. Beide Spritzen sind für den Gebrauch mit handelsüblichen Zylinderampullen und Kanülen geeignet.

**RÖNVIG Dental Mfg. A/S**  
**Vertrieb Deutschland**  
**Tel.: 0171 7717937**  
**www.ronvig.com**



## Näher an der Natur – LuxaCoreZ.

Kein anderes Material kommt den natürlichen Eigenschaften des Zahns näher als das neue LuxaCoreZ-Dual: Das Premium-Composite für Stumpfaufbau und Wurzelstiftzementierung lässt sich beschleifen wie Dentin. Als erstes Material seiner Kategorie vereint LuxaCoreZ-Dual echte, DMG patentierte Nanotechnologie und Zirkondioxid in sich. Die perfekte Ergänzung hierzu ist der LuxaPost, DMGs glasfaserverstärkter, vorsilanisierter Composite-Wurzelstift. Testen Sie jetzt selbst. Mehr gute Argumente gibt es unter [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



\* Quelle: CfK und SDM Marktdaten 2010 für LuxaCore

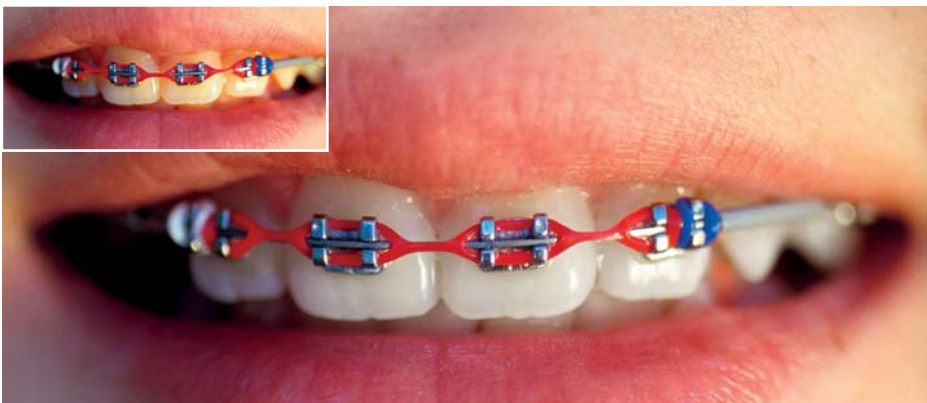
**Ultraschallzahnbürste:**

**Neu:** Bürstenaufsatz für Zahnspangen



Schöne weiße, gesunde und ebenmäßige Zähne – der Wunsch aller Menschen. Aber nicht jedem wurde das in die Wiege gelegt. Mithilfe der einzigen patentierten Ultraschallzahnbürste Emmi-dental Professional und einer kieferorthopädischen Zahnspange ist das ganz einfach zu realisieren. Die bewegungslose Zahnreinigung durch Ultraschall und Mikrobläschen macht dies durch den neuen Spezialbürstenaufsatz möglich. Die neue Ultraschallzahnbürste „Emmi-dental Professional“ reinigt ohne bürsten und schrubben bewegungslos durch Implosion der Millionen Mikrobläschen auch in den Zahnzwischenräumen, Fissuren, Zahnfleischtaschen. Unter den festsitzenden Plättchen der Zahnspange konnten Lebensmittelreste und Plaque jedoch ihr Unwesen treiben. Zahnseide, Interdentalbür-

sten, elektrische und rotierende Zahnbürsten sind nicht geeignet, um unter den festsitzenden Zahnspangen Lebensmittelreste und Plaque zu entfernen. „Voll krass“ geht das mit dem neuen Bürstenkopf, ohne bürsten und schrubben. Durch die spezielle Anordnung der Borsten lässt er sich direkt auf die Zahnspange setzen. So gelangen die Mikrobläschen unter die Spangenglieder und verhindern die Ablagerung von Verunreinigungen und Bakterien! Eine an der Uni Lüttich in Auftrag der Emmi-Ultrasonic GmbH durchgeführte Studie ist abgeschlossen und beweist die optimale Wirkung durch Ultraschall. Die Zähne sind antibakteriell gereinigt und natürlich weiß. Auch die Borsten sind noch nach zehnwöchigem Gebrauch antibakteriell, was bei anderen Zahnbürsten nicht der Fall ist.



**Studie bestätigt:**

**gesunde Zähne – gesunder Mensch**

Hugo R. Hosefelder, Leiter der Entwicklungs- und Forschungsabteilung von Emmi-Ultrasonic, beschäftigt sich seit vielen Jahre mit dem Phänomen Ultraschall und kennt die Wirkungsweise dieser Technologie im oralen und gesundheitlichen Bereich. „Die antibakterielle und therapeutische Wirkung von Ultraschall ist seit Jahrzehnten erwiesen.“ Klinische Studien über die Wirkung von Ultraschall im oralen Bereich am Ormed Institut der Universität Witten/Herdecke sind abgeschlossen. „Bakterielle Entzündungen des Zahnfleisches, schmerzende Aphthen heilen innerhalb weniger Tage ab, neue können sich nicht bilden. Gesunde Zähne stehen auch für einen gesunden Menschen, also eine deutliche Erhöhung der Lebensqualität“, freut sich Hosefelder.

**Positiver Test mit 20 Probanden an der Universität Lüttich**

Aus Sicht der testenden Kinderzahnärztin, Frau Dr. Urfels, wurden Fortschritte in der Anwendung der Ultraschallzahnbürste festgestellt und dokumentiert. Diese Studie habe ihr sehr viel Spaß gemacht, alleine zu erleben, wie kritisch Kinder bzw. Jugendliche sein könnten. Sie diskutieren viel und haben sich an alle Vorgaben gehalten. Besonders erfreulich war für die Kinderärztin, dass zwei Mütter, die seit Jahren unter Zahnfleischbluten litten, sich die bewegungslose Zahnputztechnik ihrer Kinder angeeignet hatten. Sie berichteten nach dem dritten Termin, dass sie endlich davon befreit wären. Die Kinder und Jugendlichen waren alle sehr zufrieden mit ihren sauberen Zähnen.

**Spezialzahnpaste und Ultraschall**

Die sehr milde, frische Ultraschall-Zahncreme von Emmi-Ultrasonic mit einem geringen Fluoridgehalt von < 0,1 Prozent (< 500ppm) bildet durch die Ultraschallschwingungen Millionen von Mikrobläschen, die selbst in kleinste Zahnzwischenräume gelangen. Durch das Implodieren nehmen sie die schädlichen Beläge wie Plaque, Zahnstein, Verunreinigungen mit. Entzündungen wie Aphthen, Parodontitis und Parodontose werden schnell eliminiert, zurück bleiben gesunde Zähne und schön durchblutetes Zahnfleisch.

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

# SYMPRO

Kompaktes Hochleistungs-Reinigungsgerät für Prothesen, KFO-Apparate und Schienen



Bieten Sie  
jetzt auch  
Prothesenträgern...



...professionelle  
Zahnreinigung an!

- ▶ Sehr kurze Reinigungszeiten verkürzen die Behandlungsdauer und optimieren die Praxis- und Laborauslastung
- ▶ Der vollautomatische Prozess bindet keine wertvollen Personalkapazitäten
- ▶ Maximale Mundhygiene steigert das Wohlbefinden der Patienten und fördert die Patientenbindung



Beachten Sie unser  
SYMPRO-Angebot.  
Nur noch gültig  
bis zum 31. Juli

Ein komplettes System –  
fragen Sie Ihren Fachhändler!



Weitere Informationen unter: [www.renfert.com](http://www.renfert.com)

**Renfert**

Ideen für die Dentaltechnik

Ästhetik ist Vertrauenssache – Teil 3

# Dentale Materialien im Wandel

| Dr. Harald Bürke

Die moderne Zahnheilkunde beschränkt sich nicht ausschließlich 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“ wird zu einem Selbstverständnis. In Teil 1 dieser Beitragsreihe wurden in einem Interview die Vorteile des Vollkeramiksystems IPS e.max erfragt. Teil 2 setzte den Fokus auf das praktische Vorgehen bei vollkeramischen Restaurationen. Der Autor des dritten Teils beschreibt das IPS e.max-System (Abb. 1) vom wissenschaftlichen Standpunkt aus.

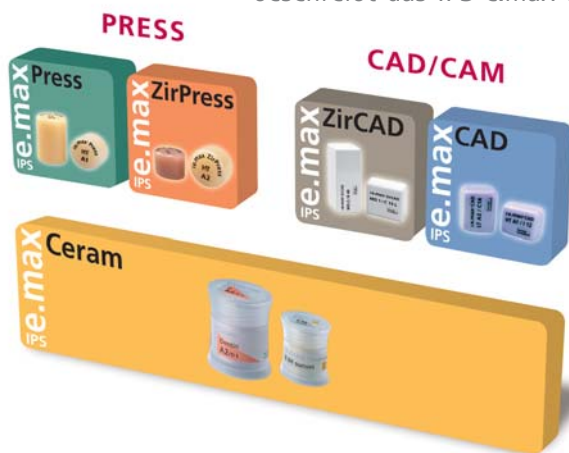


Abb. 1: Das IPS e.max-System.

Die Geschichte von Zahnersatz ist lang – bereits in vorchristlicher Zeitrechnung sind erste Aufzeichnungen zu Formen von Zahnersatz zu finden. Noch bis Ende des 18. Jahrhunderts wurden zur Wiederherstellung verlorener Zahnschubstanz natürliche Materialien verwendet. Charles H. Land erfand im Jahr 1889 die Jacketkrone, auch Porzellanmantelkrone genannt, und setzte damit einen Meilenstein in der Entwicklung der restaurativen Zahnmedizin. Nachteil dieser frühen „Vollkeramiklösung“ war deren geringe mechanische Festigkeit.

Weinstein et. al. patentieren 1962 eine Porzellanmasse zum Aufbrennen auf eine Goldlegierung; ein festes Metallgerüst wurde mit einer leuzithaltigen keramischen Masse ästhetisch verblendet – VMK-Technik (Verbund-Metall-Keramik). Nachteil dieser Technik ist bis heute der dunkel schimmernde Kronenrand im zervikalen Bereich, welcher das ästhetische Ergebnis in vielen Fällen einschränkt. Zudem ist die Lichtdurchlässigkeit der natürlichen Zahnhartsubstanz nicht gegeben. In den vergangenen Jahrzehnten wurden die Eigenschaften von keramischen Materialien kontinuierlich optimiert. Bereits in den 1980er-Jahren wurde mit Zirkoniumoxid experimentiert. Das Material war weiß und somit unauffälliger als Gold- oder NEM-Legierungen (Nichtedelmetall) und bot die für einen Zahnersatz notwendige Festigkeit. Eine effiziente Bearbeitung ist mit CAD/CAM-Systemen möglich. Zum damaligen Zeitpunkt waren die Computer- und Schleifsysteme jedoch noch nicht leistungsfähig genug und die Passgenauigkeit unbefriedigend. Heute ist die CAD/CAM-Technik ausgereift. In kurzer

Zeit kann ein passgenauer Zahnersatz hergestellt werden. In den 1990er-Jahren wurde von Ivoclar Vivadent das Heißpressverfahren entwickelt und das Material IPS Empress auf dem Markt eingeführt. Industriell vorgefertigte, mit Leuzitkristallen verstärkte, Glaskeramikrohlinge werden bei dieser Technik bis zur Erweichung erhitzt und in eine mittels Lost-Wax-Verfahren hergestellte Form gepresst. Die Modellation in Wachs erfolgt sehr exakt und kann mit hoher Passgenauigkeit umgesetzt werden. Im Zusammenspiel mit der adhäsiven Befestigung hat sich diese Glaskeramik beziehungsweise das IPS Empress-Verfahren über viele Jahre klinisch bewährt.

