

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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



Prothetik von konventionell bis digital ab Seite 58



Wirtschaft |

**Anstellungsverhältnis
oder Partnerschaft ohne
Kapital?**

ab Seite 16

Recht |

**Früher Risiko – heute
Chance: Vorher-Nachher-
Fotos**

ab Seite 38

LISTERINE® ZERO™

**Entschärft im Geschmack.
Stark in der Wirkung.**



LISTERINE® ZERO™

- Weniger intensiv im Geschmack
- Ohne Alkohol
- Mit hohem Fluoridgehalt 220 ppm (0,05 % NaF)
- Listerine® Zero™ vereint die antibakterielle Effektivität der ätherischen Öle in neuer Formulierung.





Prothetik – von konventionell bis digital

Christian Berger

Präsident des BDIZ EDI (Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa/European Association of Dental Implantologists)

Die konventionelle Prothetik ist auf Kongressen kaum noch ein strittiges Thema. Umso mehr stehen dort digitale Verfahren und Implantatprothetik auf dem Programm.

Vorauszuschicken ist, dass moderne Verfahren fehlendes Können und mangelnde Erfahrung nicht ausgleichen können. Klar ausgedrückt: Wer konventionelle Abformungen nicht so durchführen kann, dass Zahntechniker auf den Modellen exakt passende Inlays, Kronen und Brücken anfertigen können, der wird auch Mühe haben, die nach seinen digitalen Scans fabrizierten Versorgungsgestaltungen passgenau einzugliedern. So bleibt beispielsweise das zeitaufwendige Legen von Fäden auch bei den intraoralen Scansystemen ein wesentlicher Schritt, um die Präparationsgrenze präzise abzubilden. Konventionelle Abformungen und gegossene Restaurationen haben ihre materialimmanenten Limitationen. Während gut ausgebildete Zahntechniker kurzspannige Brücken sehr exakt anfertigen können, bilden Expansion und Kontraktion von Gips und Einbettmasse beim Metallguss natürliche Grenzen der Passgenauigkeit vor allem bei weitspannigen Versorgungsgestaltungen. Bei Versorgungsgestaltungen „von Ohr zu Ohr“ haben aber auch digital gewonnene Daten durch Überlagerungsfehler der Einzelaufnahmen durchaus Grenzen der Passgenauigkeit.

Wenn nun wie bei der Bearbeitung von Zirkondioxid der Zahnersatz ohnehin digital angefertigt werden muss, dann liegt es nahe, den digitalen Workflow bis in die Mundhöhle auszudehnen und mit einem Intraoralscanner „abzuformen“. Neben dem Zeitaufwand und der behaltersensitiven Technik kommen die (noch) hohen Investitionskosten von circa 30.000 EUR hinzu. Damit „lohnt“ sich der Intraoralscanner nur für (sehr) große Praxen mit zahlreichen digitalen Abformungen, die dann auch zu viel Erfahrung und Routine des Behandlers mit dieser Technik führen sollen.

Ideal für digitale Abformungen sind natürlich präfabrizierte „Zahnstümpfe“ und damit sind wir bei der Implantatprothe-

tik. In der Implantologie spielt seit Jahren der Begriff des „Backward Planning“ eine große Rolle und bei diesen dreidimensionalen Planungen späterer Behandlungsergebnisse am Computer ist die digitale Abformung und Versorgung mittels digitaler Verfahren natürlich besonders geeignet. Fabrikgefertigte Abutments mit bekannter Geometrie können digital erfasst, überprüft und dann passgenau versorgt werden. Prothetik auf Implantaten spielt in den Zahnarztpraxen eine immer wichtigere Rolle. Das betrifft in immer größerem Maße auch Zahnarztpraxen, in denen nicht implantiert wird. Während die Implantatchirurgie zu den fortbildungintensivsten Bereichen in der Zahnmedizin gehört, ist die Implantatprothetik kein Hexenwerk und kann in jeder Praxis nach entsprechender Fortbildung umgesetzt werden. Sie erfordert allerdings einen interdisziplinären Ansatz: Zahntechniker, Helferinnen, Chirurgen und Prothetiker müssen zusammenarbeiten, wenn optimale Ergebnisse erzielt werden sollen. Dabei gelten nach wie vor die Grundsätze der „normalen“ Prothetik. Die Implantatprothetik ist also hervorragend geeignet, Nichtimplantologen an die Versorgung mit Implantaten und an digitale Zahnmedizin heranzuführen.



