

MIT KONZEPT zu mehr Umsatz und zufriedeneren Patienten



DENS

Entscheidet sich ein Patient nicht direkt bei der Erstberatung für eine bestimmte Versorgung, wird ihm in der Regel für eine oder mehrere Versorgungsmöglichkeiten je ein Kostenvorschlag oder Heil- und Kostenplan ausgehändigt. Aus diesen Unterlagen gehen jedoch weder die Vor- und Nachteile der jeweiligen Versorgungsart hervor noch haben Sie beratenden Charakter. Der Fokus dieser Dokumente liegt einzig und alleine in der Darstellung der Kosten. Dieses Vorgehen hat gleich mehrere Nachteile. Zum einen kann der Patient den Eindruck gewinnen, dass es der Zahnarztpraxis nur ums Geld geht, da man ihm lediglich diesbezügliche Un-

terlagen mitgibt. Zum anderen sind mit detaillierten Kostenvorschlägen unerwünschte Preisvergleiche (z.B. im Internet, bei anderen Zahnärzten und über die Krankenkassen) möglich. Diese Nachteile kann man jedoch mit dem richtigen Konzept vermeiden. Mit DENSmarketing erhält der Behandler bei der Patientenberatung hilfreiche Unterstützung.

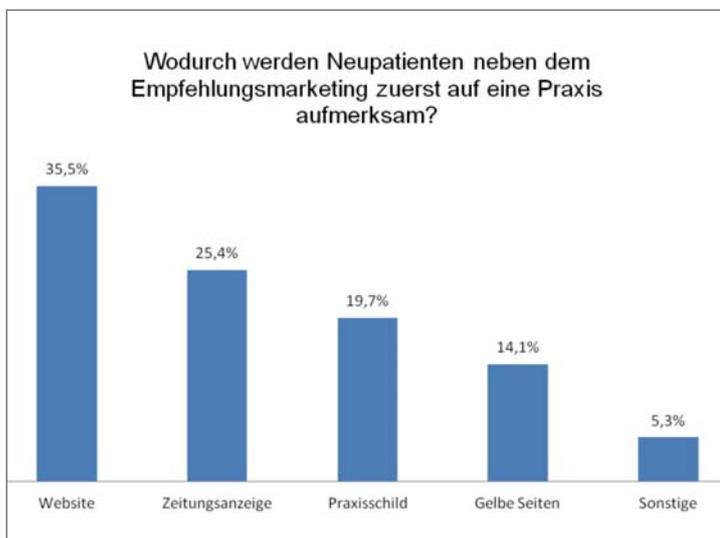
Anhand von beeindruckenden Grafiken, kurzen Videos und ansprechenden 3-D-Animationen können Therapievorschlag und Behandlungsalternativen visualisiert und in einer übersichtlichen Patientenmappe für den Patienten gegenübergestellt werden. Ausgehend vom individuellen Befund werden die infrage kommenden Behandlungsformen und passende Bild- und Textbausteine von der Software vorgeschlagen. Die jeweiligen Kosten und der vom Patienten zu zahlende Eigenanteil werden automatisch berechnet und die Erfüllung der Aufklärungspflicht direkt in der Patientenkartei dokumentiert. Dies ist nicht erst seit dem Patientenrechtgesetz für die Praxis wich-

tig. Der Patient nimmt die Aufklärungsmappe mit und kann so mit Familie, Berufskollegen und Bekanntenkreis unter Berücksichtigung aller Hinweise der Praxis zu einer gemeinsamen Entscheidung kommen. Die Patientenmappe sorgt hierbei für eine nachhaltigere Aufklärung, höhere Rechtssicherheit und wirkt nebenbei auch als unaufdringliches Werbemedium für die Zahnarztpraxis. Marketing durch Aufklärung erhöht die Patientenzufriedenheit und steigert nachweislich den Praxisumsatz. Die Patientenaufklärungssoftware DENSmarketing ist bereits ab € 407,- zzgl. € 9,95 mtl. Pflegegebühren erhältlich. Kostenlose und unverbindliche Beratung zu diesem Thema sowie Termine können Sie telefonisch unter 0172 2404532 vereinbaren. ◀◀