## Ein System für alle Indikationen

Im Jahr 2005 setzte Ivoclar Vivadent einen neuen Maßstab für die dentalen Keramiken (Abb. 2): IPS e.max. Mit der Lithiumdisilikatglaskeramik IPS e.max ist es erstmals gelungen, hohe ästhetische Anforderungen bei gleichzeitig hoher Festigkeit zu erzielen. Die Anforderungen, die an ein modernes Zahnersatzmaterial gestellt werden, sind vielseitig. Zum Beispiel sollte die Fertigung der individuellen Res-



Abb. 2: Die unterschiedlichen Materialien des IPS e.max-Systems.

tauration (Unikat) mit höchster Präzision und einem vertretbaren Aufwand möglich sein. Zudem sollte sich die Restauration optisch ähnlich transluzent wie Zahnschmelz verhalten und sich farblich in die Reihe der natürlichen Zähne adaptieren. In einigen Situationen muss das Restaurationsmaterial opak – ähnlich wie Dentin – sein, um damit beispielsweise einen verfärbten Zahnstumpf abdecken zu können. Letztendlich muss das Material langfristig den Kaukräften standhalten, während es gleichzeitig von Säuren angegriffen wird.

Der Anwender erhält mit dem Verblendmaterial IPS e.max Ceram ein einheitliches ästhetisches Resultat auf unterschiedlichen Gerüstwerkstoffen (Abb. 3). Er hat die Wahl zwischen einer hochästhetischen, festen Lithiumdisilikat-(LS2-)Glaskeramik und einem hochfesten Zirkoniumoxid (ZrO<sub>2</sub>).

Während die Formgebung von ZrO<sub>2</sub> ausschließlich über Schleif- und Fräsverfahren möglich ist, können Gerüste aus LS2 sowohl mit der Presstechnik als auch über die CAD/CAM-Technik hergestellt werden.

Die LS2-Glaskeramiken IPS e.max Press und IPS e.max CAD sind sehr vielseitige Dentalmaterialien: Es können Indikationen vom hauchdünnen Veneer bis zu mehrgliedrigen Brücken realisiert werden. Die hohe Festigkeit erlaubt minimalinvasive Präparationen.

Beide Materialien sind in mehr als 50 verschiedenen Farb- und Transluzenzvarianten erhältlich, wobei die Farbgebung keinen Einfluss auf die Materialfestigkeit hat. Die besten Festigkeitswerte sind mit einer vollanatomischen Gestaltung der Restaurationen garantiert, was insbesondere im Seitenzahnbereich zu empfehlen ist. Hierfür ist das LT (Low Translucency) Material optimal. Bei ästhetisch besonders anspruchsvollen Versorgungslösungen kann ein Gerüst aus LS2 mit der Schichtkeramik IPS e.max Ceram verblendet und so der Schichtaufbau des natürlichen Zahnes imitiert werden. Für Restaurationen im Frontzahnbereich bietet sich eine Teilreduktion an, welche mit IPS e.max Ceram

ANZEIGE

# Fanartikel mit Spareffekt

**10 x Triomolar Tips**, Packung (20 Tips)

Microhybrid-Composite für ästhetische Anwendungen



ODER

**6 x Sprühdesinfektion**, 10 Liter Kanister

Gebrauchsfertige Schnelldesinfektion zum Aufsprühen auf Flächen und nichtinvasiven Medizinprodukten



à 29,90 €

gratis dazu:



0,- €

~~32,- €~~

**1 x Orange Schnelldesinfektion**, 10 Liter Kanister

Gebrauchsfertige Schnelldesinfektion zum Aufbringen mit Multiwipes Vliestüchern auf Flächen und nichtinvasiven Medizinprodukten

+



0,- €

~~15,90 €~~

**1 x Multiwipes**, Box mit 75 Vliestüchern, Premium Qualität

Trockene reissfeste Vliestücher zur Tränkung mit Desinfektionsmittel

**IHDE**DENTAL

**Kontakt**

Dr. Ihde Dental GmbH  
Erfurter Str. 19  
D-85386 Eching / München

Tel.: +49 (0) 89/319761-0  
Fax: +49 (0) 89/319761-33  
www.ihde-dental.de  
www.implant.com



Abb. 3: Brücke aus IPS e.max ZirCAD (ZrO<sub>2</sub>), verblendet mit der Schichtkeramik IPS e.max Ceram.

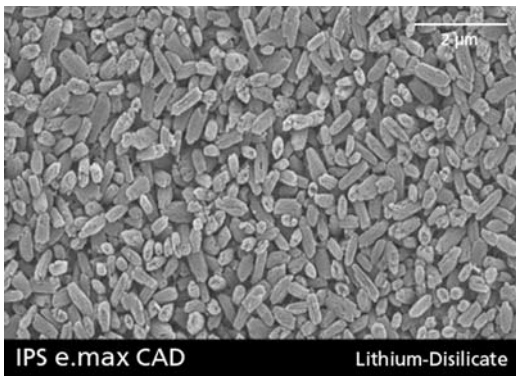


Abb. 4: Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme von IPS e.max CAD nach der Endkristallisation. – Abb. 5: IPS e.max CAD-Restoration vor der Kristallisation.

ergänzt wird. Der Zahn wird zunächst vollanatomisch modelliert und anschließend im inzisalen Drittel reduziert (Cut-Back-Technik). Bei der Presstechnik erfolgt dies in Wachs und bei der CAD/CAM-Technik vollautomatisch. Zur Abdeckung von verfärbten Stümpfen eignen sich die opaken Varianten MO (Medium Opacity) und HO (High Opacity). Die Transluzenzstufe HT (High Translucency) ist dank der hohen Transluzenz für Inlays und kleinere Defekte im Schmelzbereich geeignet. Ist eine besonders hohe Festigkeit indiziert – zum Beispiel bei Brücken im Seitenzahnbereich – wird eine zusätzliche Verstärkung notwendig. Hier kommt IPS e.max ZirCAD (ZrO<sub>2</sub>) als Gerüstmaterial zum Einsatz. Mit einer individuellen Schichtung (Verblendkeramik IPS e.max Ceram) wird der Aufbau der natürlichen Zahnschicht imitiert (Abb. 3). Alternativ ist es möglich, ein ZrO<sub>2</sub>-Gerüst mit einer IPS e.max CAD-LS2-Verblendstruktur zu verbinden (IPS e.max CAD Veneering Solutions).

### Überzeugende Festigkeit der Lithiumdisilikatglaskeramik

IPS e.max-Glaskeramiken weisen einen hohen Anteil an Kristallphase auf. Die Mikrostruktur setzt sich aus etwa 70 Vol.-% langgestreckter Kristalle zusammen (Abb. 4). Die vielen, nur wenige μm großen Kristalle sind in die Restglasphase eingebettet und wie Filz miteinander verwoben. Damit ist die hohe Bruchzähigkeit zu erklären. Beim Heißpressen wird die Glaskeramik bis zur Erweichung der Glasphase erhitzt und das zähplastische Material unter Druck in die Form gepresst. Um die Bearbeitung mittels CAD/CAM-Verfahren zu erleichtern und den Werkzeugverschleiß zu reduzieren, wird IPS e.max CAD in einer unvollständig kristallisierten Form angeboten (Abb. 5). Die Mikrostruktur aus Lithiummetasilikat-(LS-)Kristallen ist mechanisch hervorragend zu bearbeiten. Nach der maschinellen Aufbereitung wird durch einen kurzen Temperprozess die Glaskeramik fertig kristallisiert. Dabei wer-

Insgesamt wurden 1.071 Restorationen aus 20 klinischen Studien eingeschlossen. Daraus ergibt sich für das IPS e.max-System eine Gesamtüberlebensrate von 96,8 Prozent ...

den die LS-Kristalle komplett aufgelöst, und es kristallisieren die LS2-Kristalle. Bei der Umwandlung wird eine hohe Festigkeit von über 360 MPa und eine Bruchzähigkeit von 2,5 MPa√m erzielt. Zudem bildet sich aus der blauen Farbe der LS-Glaskeramik die gewünschte Zahnfarbe heraus. Da die Umwandlung schrumpfungsfrei erfolgt, kann die Restauration schon vorher angepasst werden.

### Material: Zirkoniumdioxid

Zirkoniumdioxid wird aufgrund seiner hervorragenden Eigenschaften seit vielen Jahren als Hochleistungswerkstoff in diversen Lebensbereichen eingesetzt (Maschinenbau, Sensorik und Medizintechnik). Aufgrund seiner hohen Bruchzähigkeit wird das Material auch als „keramischer Stahl“ bezeichnet. Das dichtgesinterte ZrO<sub>2</sub> ist jedoch eine Oxidkeramik. Hervorzuheben ist die ausgezeichnete Biokompatibilität; allergische Reaktionen sind ausgeschlossen. Die im Vergleich zu Metallen geringere Wärmeleitfähigkeit wirkt sich günstig bei heiß-kalt-empfindlichen Zähnen aus. Verarbeitet wird ZrO<sub>2</sub> ebenfalls im CAD/CAM-Verfahren. Um den Werkzeugverschleiß gering zu halten, wird auch bei diesem Material eine Vorstufe bearbeitet und das Material nach der Bearbeitung dichtgesintert. Anders als bei der Kristallisation von IPS e.max CAD ist der Prozess des Dichtinterns hier mit einem Volumenschrumpf verbunden. Die Restauration muss also vergrößert geschliffen werden. Durch ein spezielles Herstellverfahren ist eine hohe Passgenauigkeit durch einheitlich verdichtete vorgesinterte Rohlinge gewährleistet. Die optimierten Sinterprozesse führen zu einem homogenen Sintergefüge (Abb. 6).

### Schichtkeramik Nano-Fluorapatit-Glaskeramik

Einzigartig: Die Nano-Fluorapatit-Schichtkeramik IPS e.max Ceram wird als Verblendmaterial für alle IPS e.max-Komponenten eingesetzt – egal ob



IPS e.max ZirCAD

Yttria stabilized TZP

Abb. 6: Mikrostruktur der dichtgesinterten IPS e.max ZirCAD-Keramik. Sichtbar ist das feinkristalline, dichte und porenfreie Gefüge mit einer mittleren Kristallitgröße von 0,5 µm.

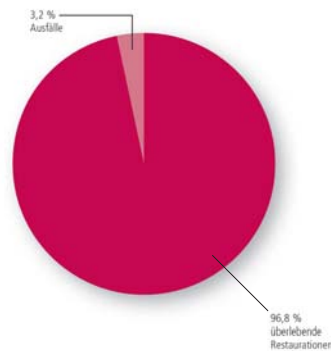
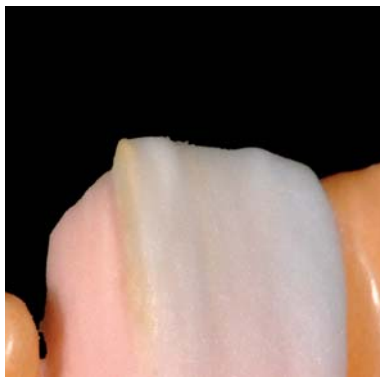


Abb. 7: Das Gerüstmaterial IPS e.max ZirCAD mit der ästhetischen Schichtkeramik IPS e.max Ceram. – Abb. 8: Zusammenfassung der Ergebnisse von 20 klinischen Studien mit Restaurationen (Kronen und Brücken) aus dem IPS e.max-System; dargestellt ist die prozentuale Verteilung von Erfolgen und Misserfolgen.