Infos zum Autor

Christian Berger
Präsident des BDIZ EDI (Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa/European Association of Dental Implantologists)

Politik

- 6 Statement Nr. 8

Wirtschaft

- 8 Fokus

Praxismanagement

- 12 Teil 3: „Facebook ist unverzichtbar“
- 16 Anstellungsverhältnis oder Partnerschaft ohne Kapital?
- 20 Praxisnachwuchs über soziale Netzwerke sichern
- 24 Das größte Kapital? Die eigene Arbeitskraft!
- 28 Wie und wo? Patientenbindung online
- 30 Gut beraten bei Praxisabgabe und -übernahme
- 34 Praxisimage online – Nach den Sternen greifen
- 36 Sinnvoll beraten statt einfach verkaufen

Recht

- 38 Früher Risiko – heute Chance: Vorher-Nachher-Fotos

Psychologie

- 42 Die Krux mit den Verneinungen

Tipps

- 44 „GKV einfach schlau!“
- 46 Prothetische Leistungen Teil F GOZ
- 48 Gegen Honorarverluste – Einflussmöglichkeiten auf §12 der GOZ
- 50 3.000 EUR Fördermittel für jede Praxis bis zum 31.12.2013 gesichert
- 52 Was Stiftungen gut tun ...

Zahnmedizin

- 54 Fokus

Prothetik von konventionell bis digital

- 58 Der ältere Mensch – die navigierte Chirurgie
- 66 Materialvielfalt verlangt hohe Werkstoffkompetenz
- 72 Materialoptimierung für stressfreie Abformungen
- 76 Präzise Funktion per Intraoralscanner
- 80 „Innovativ, biokompatibel und röntgendurchlässig“
- 82 „Computer kennen keine Kompromisse!“
- 84 Zur Anwendung kalten Plasmas in der Prothetik

Praxis

- 88 Produkte
- 100 Effektiver Schutz durch Composite-Coating
- 102 Zahnheilkunde – ein risikoreiches Behandlungsfeld
- 110 Klein aber fein – Das Minilabor in der Zahnarztpraxis
- 112 Inhalative Sedierung – ein (ent-)spannendes Thema
- 114 Praxis hier, Telefonie dort

Dentalwelt

- 116 Fokus
- 122 Lachgassedierung – Spezialist aus Überzeugung
- 126 Power und Pasten „made in Germany“
- 128 „Wie läufst, Papa? Kommst du voran?“

Rubriken

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



Innovative Technik
Beratung
Montage
Service

Unser besonderes Angebot:



Digitales Röntgenpaket

- Rotograph Evo D**
 - Hochqualitatives digitales Panoramasystem
 - Optional leicht aufrüstbar
- Kleinröntgen Endos-ACP**
 - Modernes Kleinbildröntgensystem
 - Universell einsetzbar

Intraoraler Sensor Videograph

- Leicht zu positionierender Intraoral-Sensor
- Aktive Fläche 20x30mm

Gesamtpreis: 21.900 Euro zzgl. 19% Mehrwertsteuer

dentakraft
Adelheidstr. 22
65185 Wiesbaden
Tel. 0611-375550
Mobil 0177-4445566
dentakraft@t-online.de
www.dentakraft.de

Besuchen Sie uns:
Fachdentall-Südwest
FOY 28 vom 11.-12.10.

Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Knochen- und Geweberegeneration.



nano series

Kleiner. Leichter. Perfekte Balance.