KONTAKT

DENS GmbH
Berliner Str. 13, 14513 Teltow
Tel.: 03328 334540
Fax: 03328 334547
www.zahnarztsoftware.de

IHRE CHANCE für den ersten Eindruck



Folgende Situation: Frau Müller hat Zahnschmerzen und schaut sich zunächst einmal in ihrer näheren Umgebung um. Zuerst fallen ihr die Praxisschilder auf. Eines ist auffälliger und größer gestaltet, es hebt sich angenehm von den typischen Arztpraxisschildern ab. Zudem enthält es ein ansprechendes Logo und die Angabe zur Internetadresse. Zu Hause angekommen, gibt sie „Zahnarzt Prenzlauer Berg“ in die Suchmaschine ein. Sofort erscheinen mehr als zehn Zahnarztpraxen. Sie schaut sich drei Webseiten genauer an. Am meisten interessieren sie die Ärzte und das Team der Praxis. Nach wenigen Minuten füllt sie ein Online-Terminformular aus und schickt es an ihre favorisierte Praxis. Kurz darauf erhält sie eine Bestätigungs-E-Mail und am nächsten Tag findet sie in ihrem Briefkasten Post aus der Praxis. Auf einem im passenden Layout gestalteten Briefbogen wird sie an ihren Termin erinnert, auch ein Praxisflyer liegt bei. Frau Müller freut sich auf ihren Termin. In der Praxis wird sie freundlich von einer Mitarbeiterin begrüßt und ins Wartezimmer begleitet. ▶

Dort kann sie sich über weitere Praxisangebote informieren, denn Flyer zu verschiedenen zahnmedizinischen Themen liegen bereit. Nach einer kurzen Wartezeit wird Frau Müller namentlich von ihrem Zahnarzt begrüßt und ins Besprechungszimmer geleitet...

Fällt Ihnen hier etwas auf? Bis die Patientin auf Sie, den behandelnden Arzt und Praxisinhaber, stößt, hat sie sich bereits über mehrere Ebenen (Praxisschild, Website, Printmedien, Mitarbeiter) eine Meinung über Ihre Praxis gebildet. An all diesen Punkten hat bereits Kommunikation stattgefunden. Oder eben auch nicht oder unzureichend: das Praxisschild, das sich nicht

von anderen abhebt, oder die nicht existente Website sind bereits Ausschlusskriterien; derjenige Arzt kommt gar nicht in die Lage, sich persönlich mit dem Patienten zu beschäftigen und ihn überzeugen zu können.

Die gute Nachricht: Sie können die meisten dieser Kommunikationspunkte steuern und beeinflussen.

Wir erinnern uns: Kommunikation findet an vielen Orten statt, für den Ersteindruck vor allem außerhalb Ihrer Praxis. Wenn Sie diese Kommunikation außer Acht lassen, verzichten Sie auf einen Großteil an potenziellen Neupatienten. Die Investitionen in

Marketingmaßnahmen gehören genauso zum Aufbau einer Praxis wie die Behandlungseinheit.

Die Broschüre BAUSTEINE FÜR IHREN ERFOLG ist unter unten stehender Adresse erhältlich. ◀◀

KONTAKT

nexilis verlag GmbH
Pfeilstraße 2
13156 Berlin
Tel.: 030 392024-50
Fax: 030 392024-47
E-Mail: info@nexilis-verlag.com

AUFBEREITUNG und OBTURATION mit System

Komet bietet alles aus einer Hand – von der sicheren Wurzelkanalaufbereitung bis hin zur dichten, thermoplastischen Abfüllung. Das 2-Feilensystem F360, EasySeal für den apikalen Verschluss und das carrierbasierte Obturationssystem F360 Fill für die abschließende Obturation ergeben ein aufeinander abgestimmtes System für die endodontische Behandlung.