Glaskeramik oder Zirkoniumoxid. Für den Zahntechniker ist das ein maßgeblicher Vorteil, er kann mit einem System arbeiten und einheitliche Ergebnisse erzielen. Zum ästhetischen Resultat einer geschichteten Restauration trägt unter anderem das spezielle Trübungs-konzept von IPS e.max Ceram bei. Lichtdurchlässigkeit, Opaleszenz und Trübung des natürlichen Zahnschmelzes werden so in perfekter Weise nachgeahmt (Abb. 7).

#### Wissenschaftlich bewährt

Zum IPS e.max-System existieren klinische Daten über einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren für ZrO<sub>2</sub> und von bis zu zehn Jahren für LS2. Die Überlebensraten\* aus den klinischen Studien von IPS e.max Press (sechs Studien), IPS e.max CAD (sechs Studien) und IPS e.max ZirCAD (acht Studien) wurden zusammengefasst und die Gesamtüberlebensrate des Systems berechnet. Insgesamt wurden 1.071 Restaurationen aus

20 klinischen Studien eingeschlossen. Daraus ergibt sich für das IPS e.max-System eine Gesamtüberlebensrate von 96,8 Prozent (Abb. 8).

\* Scientific Report, Vol. 01, 2001–2011, Ivoclar Vivadent AG, 2011



Ivoclar Vivadent AG  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

#### Dr. Harald Bürke

Experte Vollkeramik/CAM  
Ivoclar Vivadent AG  
Bendererstr. 2, 9494 Schaan  
Fürstentum Liechtenstein  
E-Mail: harald.buerke@ivoclarvivadent.com  
www.ivoclarvivadent.com

# EFFEKTIVER SCHUTZ GEGEN NADELSTICH



## CONTA-GUARD™

- passt für alle Nadeln und Spritzen
- ist leicht zu anwenden
- ist preiswert
- schützt beide Teile der Nadel (Stich- und Kanülenseite)



CONTA-GUARD™ ist eine laminierte Einwegfolie, die das Endstück der Nadel versiegelt. Recapping wird einhändig im Ständer durchgeführt.

#### Kontakt

Vertrieb Deutschland:  
Tel. 0171 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

# Lückenschluss ohne Stress

| Dr. Cynthia Kujawski

In der adhäsiven Füllungstherapie werden fließfähige Komposite bislang vor allem als Ergänzung von oder in Verbindung mit hochviskosen Materialien angewendet. Für den Einsatz als alleiniges Füllungsmaterial sind fließfähige Materialien jedoch aufgrund ihrer eingeschränkten physikalischen Eigenschaften für viele in der Adhäsivtechnik auftretende Situationen nicht geeignet – dementsprechend sind sie von den Herstellern für diese Indikationen auch nicht freigegeben. Dennoch sind es gerade die fließfähigen Materialien, die wegen ihrer genau zu dosierenden, einfachen und zielgenauen Applikation bei den meisten Anwendern extrem beliebt sind.



Abb. 1: Vorher/Nachher-Vergleich Diastema.

**D**er Hauptgrund für diese Beliebtheit ist sicherlich, dass gerade diese Materialien in schwer zugänglichen Bereichen äußerst gut, einfach und ohne Luftteinschlüsse applizierbar sind.

Viele Behandler würden aufgrund der positiven Verarbeitungseigenschaften der Flowables gern ausschließlich mit Materialien dieser Viskositätsklasse arbeiten. Doch leider gehen die positiven Handlingeigenschaften – bisher jedenfalls – zulasten der Materialeigenschaften: Damit das Material fließfähig wird, weisen niedrigviskose Komposite im Vergleich zu den schwerfließenden einen geringeren Füllkörpergehalt und damit signifikant schlechtere physikalische Kennwerte auf. Letztgenannte machen sich in der Praxis dann vor allem durch hohe Polymerisations-schrumpfung, verminderte Abrasionsfestigkeit und eine unzureichende Äs-

thetik bemerkbar; alles Parameter, die sich ungünstig auf die Lebensdauer der Restauration und die Zufriedenheit von Patient und Behandler auswirken können.

So besteht bei vielen Behandlern der Wunsch nach einem Material, das einerseits die positiven physikalischen Eigenschaften der konventionellen Komposite besitzt, andererseits aber aufgrund seiner niedrigen Viskosität in der Anwendung genauso einfach und unkompliziert wie ein fließfähiges Material zu verwenden ist (Abb. 1).

## Material mit „glänzenden“ Eigenschaften

Mit G-ænial Universal Flo hat das Dentalunternehmen GC ein Material entwickelt, das bei den physikalischen Eigenschaften Leistungskennwerte aufweist, die denen herkömmlicher Kompositmaterialien nicht nur

entsprechen, sondern diese sogar übertreffen. Durch außerordentlich feine, silanisierte und homogen verteilte Füllkörperteilchen wird eine hohe Biege- und Verschleißfestigkeit erzielt. Eben diese Füllkörper ermöglichen auch das Erreichen von beständigem Hochglanz in nur wenigen Schritten. Dies geht soweit, dass unpolierte Oberflächen im Laufe der Zeit – aufgrund der selbstpolierenden Eigenschaften dieses Materials – an Glanz zunehmen. Die Viskosität von G-ænial Universal Flo ist sehr sorgfältig abgestimmt, sodass daraus ein gut fließendes Material resultiert, das sich leicht in die Kavität einbringen lässt. Gleichzeitig ist das Material ausgeprägt thixotrop, verläuft nicht, sondern bleibt standfest und formstabil. Durch die sehr geringe Schrumpfschwermetalle werden auch Stellen mit dünner Restzahnschicht optimal unterstützt und es kommt nicht



# SCHARFE PREISE

Der Online-Shop mit Top-Preis-Garantie!



www.whitethings.de



**OraVerse**  
Die Schneller-wieder-lachen-Spritze

10 x 1,7 ml **71,90 €**  
~~73,50 €~~

100 x 1,7 ml **335 €**  
~~343 €~~



**Snowlight (Composite Posts)**

weiß, radioopak und lichtdurchlässig **150 €**  
~~189,34 €~~

**BriteVeneers „to go“ Starter Kit**



**749 €**  
~~792 €~~ 8 Veneers

**GrandioSO Flow (Heavy Flow)**



2 x 2 g von VOCO **50 €**  
~~52,75 €~~

Bitte faxen an: 0341 30867224

Bitte senden Sie mir kostenlos den aktuellen Katalog zu.

Ich bestelle folgende Produkte:

Adresse/Praxisstempel

Produktname	Menge
<input type="checkbox"/> OraVerse	_____
<input type="checkbox"/> Snowlight (Composite Posts)	_____
<input type="checkbox"/> BriteVeneers „to go“ Starter Kit	_____
<input type="checkbox"/> GrandioSO Flow (Heavy Flow)	_____

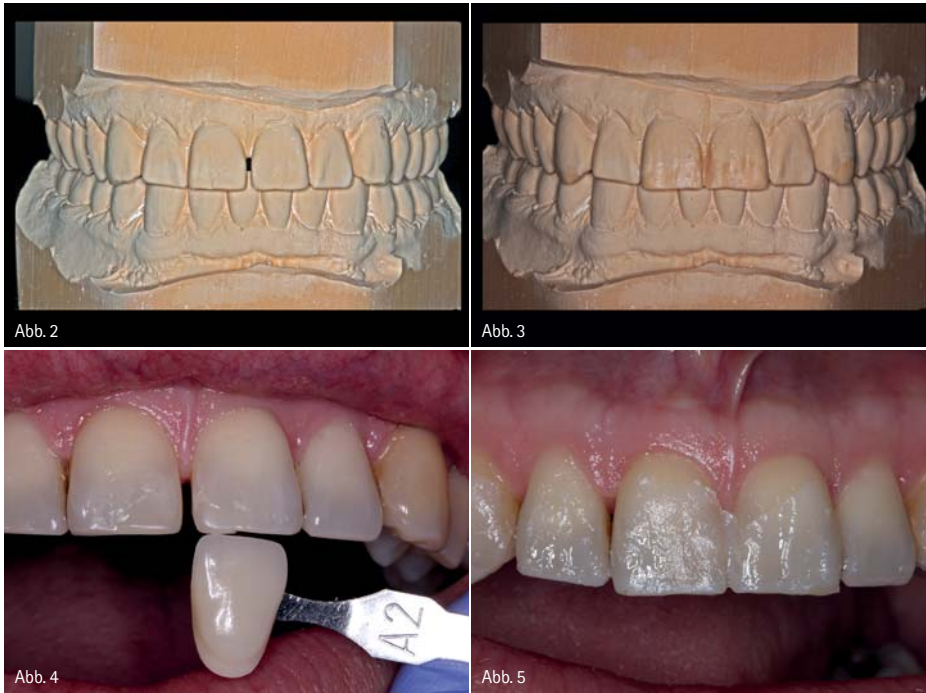


Abb. 2 und 3: Modell ohne Wax-up, Modell Wax-up. – Abb. 4: Farbnahme. – Abb. 5: Mock-up.

zu Sprüngen oder Abrissen. G-ænial Universal Flo ist vom Hersteller für alle direkten Restaurationen von Klasse I bis V freigegeben. Aufgrund der im Vergleich zu stopfbaren Kompositen sogar höheren Flexibilität eignet sich dieses Komposit darüber hinaus auch hervorragend für die Schienung von gelockerten Zähnen. Mit G-ænial Universal Flo existiert ein Material, welches sowohl Farbauswahl, Handling am Patienten und Politur extrem einfach macht und gleichzeitig mit exzellenten ästhetischen Ergebnissen überzeugt.

Die im Folgenden dokumentierte Behandlung wurde mit GC G-ænial Universal Flo ausschließlich in der Farbe A2 durchgeführt. Aufgrund einer hohen Lichtstreuung im Material verfügt G-ænial Universal Flo über einen ausgeprägten Chamäleoneffekt. Dadurch werden hochästhetische Restaurationen mit einer einzigen Farbe möglich.

Mein Patient (männlich, 46 Jahre) störte sich bereits seit Längerem an einer etwa 1,5 mm breiten Lücke zwischen den Zähnen 11 und 21. Allerdings lehnte er invasive Maßnahmen kategorisch ab. Die Präparation der gesunden Zahnhartsubstanz war also von vorneherein ausgeschlossen.

Gerade das Schließen eines schmalen Diastemas mit Komposit ist jedoch eine echte Herausforderung für den Behandler. Wegen der geringen Materialmengen und den eingeschränkten interdentalen Platzverhältnissen (in diesem Fall jeweils weniger als 0,75 mm/Zahn) ist das bündige und formschlüssige Aufbringen eines stopfbaren Materials nahezu unmöglich. Arbeitet man dennoch mit stopfbaren Materialien, werden häufig spätestens beim abschließenden Polieren Luft einschüsse oder Materialunterschüsse erkennbar – diese schmälern das ästhetische Ergebnis deutlich.