Mit der Instrumentenserie **Ti-Max nano** verfolgt NSK konsequent seine Philosophie der ergonomischen Verbesserung von dentalen Winkelstücken weiter.

Erreicht wird dieses Ziel durch eine 10-prozentige Verkürzung der Instrumente, die sich ebenfalls in einer Gewichtsreduzierung im selben Maße bemerkbar macht. So wird, zum Beispiel in Kombination mit den kurzen **NSK Mikromotoren** der neuesten Generation, ein Handling erzielt, das jenem von Turbinen in nichts nachsteht.

Denn durch das neue Design verlagert sich der Schwerpunkt der Kombination aus Instrument und Mikromotor in die ideale Position und gibt dem Anwender gleichsam das Gefühl, als sei das Instrument die natürliche Verlängerung seiner Hand.

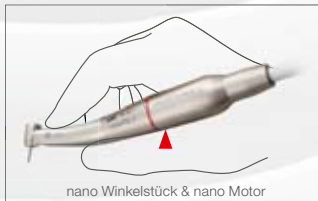


-9.5mm



- 10% kürzer
- 10% leichter
- außerordentlich langlebig
- grazile Abmessungen im Kopf- und Halsbereich
- samtweicher Lauf
- integrierter Mikrofilter
- Glasstab-Lichtleiter

Perfekte Balance



Die signifikante Längen- und Gewichtsreduzierung verlagert den Schwerpunkt in eine optimale Position. Dadurch verringert sich die Ermüdung während der Behandlung in demselben Maße, wie sich die Beweglichkeit erhöht.

nano series Ti-Max Z

nano95LS
Licht-Winkelstück
1:5 Übersetzung
Vierfach-Spraykühlung
Keramikgugellager
REF: C1099

Weitere Instrumente der nano series:



nano25LS
Licht-Winkelstück
1:1 Übertragung
Einfach-Spraykühlung
REF: C1100



nano15LS
Licht-Winkelstück
4:1 Übersetzung
Einfach-Spraykühlung
REF: C1101



nano65LS
Licht-Handstück
1:1 Übertragung
Einfach-Spraykühlung
REF: H1048



nanoSG20LS
Licht-Chirurgiewinkelstück
20:1 Übersetzung
Externe und interne Kühlung
REF: C1103



Brauchbare Konzepte für eine Gesellschaft im Wandel



Nr. 8

Statement

Dr. Andreas Wagner

Präsident der Landes Zahnärztekammer Thüringen



Dr. Andreas Wagner
Infos zum Autor

Grundsätzlich können bei allen Altersgruppen unserer Patienten die prothetischen Behandlungskonzepte angewendet werden. Natürlich gibt es physisch, psychisch und auch materiell gut ausgestattete ältere Bürger mit hohen Ansprüchen an eine moderne Zahnmedizin. Es gibt aber auch eine große Gruppe älterer und alter Menschen, deren Erwartungshaltung gegenüber Zahnersatz sich auf ein elementares Maß an Kaufkraft und Physiognomie beschränkt. Deren Möglichkeit und Bereitschaft zur Finanzierung aufwendiger Therapieformen ist begrenzt. Zusätzlich gibt es die wachsende Gruppe der multimorbiden und pflegebedürftigen Patienten, die vor allem einen funktionellen Zahnersatz benötigen, damit ihre Ernährung – als ein verbliebener Rest Lebensqualität – gewährleistet ist.

Die prothetischen Behandlungskonzepte, die wir bei unseren Patienten in der Praxis alltäglich anwenden, müssen wir deshalb für Patienten mit Handicap modifizieren.

Zahnersatz mit einem hohen klinischen und technischen Aufwand sowie mit höchstem Anspruch an Ästhetik und Funktionalität spiegelt nicht die Versorgungsrealität bei diesen Patienten wider. Hier rücken andere Kriterien, wie Therapiefähigkeit der Patienten, Behandlungsaufwand, Handhabbarkeit und Hygienefähigkeit des Zahnersatzes, Erweiterungsfähigkeit und Haltbarkeit, in den Vordergrund.