Neue Effizienz mit F360

Mithilfe von zwei NiTi-Feilen kann ein Großteil der Wurzelkanäle einfach und effizient aufbereitet werden. Die beiden F360 Feilen in den Größen 025 und 035 werden rotierend auf voller Arbeitslänge eingesetzt. Dank des schlanken Tapers 04 sind die Feilen sehr flexibel und passen sich jeder Kanal Anatomie optimal an. Weil für alle Feilen das gleiche Drehmoment (1,8 Ncm) gilt, entfällt beim Feilenwechsel die Umstellung am Endo-Winkelstück. Die Praxis erhält die Single-use Instrumente steril

verpackt. Das reduziert die Frakturgefahr durch zyklische Ermüdung, Kreuzkontaminationen sind ausgeschlossen und die Aufbereitung sowie die Dokumentation der Einsatzhäufigkeit entfallen, da die Feilen nur einmal verwendet werden.

Sicherer Verschluss mit EasySeal

Nun ist es Aufgabe der Wurzelfüllung, durch einen dauerhaften, apikalen Verschluss des Kanals eine Reinfektion zu verhindern. Wurzelfüllmaterialien auf Epoxidharzbasis, wie EasySeal, gelten u. a. deshalb als Goldstandard, weil sie eine sehr gute Haftung am Dentin erzielen, eine geringe Löslichkeit aufweisen und außerdem temperaturstabil sind, d.h. dass der Anwender alle Wurzelfülltechniken, auch die thermoplastischen, bedenkenlos anwenden kann.

EasySeal eignet sich für orthograde Füllungstechniken, ist selbststeril, röntgensichtbar und dimensionsstabil. Praktischerweise befindet sich das Produkt in einer Doppelkammerspritze, die ein einfaches und sicheres Handling ohne Anmischen ermöglicht. Eine Spritze enthält 12 Gramm, mit de-

nen ca. 20 Wurzelfüllungen durchgeführt werden können. Die Verarbeitungszeit beträgt 15 Minuten, eine vollständige Aushärtung erfolgt bei 37°C Körpertemperatur innerhalb von 24 Stunden.

Dichte Obturation mit F360 Fill

F360 Fill ist ein carrierbasiertes Füllsystem für eine thermoplastische, dreidimensionale Wurzelfüllung. F360 Obturatoren bestehen aus einem Kunststoffkern, der mit thermoplastischer Guttapercha beschichtet ist und im F360 Fill Ofen erwärmt wird. Damit ist F360 Fill ein universelles Trägerstiftsystem, das u. a. ideal auf das 2-Feilensystem F360 abgestimmt ist und eine dichte Obturation des Wurzelkanals gewährleistet. Abgestimmt auf F360 bietet Komet übrigens auch passende Papier- und Guttaperchaspitzen-Sortimente an. ◀◀

KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
E-Mail: info@kometdental.de



UNTERSTÜTZUNG von Anfang an

„25 Jahre ist das Familienunternehmen Bauer & Reif Dental bereits am Markt. Niederlassungen in München, Augsburg und Jena belegen unseren stetig wachsenden Erfolg.

Und der kommt nicht von ungefähr. Denn als Familienunternehmen bieten wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität, Transparenz, Eingehen auf individuelle Wünsche und Vertrauen auf Augenhöhe. Und damit setzen wir – im Gegensatz zu vielen von Managern geführten Unternehmen – nicht auf kurzfristige Gewinnorientierung, sondern auf langfristige vertrauensvolle Kundenbeziehung und auf langfristig bei uns beschäftigte Mitarbeiter.