#### Ohne Präparation zur Restauration

Aufgrund meiner bislang äußerst positiven Erfahrungen mit G-ænial Universal Flo entschloss ich mich, diesen Fall mit einem fließfähigen Komposit zu versorgen. Frontzahnrestaurationen aus Komposit weisen ein hohes ästhetisches Potenzial und eine angemessene Beständigkeit auf. Sie stellen außerdem die konservativste Versorgungsform dar, um ein Diastema zu schließen. Ein Substanzverlust, wie er (wenn auch geringfügig) bei der Veneerpräparation notwendig ist, wird hierdurch vermieden. In der Regel kommt man bei dieser Versorgungs-

form sogar ohne jede Präparation und den damit verbundenen Verlust von Zahnhartsubstanz aus. Darüber hinaus können Kompositrestaurationen gegebenenfalls nachpoliert, korrigiert und repariert werden, sodass im Allgemeinen eine langfristige Funktionstüchtigkeit bei gleichzeitig hoher Ästhetik gewährleistet ist. Diese Argumente überzeugten auch meinen Patienten.

#### Visualisierung des Ergebnisses

Um vorab in aller Ruhe die Situation analysieren und entsprechend planen zu können, wurden zunächst Situationsmodelle angefertigt und einartikuliert (Abb. 2 und 3). Dabei zeigte sich, dass die Eckzahnspitzen an 13 und 23 zwar leicht abradert, die zugehörigen Führungsflächen jedoch erhalten und nicht therapiebedürftig waren. Im Artikulator zeigten sich keine okklusalen Interferenzen. Deswegen entschloss ich mich aus ästhetischen Gründen dazu, die Inzisalkanten der Zähne 11 und 21 neben der geplanten Verbreiterung auch zu verlängern. Durch die Verlängerung der beiden Einser werden die Proportionen der beiden Frontzähne wiederhergestellt und die Symmetrie dieser Zähne verbessert. Dies führt zu einem ästhetisch ansprechenden Lachen.

Das geplante Behandlungsergebnis wurde auf dem Modell mit einem diagnostischen Wax-up visualisiert. Vor dem Beginn der restaurativen Therapie erfolgte eine sorgfältige Reinigung und Politur der zu behandelnden Zähne, anschließend wurde die Farbe mithilfe des VITA-Farbringes (A2) bestimmt (Abb. 4). Die vorhandenen suffizienten kleinen Kompositfüllungen an den mesialen Inzisalkanten wurden nicht entfernt, sondern lediglich mittels eines Feinkorndiamanten leicht „angeraut“.

Um dem Patienten die optimierte Situation (Wax-up) direkt in seinem Mund darzustellen, wurde der vom Situationsmodell genommene Silikon Schlüssel mit Provisorienmaterial (ProTemp4, Farbe A2) aufgefüllt und über die mit Vaseline isolierten Zähne in den Patientenmund übertragen (Abb. 5). Ein solches Mock-up ist bei adhäsiven Restaurationen ein schnell anzufertigendes und hilfreiches An-

schauungsmittel, mit dem das angestrebte Ergebnis intraoral überprüft und visualisiert werden kann. Die Patienten bekommen so einen Eindruck von der angestrebten Endsituation und können gegebenenfalls selbst noch Anmerkungen und Veränderungsvorschläge einbringen. Mein Patient willigte im vorliegenden Fall gern in die Behandlung ein.

### Der Schlüssel zum Erfolg

Der Silikonschlüssel wurde so zugeschnitten (Abb. 6), dass die labialen Anteile entfielen, die Inzisalkanten jedoch gerade noch vorhanden waren. Aufgrund der ausgesprochen gesunden parodontalen Verhältnisse und der guten Compliance des Patienten wurde auf das Anlegen von Kofferdam in diesem Fall verzichtet.

Das Reponieren des Silikonschlüssels wird dadurch vereinfacht, ebenso ist die Ausgestaltung des medialen Approximalkontaktes unter direkter Sicht auf die Gingivaverhältnisse deutlich komfortabler (Abb. 7). Nach entsprechender Schmelzkonditionierung wurden als erstes die Eckzahnspitzen an 13 und 23 wieder aufgebaut. Das fließfähige Material ließ sich bei angelegtem Silikonschlüssel einfach in den Raum zwischen Zahn und Schlüssel injizieren und wurde daraufhin polymerisiert. Da die Führungsflächen der Eckzähne nicht aufgebaut werden mussten, ging diese Maßnahme ex-

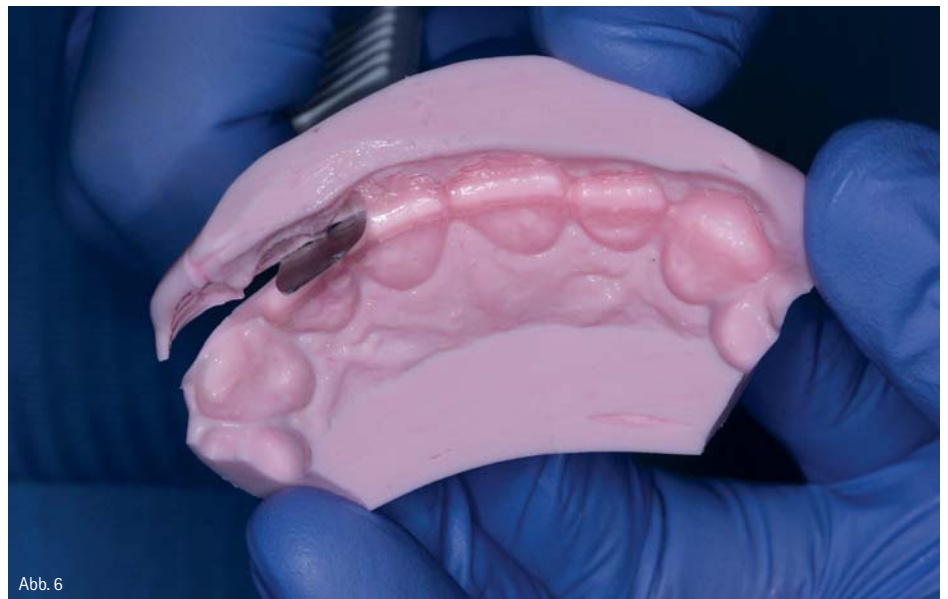


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 6: Zuschneiden des Schlüssels. – Abb. 7: Schlüssel in situ. – Abb. 8: Applikation von G-ænial.

trem schnell und ohne Probleme vorstatten. Wegen des gut anliegenden Silikonschlüssels waren palatinal am Übergang zwischen Restaurationsmaterial und Zahnschmelz so gut wie keine Überstände zu entfernen (Abb. 8).

### Floaten statt Stopfen

Als Nächstes erfolgte der Aufbau des Approximalraumes von Zahn 11. Auch hier ist der Silikonschlüssel wieder eine große Hilfe, da das fließfähige Komposit sowohl gegen den Schlüssel

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](http://www.voitair.de)

**VOITAIR**  
DUFTMARKETING

Speziell für  
Zahnarztpraxen  
entwickelt



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13a



Abb. 13b

Abb. 9: Aufbau der palatinalen Wand. – Abb. 10: Mesial Applikation von G-aenial. – Abb. 11: Mesial fertig mit Matrize. – Abb. 12: Einarbeiten Struktur. – Abb. 13a und b: Ausgabesituation (a), Ergebnis (b).

als auch gegen eine vorhandene palatinalen Wand eingebracht und adaptiert werden kann (Abb. 9). Zusätzlich kann durch den Schlüssel die reale Situation jederzeit mit dem geplanten Ergebnis verglichen werden. Der Schlüssel dient sozusagen auch als eine Art „Navigationshilfe“. Die aufzubauenden Flächen von Zahn 11 wurden mit 37%iger Phosphorsäure konditioniert.

Die mesiale Kontur des approximalen Kontaktbereiches wurde durch eine vertikal inserierte transparente Matrize, die bis leicht unter den Gingivasaum reichte, ausgeformt und mittels eines lichthärtenden Provisorienmaterials (Fermit) fixiert. Dann wurden der Approximalbereich von 11 aufgefüllt und die Inzisalkante – unter Berücksichtigung der vom Schlüssel vorgegebenen Länge – aufgebaut (Abb. 10). Zahn 21 wurde während dieses Schritts zum Schutz vor Material- oder Bondingüberschüssen mit einem Teflonband abgedeckt (Abb. 11). Nach dem Polieren des mesioapproximalen Bereiches von 11 mit Finishing Strips erfolgte dieselbe Prozedur an Zahn 21. Nachdem auch Zahn 21 mit dieser Methode komplett aufgebaut worden war, erfolgte hier ebenfalls zunächst die Politur des Approximalbereiches. Dabei sollte man sehr vorsichtig vorgehen, um den Kontaktpunkt nicht unnötig zu schwächen. Durch ein eingelegtes Separationskeilchen wurde der Kontaktpunktbereich leicht aufgedehnt, damit die Polierstreifen drucklos durch den Kontaktpunkt geführt werden konnten. Vor dem endgültigen Ausarbeiten erfolgte zunächst die Kontrolle auf okklusale Interferenzen. Da die Situation ja bereits im Artikulator „ausgetestet“ und das fließfähige Material ohne Druck auf den Silikon-schlüssel eingebracht wurde, waren keinerlei Korrekturen notwendig.

Die im labialen Bereich unterhalb der Restauration vorhandenen Rillen wurden mit einem in vertikaler Richtung bewegten Feinkorndiamanten von Hand eingearbeitet, da gerade die labiale Mikrostruktur einen entscheidenden Anteil am Reflexionsverhalten der Zahnoberfläche hat (Abb. 12). Obwohl ich für den Aufbau nur eine einzige Farbe verwendet hatte, war das ästhetische Ergebnis tadellos. Dies



Abb. 14: Ergebnis.

liegt mit Sicherheit an dem bei G-ænial Universal Flo zu beobachtenden Chamäleoneffekt, welchen ich schon bei anderen Restaurationen mit diesem Material beobachtet hatte. Dieser Effekt gibt dem Behandler – gerade in der „ästhetischen Hochrisikozone“ Frontzahnbereich – eine große Sicherheit. Anstatt mit mehreren Schmelz-, Dentin- und Abdeckmassen in unterschiedlichen Transluzenzen und Opazitäten zu hantieren, lässt sich vor allem bei geringfügigen Korrekturen wie im vorliegenden Fall ein nahezu gleichwertiges Behandlungsergebnis mit nur einer einzigen Standardfarbe erreichen. Nach der abschließenden Politur präsentierte ich dem Patienten das Ergebnis. Er war, wie auch ich, hochzufrieden (Abb. 13).

### Fazit

Das Schließen eines Diastemas im direkten Verfahren mit Komposit stellt für den Zahnarzt eine anspruchsvolle Aufgabe dar. Zum einen ist vor der Behandlung eine genaue Analyse und Therapieplanung – idealerweise mit Wax-up – notwendig, zum anderen erfordern solche Restaurationen einen geübten Umgang mit Kompositen. Gerade in diesen Fällen ist es eine enorme Erleichterung, wenn man ein Material zur Hand hat, das durch hervorragende physikalische, mechanische und ästhetische Eigenschaften vorhersagbare und gleichwertige Ergebnisse liefert (Abb. 14).

Die einfache und unkomplizierte Handhabung sind die großen Stärken von G-ænial Universal Flo. Durch den

Chamäleoneffekt ist es möglich, in sehr kurzer Zeit und mit nur einer Farbe ein absolut zufriedenstellendes ästhetisches Ergebnis zu erzielen. Das Material ist punktgenau applizierbar und sehr gut zu dosieren, was es extrem ökonomisch in der Handhabung macht. Da meistens eine Farbe für ein gutes Ergebnis ausreicht, reicht ein kleiner Materialvorrat in verschiedenen Standardfarben aus. Durch die „flowige“ Konsistenz wird eine Blasenbildung so gut wie ausgeschlossen. Gleichzeitig fließt das Komposit extrem dünn aus und ist ausgesprochen gut adaptierbar, ohne dabei wegzulaufen. Die ausgezeichnete Polierbarkeit des Materials rundet das äußerst positive Gesamtergebnis ab.