Exemplarisch können sich Fragen stellen: Kann durch die Stabilisierung einer Prämolarenokklusion mit Kronen und Brücken ein abnehmbarer Zahnersatz langfristig vermieden werden? Ist nicht bei herausnehmbarem Zahnersatz die Gussklammer-verankerte Teilprothese in vielen Fällen eine funktionell ausreichende Ersatzform? Werden Minimal Konzepte der Implantatprothetik wie die Stabilisierung einer unteren Vollprothese durch ein oder zwei Implantate zukünftig größere Bedeutung erlangen?

Die DMS IV von 2005 zeigte deutliche Polarisierungstendenzen bei der Zahnzahl im Seniorenalter. Unter den 65- bis 74-Jährigen hatten Personen mit niedrigem Sozialstatus nahezu doppelt so viele Zähne verloren wie Personen mit hohem Sozialstatus. Das heißt auch, dass ein vom Patienten gewählter Zahnersatz ebenso vom sozialökonomischen Status abhängig sein wird.

Wenn wir uns den Versorgungszustand mit Zahnersatz bei älteren pflegebedürftigen Patienten anschauen, müssen wir

erhebliche Defizite feststellen. Der prothetische Versorgungsgrad – ein quantitatives Maß der prothetischen Versorgungsleistung – ist laut einer Übersicht aktueller Studien durch das IDZ vom März 2012 besonders niedrig bei stationär Pflegebedürftigen. Zahnverlust und insuffizienter Zahnersatz führen zu einer ungenügenden Kaufkraft und damit zu Mangelernährung.

Die von den standespolitischen Bundesorganisationen festgestellte strukturelle Lücke im zahnmedizinischen Leistungskatalog der GKV betrifft den Behandlungsbedarf für Pflegebedürftige und Menschen mit Behinderungen. Diese können eine Zahnarztpraxis meist nicht ohne Hilfe aufsuchen, können Mundhygiene nicht eigenverantwortlich betreiben und können bei der Behandlung nicht kooperieren. Deshalb wurde das bekannte zahnärztliche Versorgungskonzept „Mundgesundheit trotz Handicap und hohem Alter“ erarbeitet und schon teilweise von der Politik umgesetzt. Die Rahmenbedingungen für eine aufsuchende Betreuung durch den Zahnarzt wurden zwar verbessert, doch blieb der spezielle Präventionsbedarf bei dieser Risikogruppe unberücksichtigt. Auch, was die zukünftige Versorgung mit Zahnersatz bei diesen Patienten angeht, fehlt es bisher an einer Aussage. Das Festzuschuss-System beim Zahnersatz sollte unter Berücksichtigung der sehr individuellen Behandlungsplanung und der prognostischen Einflussfaktoren bei Patienten mit Handicap diskutiert werden. Stellt die Definition der befundbezogenen Regelversorgung als Mindeststandard auch für pflegebedürftige Patienten eine sozialverträgliche Lösung dar oder sollte für diese vulnerable Patientengruppe der Zugang zu adäquatem Zahnersatz neu festgelegt werden? Dabei spielt das Verhältnis zwischen Kosten und Nutzen einer Therapie für die Patienten und die Gesellschaft eine wesentliche Rolle. Aus ethischen Gründen dürfen wir unsere Entscheidungen aber nicht darauf reduzieren, sondern müssen die Entscheidungsfreiheit unserer Patienten respektieren. Damit unsere Patienten entscheiden können, müssen wir Konzepte entwickeln, die ihren Ansprüchen im Alter, im Handicap und in einer Pflegesituation gerecht werden und auch bezahlbar sind – für sie und die Solidargemeinschaft.

Dr. Andreas Wagner

Präsident der Landes Zahnärztekammer Thüringen

Klinische
36-Monatsdaten¹

Kann Ihr Liner auch 2, 3 und 4 mm?