Dabei hilft auch unser Bauer & Reif-Prinzip: Wir führen sehr konsequent ausgesuchte Marken. Es sind Hersteller und Marken, die zu den Besten im Markt zählen. Geräte, die unseren Mitarbeitern zu 100% vertraut sind. Und deshalb können wir bei unseren Kunden eine perfekte



Bauer
& Reif

DENTAL

Schulung und Einweisung garantieren. Und falls es mal ein Problem gibt, haben wir – dank unseres Prinzips – sofortigen Zugriff auf alle Ersatzteile. Und wir haben kompetente langjährige Mitarbeiter als Servicetechniker, die umgehend vor Ort sind. Ihr Anruf genügt.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden betriebswirtschaftliche Hilfe und Analysen, organisieren Praxisübergaben zur beidseitigen Zufriedenheit, haben einen äußerst schnellen und zuverlässigen EDV-Service, offerieren eine exakte Geräteüberprüfung mit Recall-Service. Und wenn Sie einmal umziehen möchten, or-

ganisieren und planen wir den gesamten Umzug. Dazu gehört auch die professionelle Installation der digitalen Technik.

Denn: Ein besonderer Schwerpunkt unserer Leistung liegt in der kompetenten Unterstützung bei der Digitalisierung. Hier sind wir führend und können unsere Kunde umfassend beraten."

Sprechen Sie uns an – wir freuen uns drauf.

Maximilian Bauer, Thomas Klostermann, Jürgen Bauer, Dieter Reif

KONTAKT

Bauer & Reif Dental GmbH
Heimeranstraße 35
80339 München
Tel.: 089 767083-0
E-Mail: info@bauer-reif-dental.de

Preisgekrönte MEDIZINTECHNIK



In diesem Jahr hat das CS 8100 der Firma Carestream Dental zwei Preise erhalten. Den red dot award gewann das digitale OPG in der Kategorie Product Design.

Beim internationalen Dental Excellence Award entschied das CS 8100 die Kategorie Best New Diagnostic/Imaging Device für sich. Außerdem konnte sich die dazugehörige Software CS SoftDent v. 15.0 durchsetzen. Auch die ic med GmbH ist Vertriebspartner von Carestream Dental-Geräten und freut sich über diese Auszeichnungen der Produkte. Das digitale OPG CS 8100 besticht vor allem durch seine schlanke

Form und großzügige Ausstattung. Die Jury des red dot Awards teilt diese Meinung: „Die offene, besonders luftige Gestaltung des CS 8100 bietet dem Patienten während der Untersuchung maximale Bewegungsfreiheit und hohen Komfort.“

Mit dem CS 8100 lassen sich mühelos und in Sekundenschnelle digitale Panorama-Röntgenbilder in höchster Qualität anfertigen. Für die Fachjury des Dental Excellence Awards war dieses unter anderem ein Kriterium für die Auszeichnung.

„Diese Preise zeigen uns, dass unsere Produkte nicht nur beim Kunden gefragt sind. Auch internationale Fachjürs bestätigen uns hiermit die Qualität unserer Medizintechnik“, sagt der Geschäftsführer Dr. Joa-

chim von Cieminski. Auch weitere Produkte, die sich im Sortiment der ic med GmbH befinden, werden für ihre überzeugende Qualität ausgezeichnet. Vor allem das digitale Röntgensystem DEXIS® überzeugte verschiedene Fachjürs in den letzten Jahren. ◀◀

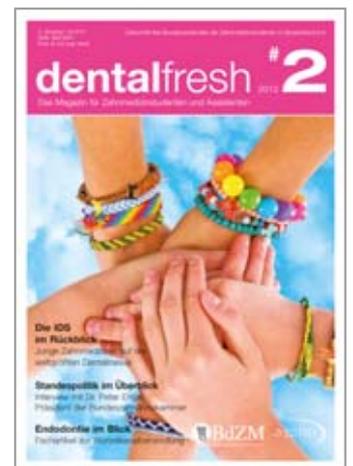
KONTAKT

ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH
Walther-Rathenau-Straße 4
06116 Halle (Saale)
Tel.: 0345 2984190
E-Mail: info@ic-med.de
www.ic-med.de
www.facebook.com/icmedGmbH



dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



Universitäre Bildung und täglich neue Informationen auf dem Dentalmarkt sind unabdingbar für ein erfolgreiches Studium der Zahnmedizin und die persönliche Zukunft. Als Mitteilungsorgan des BdZM informiert die „dentalfresh“ neben der Verbandstätigkeit auch über alle wirtschaftlichen und fachlich relevanten Themen für Studenten und Assistenten.