Dr. Cynthia Kujawski  
Infos zur AutorinGC Germany  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### Dr. Cynthia Kujawski

Freiburger Landstr. 22  
79112 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 07664 400-402  
E-Mail: kontakt@dr-kujawski.de  
www.dr-kujawski.de

ANZEIGE

Lachgas  
Fortbildung

## Erlernen Sie die Lachgassedierung von Spezialisten

### Exklusivschulungen - Individuelles Lernen in kleinen Gruppen:

Rosenheim	05. / 06.07. 2013
Düren	06. / 07.09. 2013
Kitzbühel	13. / 14.09. 2013
Leipzig	20. / 21.09. 2013
Wiesbaden	27. / 28.09. 2013
Amberg	15. / 16.11. 2013
Rosenheim	29. / 30.11. 2013
Tübingen	13. / 14.12. 2013
Stuttgart	21. / 22.02. 2014

Aktuelle Termine unter: [www.ifzl.de](http://www.ifzl.de)

### Teamschulungen vor Ort in Ihrer Praxis:

Das rundum Sorglospaket - Wir kommen mit unseren Referenten in Ihre Praxis und schulen Ihr gesamtes Team inklusive Supervision!



Institut für zahnärztliche Lachgassedierung  
Stefanie Lohmeier



### Kontakt:

IfzL – Stefanie Lohmeier  
Bad Trißl Straße 39  
D-83080 Oberaudorf  
Tel: +49 (0) 8033-9799620  
E-Mail: info@ifzl.de  
Internet: www.ifzl.de

Beide Fortbildungsmöglichkeiten werden mit Fortbildungspunkten gemäß BZÄK und DGZMK validiert



Bezugsquelle TECNOGAZ  
Lachgasgerät - TLS med  
sedation GmbH  
Tel: +49 (0) 8035-9847510

Vorteilspreise bei Buchung  
eines Seminars bei  
IfzL Stefanie Lohmeier!

### Referenten:

**Wolfgang Lüder**, Zahnarzt & Lachgastrainer:  
Lachgassedierung in der Erwachsenen Zahnheilkunde  
**Andreas Martin**, Facharzt für Anästhesie  
**Cynthia von der Wense**, **Dr. Isabell von Gymnich**,  
Kinderzahnärztinnen: N<sub>2</sub>O in der Kinderzahnheilkunde  
**Malte Voth**: Notfalltrainer für Zahnärzte

### „Lachgas meets Implantology“

Special Event mit Live OP bei  
Prof. Dr. Murat Yildirim - Düren,  
**6. und 7. September 2013**

# Die Verkennung des Biofilms

| Dr. Jens Hartmann

Der Einfluss der Mundgesundheit auf die allgemeine Gesundheit ist lange unterschätzt worden. Während die Karies durch Aufklärung und die präventive Mundhygiene in der Vergangenheit rückläufig ist, nimmt die Parodontitis seit Jahren zu. So haben laut den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen über 70 Prozent der heute über Dreißigjährigen eine Parodontitis, Tendenz steigend, und die über Sechzigjährigen im Durchschnitt nur noch sieben eigene Zähne. Dabei ist man sich heute bewusst, dass der Zahnverlust als Finale einer unbehandelten Parodontitis längst nicht mehr im Fokus des Menschen steht.

**E**s ist unumstritten, dass chronische Entzündungsprozesse, dies gilt selbst für eine vermeintlich erfolgreich behandelte Parodontitis, den Gesamtorganismus dauerhaft belasten. Nachweislich dauerhaft geschädigt werden der Stoffwechsel, die Gefäßsysteme und die Atemwegsorgane. So geht die Statistik der Parodontitis-Erkrankungen einher mit den Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Nach den vom Statistischen Bundesamt in Wiesbaden veröffentlichten Daten war 2011

Kaltes gasartiges Plasma (CAP, COP) ist dabei, die Medizin und Zahnmedizin zu revolutionieren, vergleichbar mit der Einführung des Lasers in der Chirurgie.

die häufigste Todesursache Herz-Kreislauf-Versagen. Patienten mit einer Parodontitis haben nachweislich eine deutlich höhere Fettablagerung an den Gefäßwänden als Patienten ohne Parodontitis.

## Die PZR ist unzureichend

Ein Grund der Zunahme ist die Verkennung der Bedeutung des Biofilmes. In der Regel wird zwar die Plaque durch die gründliche PZR an den Zähnen weitestgehend entfernt, aber nicht vollständig. Etwa 90 Prozent der Keime werden in den Taschen beseitigt, die Entzündung aber wird nicht geheilt. Die restlichen 10 Prozent, zusätzlich zu den Biofilm-Depositen an der Mukosa – dies sind circa 60 Prozent der Keime in der Mundhöhle –, haben sich nach wenigen Stunden wieder auf den Stand vor der PZR erhöht.

Bakterien in den Biofilmen sind bestens geschützt gegen Anti-

biotika und sogenannte Antikörper, so hat auch die eigene Körperabwehr keine Auswirkungen auf die im Biofilm versteckten Bakterien. Biofilm-Bakterien sind besonders krankheits-erregend, es ist ihnen möglich, aus diesem Schutz auszutreten und sich auch immer wieder in den Schutz des Biofilmes zurückzugeben.

Die Bedeutung der Plaque ist längst bekannt, die Faktoren der entzündlichen Abwehr hingegen kaum. Die ungehinderte Zunahme bakterieller Beläge auf den Wurzeloberflächen ist die hauptsächliche Ursache für die Veränderung der Pathologie. So befinden sich Billionen Keime bei einer Parodontitis im Mundraum, die Besiedelungsfläche pro Zahnwurzel beträgt bei einer Sondierungsfläche von 4 mm insgesamt 3 bis 5 cm<sup>2</sup>, die Mukosa hinzugerechnet beträgt die Besiedelungsfläche pro Tasche bis zu 10 cm<sup>2</sup>. Auf zehn Taschen hochgerechnet stellt dies bereits eine Besiedelungsfläche von bis zu 100 cm<sup>2</sup> dar. Diese Keime gelangen permanent in den Blutkreislauf.

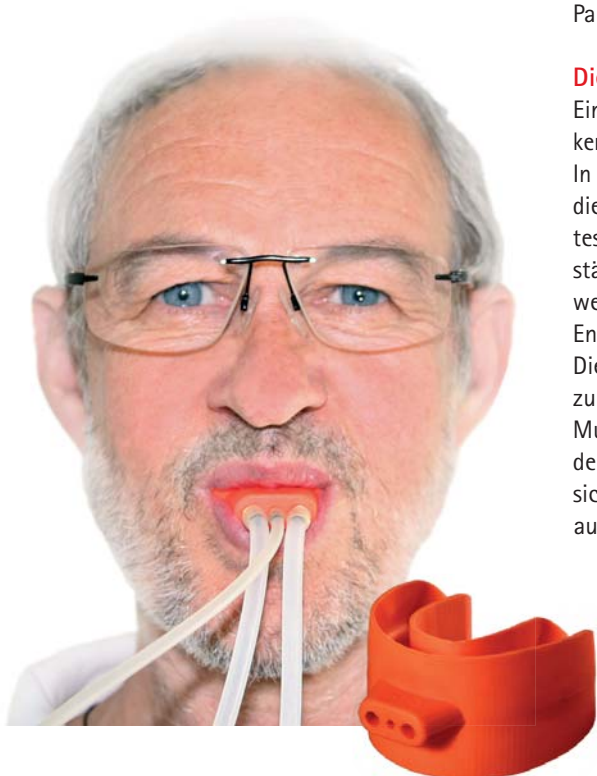


Abb. 1: Das FMT (Full Mouth Tray) ist ein Abdrucklöffel aus medizinischem Silikon (Dr. Rudolf Meierhöfer, Zahnarzt, Roth bei Nürnberg).



OZONYTRON-XO

### Einfluss von Plasma auf den Biofilm

Cold Atmospheric Plasma (CAP) erreicht die Bakterien im Biofilm auf der Zahnwurzel sowie auf der Mukosa. Kurz erklärt sind CAP aufgespaltene Gasmoleküle der Atmosphäre in Atome und Elektronen. Dieser Cocktail wirkt keimeliminierend in Sekunden, gleichermaßen auf Aerobier und Anaerobier, durch Zerstörung der Zellmembrane. Die Struktur der Plaque hat keine einheitliche Dichte. Sie hat ein breites Spektrum von ökologischen Nischen, die der Stoffwechselfunktion dienen. Die Atome und Elektronen dieser Wolke sind wesentlich kleiner und durchfluten weitgehend ungehindert die Struktur der Plaque. Dabei werden nicht nur Bakterien getötet, die Atome und hier insbesondere das Sauerstoffatom des Gasspektrums koppeln in die Molekülstruktur der verschiedenen Zusammensetzungen des Plaque ein und zerstören ihn. So konnte beobachtet werden, dass nach einer Behandlung mit Plasma die Plaque sich leichter entfernen lässt und dass sich, bei Patienten, welche regelmäßig einmal im Monat mit atmosphärischem Plasma behandelt wurden, kaum mehr Plaque bildet.

Die CAP-Behandlung kann bei einzelnen Zahnfleischtaschen durch Beflutung mit einer Düse (Handstück mit aufgesetzter Kapillare) vorgenommen werden. Bei mehreren vorliegenden Taschen, was die Regel ist, erfolgt die Beflutung über einen doppelseitigen Löffel aus Weichpolymer. Dieser Löffel umschließt alle 32 Parodontien und bildet auf diese Weise eine Schutzatmosphäre, was eine hohe CAP-Konzentration zulässt. Diese FMD-

Behandlung (Full Mouth Disinfection) mit atmosphärischem Plasma ist nicht patientenbelastend, nicht kontraindiziert und beansprucht nur maximal 15 Minuten. Sie kann delegiert wer-

den und bindet das Personal nicht mehr als zwei Minuten für das Einsetzen und Herausnehmen des Löffels. Während des automatischen Behandlungsvorganges wird im Rhythmus

ANZEIGE

# Einfach Gesund

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



Besonders **stark**, besonders **sanft**:  
Die antibakterielle Mundhygiene mit Ultraschall. Bewegunglos. Schmerzfrei. Auch bei Brücken, Implantaten, Spangen usw.

**emmi-dent**

ÜBERRAGENDE DENTAL HYGIENE

- Ohne Putzbewegungen. Ohne Scheuern
- Nur leicht und bewegungslos an die Zähne halten
- Bis zu 96 Mio. Luftschwingungen/Minute
- Reinigung - auch in kleinsten Spalten - durch implodierende Mikrobläschen
- Reinigt auch die Zahnfleischtaschen
- **Vernichtet Bakterien an Oberflächen und im Zahnfleisch**
- Wirkt therapeutisch gegen Zahnfleischbluten, Aphthen, Parodontitis usw.
- Wieder natürlicher Glanz - Verfärbungen verschwinden
- Wirkt gegen Mundgeruch
- **Revolutionäre Mundhygiene bei Implantaten und 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

**Emmi-dent: Die patentierte Ultraschall-Zahnbürste für zu Hause.**



OZONYTRON-XP



OZONYTRON-OZ

CAP (Cold Atmospheric Plasma) wirkt auch beim MRSA-Erreger effektiv. Es eignet sich für die Wundreinigung, zur Anregung des Heilungsprozesses durch Zellsauerstoffsättigung, was die Zytokine, Matrixproteine, Kollagen etc. ankurbelt.

eins zu zwei Sekunden ein wechselnder Unterdruck erzeugt, Sulcus Liquide (Speichel, Eiter, Blut) abgesaugt und CAP eingeflutet, was gleichzeitig eine Massage auf das Zahnfleisch ausübt.