SDR[®]

Smart Dentin Replacement



- Fließfähig wie ein Liner
- Dentinersatz bis zu 4 mm
- Geringster Polymerisationsstress aller Bulkfüll-Komposite¹

For better dentistry

DENTSPLY

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

Soziales Netzwerk:

Hälfte aller Internetnutzer bei Facebook



Die Beliebtheit von sozialen Netzwerken ist mittlerweile unbestritten. Doch wie agieren Praxisinhaber am sinnvollsten mit Facebook, dem allerorts genutzten Social-Media-Kanal?

In Deutschland sind 54,2 Millionen Menschen regelmäßig online (Stand: 2013/Quelle: ard-zdf-onlinestudie.de). Davon sind 26 Millionen bei Facebook aktiv (Stand: Juni 2013/Quelle: statista). Damit gehört Deutschland zu den Ländern, in denen das soziale Netzwerk

quasi die Hälfte aller Internetnutzer erreicht und mittlerweile quer durch alle Bevölkerungsgruppen relevant ist. Im Durchschnitt verbringt jeder Nutzer täglich 18 Minuten in dem Netzwerk (Quelle: welt.de/wirtschaft/webwelt, 15.9.2013). Für Zahnarztpraxen stellt diese Situation ein unglaubliches Potenzial dar, um Patientengruppen gezielt zu erreichen und langfristig zu binden. Das Expertenteam um Christoph Boche und Prof. Dr. Thomas Sander gibt

ab sofort im wöchentlich erscheinenden „Facebook-Tipp für Zahnarztpraxen“ Hilfestellung im Umgang mit dem wichtigsten sozialen Netzwerk auf www.zwp-online.info. Der nächste Facebook-Tipp „Nur mit Fanpage – mit der Zahnarztpraxis auf Facebook“ beschäftigt sich mit dem zentralen Thema der Unternehmensseite auf Facebook. Der nächste Workshop in Berlin findet am 15. November 2013 auf der 30. Jahrestagung des BDO statt.

Weitere Informationen stehen unter www.fjellfras.com/praxismarketing



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen

Sander Concept GmbH
Tel.: 0471 8061000
www.prof-sander.de

Frisch vom MEZGER



cara I-Bridge® – die verschraubte Implantatbrücke.

- ▶ **Flexibler Einsatz:** Kombinierbar mit allen marktüblichen Implantatsystemen („New connection“).
- ▶ **Höhere Sicherheit:** Passgenaue, spannungsfreie Brücken und geringere Gefahr von Periimplantitis durch Verschraubung.
- ▶ **Wirtschaftlicher:** Ohne Abutments – weniger Komponenten, weniger Arbeitsschritte!
- ▶ **Mehr Freiheit:** Bei der Platzierung mit dem patentierten bis zu 20° abwinkelbaren Schraubkanal bei der cara I-Bridge angled*

* Nicht für alle Implantatsysteme erhältlich.



Erleben Sie **cara I-Bridge**.

Mehr unter www.cara-I-Bridge.com und www.cara-kulzer.com.

cara ▶

Strafprozess:

Zahnarzt wegen Intimaufnahmen aus Umkleide mit Haftstrafe verurteilt

Seit Mitte Juli hatte sich das Amtsgericht Gera mit voyeuristischen Videoaufnahmen eines Geraer Zahnarztes befasst. Nun ist der 52-jährige Behandler zu zwei Jahren und vier Monaten Haft verurteilt worden. Das Amtsgericht Gera in Thüringen sprach den Angeklagten in 211 Fällen schuldig. „Das Auge eines anderen hat in der Umkleide nichts zu suchen“, betonte

Richter Siegfried Christ in der Urteilsbegründung. Zudem sei der Zahnarzt skrupellos vorgegangen – ohne jedes Mitgefühl für die Opfer. Auch im Prozess sei kein Wort der Entschuldigung über seine Lippen gekommen, monierte Christ. Ermittler hatten auf Datenträgern des Arztes knapp 7.500 Dateien von heimlichen Videoaufnahmen gefunden oder wiederherstellen können