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

 **Probeabo** Eine Ausgabe kostenlos!

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die „dentalfresh“ im Jahresabonnement zum Preis von 20€/Jahr inkl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement umfasst vier Ausgaben pro Jahr.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

 **Antwort** per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

MISSION ZUKUNFT

Die Digitalisierung hat in rasanter Geschwindigkeit Einzug in den Berufs- und Arbeitsalltag gehalten und bringt viele Vorteile sowie Zeitersparnis und Arbeitserleichterung mit sich. Doch wie sieht es mit dem digitalen Röntgen in der Zahnarztpraxis aus? Welche Vorteile bietet es gegenüber den herkömmlichen Aufnahmen und was ist bei der Anschaffung eines solchen Gerätes zu beachten?

Ralf Zimmermann, EDV-Systemberater, Experte Digitales Röntgen bei LinuDent

Das digitale Röntgen bietet für den Patienten vor allem mehr Schutz für die Gesundheit. Denn die Strahlenbelastung ist hier nachweislich deutlich geringer. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass die Bilder unmittelbar nach dem Röntgen im Computersystem zur Verfügung stehen und damit sofort eine Qualitätskontrolle durchgeführt werden kann. Die digitale Technik ermöglicht es, dass die Aufnahmen von unterschiedlichen Arbeitsplätzen in der Praxis abgerufen werden können. In den meisten Fällen sind die Röntgengeräte mit USB-Anschluss an das Computersystem angeschlossen. Dadurch kann beim Einsatz von mehreren Strahlern in der Zahnarztpraxis der Sensor an verschiedenen Behandlungsorten eingesetzt werden.

Kontrastreiche Aufnahmen

Die präzisen Aufnahmen von 3-D-Geräten stellen Hart- und Weichgewebe umfassend, kontrastreich und ohne Verzerrung dar. Dies ermöglicht es dem Zahnarzt, auch schwierige Eingriffe sicher planen zu können. Bei vielen implantologischen und chirurgischen Fragestellungen – insbesondere bei genauer Bestimmung der Nähe des Operationsgebietes zu kritischen Strukturen wie Nervkanälen und der Ausdehnung der Kieferhöhle – ist die 3-D-Diagnostik medizinisch äußerst vorteilhaft.

Bei der Anschaffung eines digitalen Röntgengerätes sollten Zahnärzte auf die Bildqualität und Bildauflösung, die in Linienpaaren

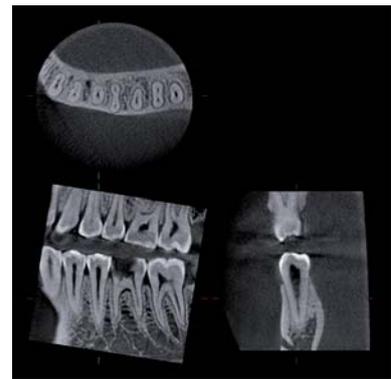
programm angegeben wird, achten, da diese je nach Hersteller variiert. Die Geräte unterscheiden sich auch in der Menge der auswertbaren Daten. Je größer die Fehlerdatenmengen sind, desto kontrastärmer sind die Abgrenzungen einfacher Objekte.

Wer ein digitales Röntgengerät verwendet oder anschaffen möchte, sollte zudem darauf achten, dass die Computeranlage auf dem aktuellen Stand der Technik ist und ausreichend Datenspeicher zur regelmäßigen Datensicherung vorhanden ist. Bei der Röntgensoftware gilt es Faktoren wie Bedienfreundlichkeit, Möglichkeiten von Datenimport und -export sowie die Eingabemöglichkeit von Texten zu beachten. Komfortable Lösungen bieten ein Brennprogramm mit an, welches nicht nur das Röntgenbild auf eine CD brennt, sondern gleichzeitig einen Bildviewer mitliefert, damit der nachfolgende Behandler das Bild ohne Qualitätsverluste weiter befunden

kann. Weitere wichtige Aspekte sind die Druckmöglichkeit aller Bilder, die Anbindung an weitere Programme wie beispielsweise an die Implantatsplanungssoftware oder auch an das Abrechnungssystem. Diese Anforderungen erfüllt beispielsweise die Software von LinuDent.