Der Wechsel des Unterdruckes führt dazu, dass, vergleichbar mit dem Hoch- und Tiefdruck im Wettergeschehen, ein wechselweises Eindringen von CAP in das Zahnfleischepithel erfolgt, sodass

Bakterien auch in der Mukosa und im Zahnfleischepithel eliminiert werden. Bemerkenswert ist auch, dass die Behandlung der Parodontitis mit kaltem gasartigem Plasma bei regelmäßiger FMD-Behandlung die Blutgefäße wieder regeneriert. Die Erkrankung der Gefäße ist in Jahren entstanden, so darf natürlich nicht erwartet werden, dass eine einmalige Behandlung die Gefäße sofort wieder regeneriert, wohl aber die regelmäßige Behandlung. Dies gilt auch für den vereinzelt festgestellten Wiederaufbau des Knochens. Da kaltes Plasma auch Blutungen stoppt, es koaguliert, ist die Behandlung auch vorteilhaft bei Patienten mit Bluterkrankheit und Marcumar-Einnahme.

CAP wirkt auch beim MRSA-Erreger effektiv. Es eignet sich für die Wundreinigung, zur Anregung des Heilungsprozesses durch Zellsauerstoffsättigung, was die Zytokine, Matrixproteine, Kollagen etc. ankurbelt. Darüber hinaus zeigen neue Forschungsergebnisse, dass zukünftig auch Tumore partiell, d.h. ohne Folgen für das umliegende Gewebe, erfolgreich behandelt werden können. Der Zellzyklus wird gestoppt, die Zellen verlieren ihre Fähigkeit, sich selbst zu klonen. Kontraindikationen sind bisher keine bekannt und unter Anwendung von COP (Cold Oxygen Plasma) auch nicht zu erwarten, „Niemand reagiert allergisch auf Sauerstoff“.

#### Biologisch behandelt

CAP wird, wie der Name bereits aussagt, aus der Umweltluft gewonnen, ihr Sauerstoffanteil beträgt bei trockener Luft circa 21 Prozent, 78 Prozent sind Stickstoff. In mehr oder weniger smogbelasteter Umwelt kommen neben Feinstaub auch giftige Gase in der Umweltluft vor, z.B. Peroxyd-Gase, Schwefelverbindungen oder Kohlenwasserstoffe, um nur einige zu nennen. Um unter diesen kontraindizierten Belastungen eine verzögerte Heilung auszuschließen, bietet sich die Verwendung von Cold Oxygen Plasma (COP) an. Hier wird medizinisch reiner Flaschensauerstoff zur Umwandlung in COP verwendet. Der Sauerstoffanteil ist mit circa 96 Prozent fünf Mal so hoch wie in der Umweltluft, was, bedingt durch die höhere Konzentration,





Bei einzelnen Zahnfleischtaschen, Wurzelkanälen oder Fisteln eignet sich mehr die handliche KPX-Düse.

eine kürzere Behandlungszeit erlaubt. Auch ist mit COP das Bleichen der Zähne auf biologische Weise möglich. In einer der nächsten Ausgaben der ZWP wird darüber berichtet werden.

### Equipment zur CAP- und COP-Behandlung

Die Firma MIO international OZONYTRON GmbH mit Sitz in München hat bereits 2010 ein Novum, das OZONYTRON-XP/OZ, für die Medizin und Zahn-

medizin auf den Markt gebracht und auf der IDS 2013 das OZONYTRON-XO für die Zahnmedizin vorgestellt. Das OZONYTRON-XP/OZ bietet in der Zahnmedizin die Möglichkeit, sowohl einzelne Zahnfleischtaschen, Wurzelkanäle etc. mit einer Düse zu behandeln als auch die FMD-Behandlung mit CAP oder wahlweise auch COP durchzuführen. Es bleibt nahezu keine Indikation offen, so können auch Aphthen und Herpes mit CAP oder COP erfolgreich in

der Regel in nur einer Sitzung behandelt werden. Das OZONYTRON-XO bietet als preiswerte Variante die Möglichkeit, die FMD-Behandlung mit CAP oder wahlweise auch COP durchzuführen.



MIO international  
OZONYTRON GmbH  
Infos zum Unternehmen



Produktinformation  
OZONYTRON-OZ

## kontakt.

### MIO international OZONYTRON GmbH

Maximilianstraße 13  
80539 München  
Tel.: 089 24209189-0  
E-Mail: info@ozonytron.com  
www.ozonytron.de

ANZEIGE

# Die mobile Extra-Power für Ihre Abrechnung!

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

## DER Kommentar

**BEMA GOZ**  
*quick & easy*

**Erhältlich im App Store**

### Jetzt als App für iPad und iPhone:

**BEMA und GOZ quick & easy**  
Liebold/Raff/Wissing

Ob in der Praxis, im Büro oder in der Berufsschule – die praktische App ist **Abrechnungs-Wissen zum „immer-dabei-haben“**. Natürlich in der bewährten Liebold/Raff/Wissing-Qualität.

Mehr Infos » im AppStore oder unter [www.bema-go.de](http://www.bema-go.de)

asgard verlag

Kooperation:

## Praxis-Know-how von Profis für Profis

Von der Kooperation profitieren künftig Zahnärzte und Praxisteams im gesamten Bundesgebiet, die sich noch tiefer gehendes Know-how für ihre jeweiligen Praxisbereiche aneignen möchten.

rerin des gleichnamigen Seminar- und Beratungszentrums im bayerischen Germering eine andere. Die beiden „Powerfrauen“ haben beschlossen, sich zusammenzutun, um Zahnärzten und Praxisteams noch breiter gefächertes Wissen rund um die Themen „Abrechnung“, „Praxisorganisation und

Renata Jung, Zahnärzte und ZMFs noch erfolgreicher zu machen. Ihre Ansichten decken sich mit denen von Sylvia Wuttig. Bei einem persönlichen Treffen der beiden vor gut eineinhalb Jahren stand daher ihr Entschluss für eine Kooperation schnell fest. Die Zusammenarbeit wurde dann im Zuge der GOZ-Novellierung 2012 intensiviert. Von der Kooperation der beiden Powerfrauen profitieren künftig Zahnärzte und Praxisteams im gesamten Bundesgebiet, die sich noch tiefer gehendes Know-how für ihre jeweiligen Praxisbereiche aneignen möchten.



Neue geschäftliche Allianzen zu initiieren und strategische Kooperationen zu pflegen, war früher eher Männersache. Das hat sich geändert: Erfolgreiche Unternehmerinnen gibt es heute in fast jeder Branche, auch im Bereich der zahnmedizinischen Fortbildung. Sylvia Wuttig, geschäftsführende Gesellschafterin der DAISY Akademie + Verlag GmbH aus Heidelberg, ist eine von ihnen, Renata Jung, Geschäftsfüh-

-management“, „Persönlichkeitstraining“ und „Kommunikation“ zu vermitteln. Als Expertinnen auf ihren Fachgebieten wissen sie genau, wo der zahnärztliche „Schuh“ drückt. Um die Vielzahl an Seminaren stemmen zu können, die beide Firmen anbieten, werden sie von einem Team hoch qualifizierter Referentinnen unterstützt. Getreu dem Motto „Fortbildung von Profis für Profis“ ist es das Ziel von



DAISY Akademie + Verlag GmbH  
Infos zum Unternehmen

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

Onlineshop:

## Internetanbieter stellt sich Kundenbewertungen



Dass durch die Vielfalt der sich im Internet befindlichen Onlineshops die Wahl des richtigen schwerfällt, ist weitgehend bekannt. Dass Kaufentscheidungen mithilfe von Kundenbewertungen leichter getroffen werden, auch. Seit

Neuestem stellt sich nun auch einer der führenden Versandhändler für dentale Instrumente dieser Herausforderung. Zusammen mit dem unabhängigen Bewertungsportal EKOMI (www.ekomi) wurde eine webbasierte Lösung in

www.winkelstueckeguenstiger.de integriert. „Wir gehen davon aus, dass wir mithilfe von Kundenmeinungen noch besser an der Weiterentwicklung unserer Plattform arbeiten können“, so die Aussage von Holger Sengen (CEO). Die Erfassung der Kundenbewertung erfolgt anonym – so kann Unabhängigkeit, die für eine erfolgreiche und kundenorientierte Weiterentwicklung notwendig ist, garantiert werden. Neben dem sicheren Einkaufserlebnis, Kauf auf Rechnung, großer Produktvielfalt und garantierter Originalware, ist die Einführung eines nicht manipulierbaren Kundenbewertungssystems ein weiterer Schritt, www.winkelstueckeguenstiger.de noch erfolgreicher zu machen. DENTAKON e.K. Dentale Konzepte  
Tel.: 03724 668998-0  
www.dentakon.de

Dentalspezialist:

## Internationaler Ausbau von Geschäfts- beziehungen

Auf der diesjährigen IDS in Köln schloss der Bremer Dentalspezialist bedeutende Partnerschaften. Unter anderem mit der Dentag Italia. Der Geschäftspartner kann nun exklusiv auf dem italienischen Markt das Produktportfolio der BEGO Implant Systems vertreiben. „Durch den Zusammenschluss mit dem neuen Partner Dentag Italia können wir unsere Geschäftsaktivitäten in Italien erweitern und den Grundstein für eine zukünftig flächendeckende Expansion in dem Land legen“, so Oliver Klein, Director int. Sales & Business Development der BEGO Implant Systems, nach der Vertragsunterzeichnung auf der IDS freudig. „Zusammen mit dem erfahrenen Team von Dentag erhoffen wir uns eine nachhaltige Expertise und Wachstumschancen für das gemeinsame Geschäft“, so Klein weiter.



Nach der Vertragsunterzeichnung auf der IDS 2013 (Foto: BEGO).

Seit dem 15. April 2013 kann das Unternehmen, welches auf eine langjährige Erfahrung auf dem italienischen Markt zurückblickt, seinen Anwendern die Produkte des Bremer Dentalspezialisten anbieten. Die BEGO Semados® Implantatsysteme, wie zum Beispiel das seit über 20 Jahren bewährte BEGO Semados® S-Implantatsystem und das BEGO Biomaterialien System, werden exklusiv über den italienischen Händler vertrieben.

Seit 30 Jahren ist die Dentag auf dem italienischen Markt erfolgreich und bietet neben dem Vertrieb von Produkten für Zahnärzte und Zahntechniker seinen Kunden eine ausgezeichnete Beratung sowie Kurse und Konferenzen zur Weiterbildung im eigenen Schulungszentrum an.

BEGO Implant Systems  
GmbH & Co. KG  
Tel.: 0421 2028-246  
[www.bego-implantology.com](http://www.bego-implantology.com)



BEGO Implant Systems  
Infos zum Unternehmen

VOR der Behandlung mit Icon

NACH der Behandlung mit Icon

Prof. Dr. C. R. G. Torres

früher handeln  
I can Icon  
länger erhalten

## Die Antwort auf White Spots: I can Icon!

Schnell, schonend, ästhetisch:  
Die Infiltrationsbehandlung mit Icon.