Gesetzliche Vorschriften

Bei der Anschaffung eines digitalen Röntgengerätes sind verschiedene gesetzliche Vorschriften und Anzeigepflichten zu beachten. Das zuständige Amt für Arbeitssicherheit prüft, ob



Die präzisen Aufnahmen von 3-D-Geräten stellen Hart- und Weichgewebe umfassend, kontrastreich und ohne Verzerrung dar.

die personellen und technischen Voraussetzungen für den Betrieb von Röntgengeräten in der Praxis gegeben sind. Dazu muss der Zahnarzt zusammen mit der Anmeldung der Röntgenanlage seine Approbationsurkunde und seinen Nachweis zur Fachkunde im Strahlenschutz an die Behörde schicken. Das hierzu nötige Formular kann einfach auf der Homepage des zuständigen Amtes heruntergeladen werden.

Wer eine eigene Praxis mit neuen oder gebrauchten Röntgengeräten einrichtet, muss noch zusätzliche Prüfberichte eines Sachverständigen beilegen, die die einwandfreie Funktion hinsichtlich des Strahlenschutzes bestätigen. Außerdem ist eine Anzeige bei der zuständigen Zahnärztekammer notwendig.

Sind alle Anforderungen erfüllt, erhält der Zahnarzt die gewünschte Erlaubnis. Die zuständigen Zahnärztekammern informieren detailliert rund um das Thema Röntgen und helfen bei Fragen zu den gesetzlichen Grundlagen weiter. Die Regelungen hierzu sind von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich.



vision U: Technologiesprung bei Behandlungseinheiten

ULTRADENT hat mit einer konsequenten und innovativen Entwicklungsarbeit in der Premium-Klasse einen neuen Standard geschaffen, der Technik und Komfort auf höchstem Niveau präsentiert. vision U, das neue Multimediasystem, ist weit mehr als nur ein Monitor. Es ist auch Eingabegerät, Entertainment, Infotainment, bietet Systemkontrolle und Ferndiagnose, speichert Daten für Ihr Qualitätsmanagement und kann sogar als Diagnosemonitor für Röntgenbilder verwendet werden.

Dabei ist vision U spielerisch einfach und intuitiv zu bedienen. Das interaktive Multimediasystem mit einem 21,5 Zoll großen, hochauflösenden Multi-Touch-Screen lässt sich so schnell bedienen wie ein Tablet-Computer und erfüllt alle Anforderungen der modernen Zahnarztpraxis. Selbstverständlich besitzt vision U eine MPG-Zulassung. Info- und Entertainment-Funktionen sorgen für einen effizienten und reibungslosen Praxisablauf. vision U kann die im System gespeicherten Patientendaten und -bilder anzeigen, aber



auch auf die Daten der Praxissoftware zuzugreifen. Ein rascher Import von Patientendaten erfolgt per USB-Port direkt am Monitor. Eine Intraoralkamera mit Autofokus und Bar-/QR-Code-Erkennung gehört ebenso zum System wie ein interaktiver 2-D-/3-D-Röntgen-Viewer für die Dateiformate JPG und DICOM. Eine ganz besondere Funktion bietet vision U mit der Aufzeichnung aller Daten vor, während und nach der Behandlung. Das vereinfacht ein Qualitätsmanagement und bedeutet für die Praxis mehr Sicherheit. Dazu können sich alle Mitarbeiter einer Behandlung schnell per QR-

Code und Intraoralkamera anmelden. Die Mitarbeiter erhalten vom System vor und nach der Behandlung entsprechende Reinigungs- und Hygienehinweise, die nach Durchführung per Fingertipp bestätigt, registriert, gespeichert und angezeigt werden.

Integriert ist auch eine Wartungs- und Serviceplattform, die im Hintergrund Betriebsstunden für alle wesentlichen Komponenten aufzeichnet, Störungen, Fehlfunktionen oder anstehende Wartungsarbeiten meldet und optional auch einen externen Diagnosezugriff ermöglicht. ◀◀

KONTAKT

ULTRADENT Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG
Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthal
Tel.: 089 42099270
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

Praktisches Wissen zum „IMMER-DABEI-HABEN“

Die nützlichen Dinge des Alltags stets griffbereit zu haben ist in Zeiten der Smartphones und Tablets besonders einfach: Für (fast) alles gibt es elektronische Helfer. Eine solche „App“ bietet der Asgard-Verlag für die zahnärztliche Abrechnung an: den Kompakt-Kommentar „BEMA und GOZ quick & easy“.

In vielen Praxen sind die handlichen Bücher aus der „quick & easy“-Reihe bereits eine wertvolle Hilfe. Die Inhalte sind ein Konzentrat aus dem „Kommentar zu BEMA und GOZ“ von Liebold/Raff/Wissing. Geschätzt werden

die Kompakt-Kommentare besonders wegen der Qualität und der klaren Struktur ihrer Inhalte. Sie geben schnell und zuverlässig Antworten auf viele Abrechnungsfragen. Auch in der elektronischen Fassung sind alle Texte klar strukturiert und farbig gegliedert. Dazu bietet die App elegante Funktionen, die das Arbeiten schnell und bequem machen. Es gibt eine komfortable Suchfunktion und die Möglichkeit, Lesezeichen zu setzen und eigene Notizen zu speichern. Besonders nützlich ist der Vergleichsrechner bei den GOZ-Positionen: Er erleichtert die Einschätzung, welches Honorar für eine Leistung zu erwarten ist bzw. welcher Steigerungsfaktor mindestens angesetzt werden muss, um ein bestimm-

tes Niveau zu erreichen. Die App ist in der Basis-Version kostenlos. Einzelne Kapitel und spezielle Themenpakete können nach Bedarf gegen ein geringes Entgelt freigeschaltet werden. Bei allen Gebührenpositionen sind immer die Leistungsbeschreibung und die Hinweise zur Abrechnungsfähigkeit sichtbar. Der Vergleichsrechner funktioniert ebenfalls ohne Einschränkung. ◀◀

KONTAKT

Weitere Informationen dazu bietet die Internetseite des Kommentars unter www.bema-goz.de.



RECIPROC – Endo mit System

RECIPROC® hat sich innerhalb kurzer Zeit weltweit zu einem sehr erfolgreichen System für die Aufbereitung von Wurzelkanälen mit nur einem Instrument entwickelt. Zum Indikationsbereich gehört auch das Entfernen alter Guttapercha- und trägerstiftbasierter Füllungen im Zuge von Revisionsbehandlungen. Aufgrund des Instrumentendesigns und der guten Schneidfähigkeit wird mit dem Standardinstrument R25 unter effizienter Entfernung des Füllmaterials die Arbeitslänge zügig erreicht. Sollte für die abschließende Aufbereitung eine zusätzliche Erweiterung des Kanals erforderlich sein, stehen dafür weitere Instrumentengrößen im RECIPROC® System zur Verfügung. Revisionsfälle lassen sich so unter Nutzung der sys-

temtypischen Einfachheit und Zeitersparnis genau so sicher lösen wie Primärbehandlungen.

Komfortabel wird die Behandlung mit dem VDW.GOLD®RECIPROC®. Dieser Endomotor steuert alle wichtigen Instrumentensysteme souverän. Die simultane Längenkontrolle – auch mit Auto-Stopp bei Erreichen des Apex – kann jederzeit zugeschaltet werden, unabhängig vom verwendeten Antriebsmodus. Innovativ ist die neue Komfortfunktion RECIPROC REVERSE: Ein Indikator zur Durchführung einer bürstenden Feilenbewegung, die ein weiteres Vordringen nach apikal erleichtert. Sicherheitsfeatures wie Drehmomentsteuerung, Auto-Stopp-Reverse und akustische Signale sind selbstverständlich. Dank einfacher Bedienung und der Vielfalt seiner Funktionen ist VDW.GOLD®RECIPROC® auch für künf-