Kariogene White Spots – eine gerade nach Bracket-entfernung ebenso ungerne wie häufig gesehene Erscheinung. Bieten Sie Ihren Patienten jetzt eine schonende Behandlungsform statt eines invasiven Eingriffs. Die Infiltration mit Icon ermöglicht es nachweislich, White Spots auf Glattflächen wirksam zu maskieren. Schnell, schonend, ästhetisch. In nur einer Sitzung. Gute Aussichten für Sie und Ihre Patienten. [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



Importzahnersatz:

## Mehr Engagement über die „Praxis“ hinaus



Zahnersatz gewährleistet die Wiederherstellung einer uneingeschränkten Kaufkraft, natürliche Ästhetik und damit immer auch ein ganzes Stück Lebensqualität. Dies sollte kein „Luxus“, sondern selbstverständlich sein.

Protilab engagiert sich jährlich in verschiedenen Projekten, um Menschen in Not zu helfen – wie jüngst in Sambia. In der ehemaligen britischen Kolonie mit rund zwölf Millionen Einwohnern konnten drei Protilab-Zahnärzte den großen wie kleinen Patienten, welche dringend auf Zahnersatz und Pflege angewiesen waren, helfen. Vor allem schwerwiegende Probleme bei Kindern und die erforderlichen zahlreichen Extraktionen in diesem Zusammenhang standen im Mittelpunkt.

Das Projekt wurde vollständig durch Protilab finanziert.

Protilab ist eines der führenden Importzahnersatzlabore in Europa. Seit 2010 profitieren auch deutsche Zahnärzte

und Patienten von der handwerklichen Präzision unter Benutzung von Materialien bester Qualität. Hochwertiger

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

Bestes Produkt 2013:

## Wasserhygienespezialist international ausgezeichnet

Die BLUE SAFETY GmbH ist das einzige deutsche Unternehmen, das RKI-konforme Wasserhygiene für zahnmedizinische Praxen mit einer Erfolgsgarantie anbietet. Das in der Universitätsstadt Münster ansässige Unternehmen garantiert mikrobiologische Ergebnisse unter Berücksichtigung der Inaktivierung von desinfektionsmittelhaltigen Proben, sodass eine Verfälschung der Probenergebnisse durch Desinfektionsmittel ausgeschlossen ist. BLUE SAFETY ist dabei ursprünglich nicht nur für hoch spezialisierte Praxen entwickelt worden. Zwar entscheiden sich viele der fortschrittlichsten und innovativsten Praxen für BLUE SAFETY Systempakete, Grundgedanke bei der Entwicklung war jedoch, dass jede Praxis angefangen von einem Stuhl bis hin zur Universitätszahnklinik mit BLUE SAFETY ein einheitliches, einfaches und überprüfbares Hygienekonzept erhält,



bei dem unter dem Strich nur die Leistung zählt. Entwickelt und gefertigt in den Münsteraner Geschäftsräumen verlassen hochwertigste Produkte das Unternehmen, um deutschlandweit durch eigene Techniker installiert und

gewartet zu werden. BLUE SAFETY ist im Trinkwasserbau auch gutachterlich tätig und stets kompetenter Ansprechpartner in allen Fragen der Trinkwasserverordnung und die sich speziell für Zahnarztpraxen daraus ergebenden Fragen.

Auch aus diesen Gründen erhielt das Hygiene- und Technologieunternehmen den prestigeträchtigen PLUS X AWARD. 134 unabhängige Juroren aus 32 Nationen verliehen dem innovativen Wasserhygiene-Unternehmen jüngst Siegel in den drei Kategorien Innovation, High Quality und Ökologie. Mit der hiermit prämierten, weiterentwickelten BLUE SAFETY SAFEWATER Produktlinie führt das Münsteraner Unternehmen seinen Erfolgstrend konsequent fort.

**BLUE SAFETY GmbH**  
Tel.: 0800 25837233  
[www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)



# HOLLYWOOD GIBT ES AUCH BEI UNS.

## Der erste Eindruck zählt!

Das gilt in der Praxis ebenso wie auf der eigenen Website. Der **my** videoservice bietet Ihnen die Möglichkeit, sich und Ihr Team in einem professionell produzierten Praxisvideo zu präsentieren. Nutzen Sie dafür unseren Komplettservice: Wir erstellen zusammen mit Ihnen ein individuelles Konzept, unser Kameramann kümmert sich vor Ort um die passenden Bilder. Das komplett fertig produzierte Video erhalten Sie bereits wenige Tage später. Das ist Ihre Chance, auf Ihrer Website, über Social Media oder auf Videokanälen auf sich aufmerksam zu machen.

Paketpreis: 1.990,- Euro zzgl. Reisekosten. **Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne.**

Infotelefon: 0341 48474-345

Oder informieren Sie sich unter: [www.mycommunications.de](http://www.mycommunications.de)

**my**communications

# Zeitvorteil durch elektronische Produktbestellung

| Kristin Jahn

Die flächendeckende Einführung von Qualitätsmanagementsystemen offenbart vielen Zahnarztpraxen, an welchen Stellschrauben sich das Praxismanagement noch verbessern lässt. Besonders die Bestellung von täglich benötigten Materialien und Instrumenten kann oft optimiert werden. Aus diesem Grund arbeitet Dr. Nicole Müller-Gilges seit der Eröffnung ihrer Praxis in Kaarst mit dem elektronischen Bestellsystem easyScan der DENTAL-UNION.

**D**er Teufel steckt oft im Detail – das gilt besonders für die alltäglichen Verwaltungsprozesse in der Zahnarztpraxis, die aufwendig und zeitraubend sein können. Um an dieser Stelle die Effizienz ihrer Praxis *Zahnquadrat* in Kaarst nicht unnötig zu schmälern, hat Dr. Nicole Müller-Gilges den Bestellprozess von Praxismaterialien, -instrumenten und -geräten bestmöglich optimiert: „Seit der Praxisgründung im Jahr 2009 führe

ich die komplette Bestellung über easyScan“, erklärt sie, und ergänzt: „Ich bin nicht ausschließlich auf einen Fachbereich spezialisiert, sondern biete ein umfassendes Leistungsspektrum von der Parodontologie über die Implantologie bis zur Ästhetik an. Hier werden sehr viele unterschiedliche Produkte benötigt, deren Bestellung und Übersicht mit easyScan denkbar einfach ist.“

## „Der Ablauf wird wesentlich vereinfacht“

Das elektronische Bestellsystem easyScan der DENTAL-UNION wurde seit seiner Einführung im Jahr 2006 regelmäßig optimiert und hat mittlerweile über 7.000 zufriedene Nutzer. Die mehr als 100.000 Artikel aus dem Angebot der 13 DENTAL-UNION-Gesellschafter mit ihren über 80 Depots können mit einem handlichen Miniscanner in der Größe eines Autoschlüssels, über die Artikelnummer, die Artikelsuche, die Katalognavigation oder

über eigene Bestellvorlagen digital erfasst und bestellt werden – das händische Ausfüllen und Faxen von Bestellformularen entfällt. Ohne Mehraufwand werden so Fehler im Bestellprozess, wie sie z.B. durch Zahlendreher oder Schreibfehler entstehen können, vermieden. „Die einfache und schnelle Bestellung bedeutet weniger Zeitaufwand für meine Mitarbeiterinnen. Ein weiterer Vorteil: Die Bestellung mit easyScan ist viel übersichtlicher und wird gleichzeitig perfekt dokumentiert und archiviert. Der Ablauf wird wesentlich vereinfacht und ist für jeden nachvollziehbar“, berichtet Frau Dr. Müller-Gilges ihre Erfahrungen.

## Neue Funktionen für noch mehr Zeitgewinn

Das neue Release von easyScan 2.0, das seit März dieses Jahres verfügbar ist, macht die Anwendung noch intuitiver und erweitert das bewährte System um viele durchdachte Funktionalitäten. „Jeder kann mit easyScan be-

## Die einfache und schnelle Bestellung bedeutet weniger Zeitaufwand für meine Mitarbeiterinnen.

**Ein weiterer Vorteil:** Die Bestellung mit easyScan ist viel übersichtlicher und wird gleichzeitig perfekt dokumentiert und archiviert. Der Ablauf wird wesentlich vereinfacht und ist für jeden nachvollziehbar ...

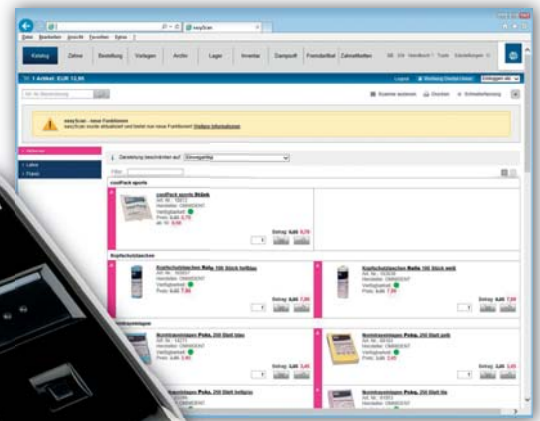


Dr. Nicole Müller-Gilges

# Das elektronische Bestellsystem easyScan der DENTAL-UNION.

stellen und die praktischen Funktionen nutzen, ohne sich lange einzuarbeiten. Besonders die Produktsuche und das Archiv sind noch einfacher geworden. Wer Suchmaschinen bedienen kann, kommt auch mit easyScan zurecht“, bestätigt Dr. Nicole Müller-Gilges die einfache Anwendung. So erstellt easyScan bei der Verwendung des neuen Lagermoduls bei Unterschreitung eines selbst eingestellten Mindestbestandes eigenständig Vorschläge zur Nachbestellung von Artikeln, die in der Praxis zur Neige gehen. Damit gewährleistet die Praxis, dass immer ausreichend Ware vorhanden ist. Nach der Versendung der Ware durch das Zentrallager erhält die Praxis sofort die Chargennummern und Verfallsdaten der Artikel, die mit einem Klick in die Lagerhaltung eingebucht werden können. Die Produktsuche im neuen easyScan 2.0 kommt ohne umständliches Blättern und Scrollen aus, was die Anwendung zusätzlich vereinfacht. Zudem sehen easyScan-Anwender immer die aktuellen Sonderangebote und die tatsächliche Preisersparnis. „Am sinnvollsten für mich persönlich empfinde ich die Verbesserung der Archiv-Funktion. Da-

durch gibt es eine hohe Transparenz über die bisher genutzten Produkte und die verbrauchten Mengen. Außerdem kann das ganze Team zu jeder Zeit die Bestellung in allen Punkten nachvollziehen“, nennt Dr. Müller-Gilges ihren Favoriten bei den neuen Funktionen. Aufgrund der komfortablen Verfügbarkeitsanzeige wissen die Kunden sofort, wie schnell ihre Bestellung in der Praxis ist. Auf lange Wartezeiten muss man sich für gewöhnlich nicht einstellen, denn die meisten Artikel sind bei der DENTAL-UNION innerhalb von 24 Stunden lieferbar. Wer ganz genau wissen will, wann sein Paket kommt, kann das Pakettracking und die Sendungsverfolgung des neuen easyScan nutzen. „Als wichtigsten Vorteil empfinde ich aber den echten Zeitgewinn durch easyScan: die Helferin steht entsprechend mehr für die Assistenz zur Verfügung. Wird die Helferin, die vornehmlich für die Bestellung zuständig ist, krank, kann diese Aufgabe mit easyScan problemlos übertragen werden“, so Frau Dr. Müller-Gilges.



Damit easyScan den Anforderungen in der Praxis stets einen Schritt voraus ist, arbeiten die Entwickler bei der DENTAL-UNION permanent an der Optimierung des Systems. „easyScan bedeutet für mich mehr Zeit und mehr Transparenz. Ich würde das System jederzeit weiterempfehlen, denn es ist eine deutliche Erleichterung“, zieht Dr. Müller-Gilges ein Fazit aus fünf Jahren Erfahrungen mit easyScan.