tige Anforderungen gut gerüstet – eine Anschaffung, die nicht morgen schon wieder überholt ist. Besonders komfortabel ist die Obturation mit GUTTA-FUSION® FOR RECIPROC®. Die Obturatoren dieses neuen Trägerstift-Systems sind mit einem festen, auch bei Erwärmung nicht schmelzenden Kern aus vernetzter Guttapercha ausgestattet und mit fließfähiger Guttapercha ummantelt. So entsteht in einfacher Anwendung eine warme, dreidimensional dichte Füllung. Die drei Obturatorengrößen sind auf die Instrumente R25, R40 bzw. R50 abgestimmt. ◀◀

KONTAKT

Weitere Informationen und Videos mit Step-by-Step Beschreibungen stehen in den Webcasts auf www.vdw-dental.com zur Verfügung.

NACHHALTIGE KONZEPTE für die moderne Zahnheilkunde

Von der patientenorientierten Aus- und Fortbildung bis hin zur ergonomischen Gestaltung von Arbeitsplätzen, Geräten und Instrumenten: Das Traditionsunternehmen Morita setzt bewusst auf anwendergerechte Innovationen und Verbesserungen, die ganz auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe zugeschnitten sind. Die ausgereiften Systemlösungen des Qualitätsanbieters für den Praxisalltag orientieren sich an den idealen Arbeitsabläufen der verschiedenen Behandlungsschwerpunkte. Intuitive Bedienungsschritte für das Behandler-Team in der Diagnostik, Implantologie, Endodontie und Kieferorthopädie zeichnen die Komplettlösungen von Morita aus. Für fließende und ungestörte Arbeitsabläufe setzt das Traditionsunternehmen auf Ausbildungssysteme, die es angehenden Zahnmedizinern bereits im Studium erlauben, wie selbstverständlich mit dem Patienten zu interagieren. Mit der Roboterpatientin SIMROID können alle Fähigkeiten, die für

eine erfolgreiche Berufsausübung erforderlich sind, trainiert und verfeinert werden. Das Verständnis der Abläufe für die Endodontie setzt beispielsweise bei der exakten Darstellungsmöglichkeit durch die Röntgengeräte für Einzelaufnahmen und digitalen Volumentomografen (DVT) zur Darstellung komplexer Strukturen an, wobei alle Systeme gemäß dem ALARA-Prinzip eine sehr geringe Strahlenbelastung aufweisen. Den fließenden Übergang von der Diagnose zur Therapie unterstützt die ergonomische Behandlungseinheit Soaric. Sie ist für endodontische Behandlungen entwickelt worden, ermöglicht intuitive Greifwege für die Instrumente, integriert intelligente Ablagemöglichkeiten und bietet mit einem innovativen Design ein hohes Maß an Liegekomfort für den Patienten.

Auf optimale Abläufe und ein schlüssiges Konzept setzt das Traditionsunternehmen auch bei der Kieferorthopädie. Das Lö-

sungsspektrum reicht dabei von Prophylaxeinstrumenten bis hin zu kieferorthopädischen Arbeitsplätzen, wie Spaceline EMCIA KFO. Zu einer effektiven Praxisausstattung für die moderne Kieferorthopädie gehört es auch, die Möglichkeiten der zwei- und dreidimensionalen Bildgebung auszuschöpfen. Hierfür hat Morita Röntgen-, DVT- und Kombinationsgeräte entwickelt, die sich an den Anforderungen der jeweiligen Praxis ausrichten. Für die KFO eignet sich zum Beispiel das Kombinationsgerät für Panorama-, Cephalometrie- und 3-D-Aufnahmen Veraviewepocs 3D R100 CP. ◀◀

KONTAKT

J. Morita Europe GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 06074 8360
E-Mail: info@morita.de
www.morita.com/europe