## easyScan ist deutschlandweit erhältlich

easyScan ist in den über 80 Standorten der 13 mittelständischen DENTAL-UNION-Depots Anton Gerl, Anton Kern, Bauer & Reif, C. Klöss Dental, dental bauer, dental EGGERT, dental 2000, dental bauer, Dension Dental, Dental-Depot Wolf + Hansen, funck Dental-Medizin, Futura-Dent, Hubert Eggert, Paveas Dental und van der Ven Dental erhältlich und kann auch vor Ort im Depot ausprobiert werden. Die DENTAL-UNION-Depots bieten gleichzeitig mit der schnellen elektronischen Onlinebestellung über easyScan eine persönliche Fachberatung in allen deutschen Regionen, in den Niederlanden und in Österreich an.

## Die Gesellschafter der DENTAL-UNION



DENTAL-UNION  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### DENTAL-UNION GmbH

Gutenbergring 7-9  
63110 Rodgau  
E-Mail: [easyscan@dental-union.de](mailto:easyscan@dental-union.de)  
[www.easyscan.de](http://www.easyscan.de)  
[www.dental-union.de](http://www.dental-union.de)

# Die Leichtigkeit des (Zahnarzt-)Seins

| Rabiye Aydin

Kommt man in die Praxis von Dr. Alexandra und Dr. Frank Jendritzky in Bonn, fallen einem viele Dinge auf: das außergewöhnliche Design, das tolle metallicblaue Oval in der Raummitte oder auch die ungewöhnlich minimalistische Rezeption. Nach längerem Sitzen merkt man aber dennoch, irgendwas ist anders. Es ist zu ruhig. An das ständige Klingeln des Telefons als Begleiter in Arztpraxen hat man sich längst gewöhnt. Umso erfrischender, wenn es ausbleibt.

Kein Telefonklingeln lässt die Helferin hektisch aus dem Behandlungszimmer hetzen. Kein Telefonklingeln beendet die Abrechnungsfragen des Patienten abrupt. Der komplette Ablauf wirkt fokussierter und dadurch auch harmonischer. Dr. Jendritzky hat das gemacht, was sich viele nicht trauen, er hat seine Telefonie ausgelagert. Auch hinter den Kulissen hat diese Neuerung eine große Wirkung. Als Praxisinhaber kann man sein Personal optimal einsetzen, und das Anlernen neuer Mitarbeiter für den Telefondienst entfällt ebenfalls gänzlich. Und ist man als Praxis im verdienten Urlaub, so läuft die Terminvergabe für Patienten wie gewohnt weiter, sodass der Zahnarzt nach dem Urlaub nahtlos weiterarbeiten kann. Trotzdem ist es eine absolute Vertrauenssache, einen so wichtigen Bestandteil des Praxisalltags aus den Händen zu geben. Denn zur Kontaktaufnahme mit dem Zahnarzt wird trotz E-Mail und Kontaktformularen auf der Homepage noch immer der direkte Telefonkontakt bevorzugt. Der daraus entstehende erste Eindruck ist das, wobei schon die meisten Praxen scheitern. Entweder sind die telefonischen Sprechzeiten zu kurz oder komplett durch eine Bandansage ersetzt. Durch

einen persönlichen Kontakt Jendritzky kam dann der entscheidende Fingerzeig in Richtung oral + care GmbH. Hier kann man „durch bedarfsgerechtes Outsourcen den Workflow in der Praxis optimieren“, so die Ärzte Jendritzky.



Dr. Frank Jendritzky und Daniela Grass von der oral + care GmbH.

Der Werbeslogan „Wir können alles außer bohren!“ trifft den Nagel auf den Kopf. Die oral + care bietet alle administrativen Leistungen rund um den Zahnarztberuf an, wodurch der Zahnarzt sich auf sein Kerngeschäft besinnen kann. In der Zusammenarbeit war es wichtig, dass die Patienten nicht anonym abgefertigt werden und der persönliche Bezug bestehen bleibt. So standen kurze Zeit später der Vertriebsleiter mit den Mitarbeitern der Telefonrezeption in der Praxis, um sich mit den örtlichen Gegebenheiten vertraut zu machen.

„Wie erreicht man die Praxis? Wo kann man parken? Alles Fragen, die oft telefonisch gestellt werden und bei denen wir vorbereitet sein möchten, um den Patienten keinen Unterschied zur praxisinternen Telefonie spüren zu lassen“, so Abteilungsleiter der Telefonrezeption Marcus Gehrmann. In eben dieser Akribie werden im kleinen familiären Team auf kurzem Dienstweg alle Fäden zusammengeführt und dafür gesorgt, dass der Service einwandfrei funktioniert. Und genauso kommt es auch an. Die Zahnärzte haben langjährige Patienten befragt, und das Feedback ist durchweg positiv. Es bleibt kein Patient auf der Strecke, weder der im Behandlungszimmer noch der am Telefon.



oral + care GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### oral + care GmbH

Berliner Allee 61  
40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211 863271-72  
E-Mail: info@oral-care.de  
www.oral-care.de



# 125 Jahre Vielfalt, Kompetenz und persönlicher Service

| Kristin Jahn

Das mittelständische, inhabergeführte Fachhandelsunternehmen dental bauer feiert 2013 sein 125-jähriges Bestehen. Das Jubiläum findet am 26. Juni in Nürnberg unter dem Motto „Zukunft braucht Herkunft“ statt.

Die Historie der Standorte der dental bauer-gruppe reicht zurück bis ins Jahr 1888 – damals gründeten Adam und Heinrich Wagner in Nürnberg einen „Fachhandel für Zahnwaren“. Die Übernahme durch die dental bauer GmbH erfolgte 2001. Das traditionsreiche Familienunternehmen zählt aufgrund seiner vielseitigen und dynamischen Entwicklung inzwischen zu den Markführern in Deutschland und steht für eine moderne Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel.

## Vollsortiment bei Produkten und Service

Persönliche Beratung durch kompetente Ansprechpartner vor Ort ist charmant – richtig wertvoll wird dieser besondere Service erst durch ein Produktangebot, das keine Wünsche offen lässt. Das inhabergeführte Unternehmen hält ein Vollsortiment von Produkten und Dienstleistungen für Praxis und Labor bereit. Das Service-Portfolio von dental bauer reicht von der kompetenten Anwenderberatung über den technischen Service und die Anschaffung von Investitionsgütern bis hin zur Unterstützung beim Kauf oder Verkauf ganzer Praxen.

## 22 Niederlassungen allein in Deutschland

Zahnmediziner und ihre Teams erleben deutschlandweit an 22 Niederlassungen des mittelständischen Dentalfachhändlers dental bauer diese Kombina-



tion in Perfektion und schätzen die Zuverlässigkeit und Kompetenz ihres Lieferanten. Inzwischen ist dental bauer mit seinen Niederlassungen in den Niederlanden und in Österreich ebenso etabliert. Besonders wichtig in der Unternehmensentwicklung ist es hierbei, von jeher die Schwerpunkte zukunftssicher zu setzen.

## Jubiläumsfeier am 26. Juni in Nürnberg

Aus Anlass des 125-jährigen Bestehens wird am 26. Juni 2013 nach dem Motto „Zukunft braucht Herkunft“ in Nürnberg zusammen mit Kunden und Partnern gefeiert. Typisch für dental bauer wird diese Veranstaltung glei-

chermaßen Raum für fachlichen Austausch, für die Präsentation dentaler Kompetenz und für Unterhaltung in schöner Atmosphäre bieten – getreu dem Firmenleitsatz „Erfolg im Dialog“.

## kontakt.

### dental bauer GmbH & Co. KG

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

<b>Verlagsanschrift:</b>	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
<b>Verleger:</b>	Torsten R. Oemus	
<b>Verlagsleitung:</b>	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
<b>Projekt-/Anzeigenleitung:</b>	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung:</b>	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigendisposition:</b>	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
<b>Vertrieb/Abonnement:</b>	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
<b>Layout:</b>	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de
<b>Chefredaktion:</b>	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktionsleitung:</b>	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion:</b>	Katja Mannteufel Elisabeth Blüml	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-452 e.bluemi@oemus-media.de
<b>Lektorat:</b>	H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
<b>Druckerei:</b>	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 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 Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

**Bezugspreis:** Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

## Inserentenverzeichnis

Unternehmen	Seite
<i>3M Deutschland</i> .....	11
<i>ACTEON</i> .....	29, 31, Postkarte
<i>Asgard Verlag</i> .....	105
<i>B.A. International</i> .....	59, 67
<i>Biewer Medical</i> .....	55
<i>Björn-Eric Kraft Dentaltechnik</i> .....	4
<i>BLUE SAFETY</i> .....	14, 15
<i>BriteDent</i> .....	97
<i>Centrix</i> .....	25
<i>Daisy – Akademie + Verlag</i> .....	33
<i>DAMPISOFT</i> .....	49
<i>Dentakon</i> .....	84
<i>dental bauer</i> .....	Beilage
<i>Dentalpoint</i> .....	85
<i>dentaltrade</i> .....	17
<i>Dental Union</i> .....	73
<i>DentiCheck</i> .....	56
<i>DENTworry</i> .....	77
<i>DMG</i> .....	75, 89, 107
<i>Dr. Ihde</i> .....	93
<i>Emmi Ultrasonic</i> .....	103
<i>EUR-MED</i> .....	27
<i>GABA</i> .....	116
<i>GlaxoSmithKline</i> .....	9
<i>Glidewell</i> .....	Beilage
<i>I-DENT</i> .....	79
<i>InteraDent Zahntechnik</i> .....	39
<i>Ivoclar Vivadent</i> .....	47
<i>Kentzler Kaschner</i> .....	18
<i>Kuraray Europe</i> .....	63
<i>Lohmeier</i> .....	101
<i>MEDA Pharma</i> .....	13
<i>MIO International</i> .....	51
<i>MIRUS MIX</i> .....	Beilage
<i>my communications</i> .....	109
<i>Novatex</i> .....	41
<i>NSK Europe</i> .....	2, 7
<i>oral + care</i> .....	43
<i>orangedental</i> .....	36, 54
<i>P&amp;G Professional Oral Health</i> .....	5
<i>Protilab</i> .....	35
<i>PVS Büdingen</i> .....	19
<i>Renfert</i> .....	91
<i>Ritter Concept</i> .....	53
<i>Rønvig Dental</i> .....	95
<i>SHOFU</i> .....	21
<i>SICAT</i> .....	23
<i>Synadoc</i> .....	40
<i>TePe</i> .....	61
<i>Unident</i> .....	45
<i>UP Dental</i> .....	65
<i>vismed</i> .....	82
<i>VoitAir Germany</i> .....	99
<i>W&amp;H Deutschland</i> .....	37

# designpreis

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

# #13

Einsende-  
schluss  
**01.07.2013**

**LETZTE CHANCE!**

360grad-Praxistour  
zu gewinnen!

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

www.designpreis.org



www.designpreis.org

# elmex<sup>®</sup> ProClinical<sup>®</sup> 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 – KAUFÄCHEN

Schnelle Putzbewegungen  
von oben nach unten

Weitere Informationen: [www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)



Für nähere Informationen  
bitte scannen.



Auch erhältlich

ProClinical<sup>®</sup>  
**C600**

mit manueller Wahl  
der 3 Putzmodi



\* Gegenüber einer manuellen Zahnbürste mit planem Borstenfeld.