(ZWP online berichtete, www.zwp-online.info/de/node/52488). Den Angaben zufolge sind die Frauen in den Videoclips in Unterwäsche oder gar nackt zu sehen. Die Staatsanwaltschaft hatte drei Jahre Haft gefordert, die Verteidigung einen Freispruch. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

Quelle: dpa/ZWP online

Rentenversicherung:

Berufsunfähigkeit – eine Frage des örtlichen Versorgungswerkes



Eine aktuell bekannt gewordene Entscheidung des Verwaltungsgerichtes (VG) Gelsenkirchen (Urteil vom 06.12.2011 – 18 K 918/11) zeigt, mit welchen Hürden und Kosten ein Versorgungswerkmitglied zu rechnen hat, wenn er einen BU-Antrag stellt. Es hängt dabei sehr davon ab, wie der Begriff der Berufsunfähigkeit in der Satzung des jeweiligen Versorgungswerkes definiert wird, wobei es hier deutliche Unterschiede gerade im Bereich der Verweisung auf andere Tätigkeiten gibt. In dem Gelsenkirchener Urteil, bei dem der klagende Zahnarzt unterlag, wurde

ein Streitwert von 146.626,20 EUR festgesetzt, was ein Gesamtkostenrisiko von fast 13.000,- EUR allein in der ersten Instanz bedeutet. In der vorliegenden Sache konnte sich der Zahnarzt trotz gesundheitlicher Probleme nicht vor dem VG Gelsenkirchen durchsetzen, da er die vom Versorgungswerk aufgestellte Hürde der Verweisbarkeit auf eine andere Tätigkeit als „am Stuhl“ nicht überspringen konnte. In der Begründung machten die Gelsenkirchener Richter deutlich, dass nach der maßgeblichen Versorgungswerksatzung berufsunfähig sei, wer infolge leis-

tungsbeeinträchtigender Gesundheitsstörung außerstande ist, seine zahnärztlichen Fähigkeiten auch außerhalb der Praxistätigkeit wirtschaftlich in irgendeiner Weise zu nutzen. Dieser Satzungsbestimmung sei zu entnehmen, dass Berufsunfähigkeit nur dann anzunehmen ist, wenn dem Mitglied jegliche Tätigkeit, bei der die zahnärztlichen Fähigkeiten genutzt werden können, versagt ist. Maßstab der Beurteilung sei damit weder die bisherige Tätigkeit noch die Möglichkeit, zahnärztliche Tätigkeiten mit Patientenkontakt („Arbeit am Stuhl“) auszuüben. Vielmehr müsse sich das Mitglied auf jedwede Tätigkeit verweisen lassen, bei der die zahnärztlichen Fähigkeiten verwandt werden können, also auch Tätigkeiten als angestellter oder freiberuflicher Gutachter etwa bei Versicherungsträgern, als Dozent im Fachkundeunterricht für Zahnarzhelferinnen oder als freier Mitarbeiter in Forschung und Lehre.



Michael Lennartz
Infos zum Autor

Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte
www.heilberuferecht.eu

Wir präsentieren

3i T3 IMPLANT™

BIOMET **3i** ist der weltweit führende Anbieter von Hybrid-Implantat-Systemen. 1996 hat das Unternehmen mit dem OSSEOTITE® Implantat, dem ersten Hybrid Design, die Implantologie revolutioniert.

Eine Weiterentwicklung dieser Technologie ist das moderne **3i T3**® Hybrid Implantat.

BIOMET **3i** Implantate gibt es jetzt mit einer Multilevel Topographie.



Preservation By Design®

- Modernes Hybrid Design mit Multilevel Topographie
- Verbessertes ästhetisches Ergebnis durch Reduktion des krestalen Knochenrückgangs auf weniger als 0,37 mm¹
- Die Certain® Innenverbindung reduziert die Undichtigkeit im Mikrobereich durch enge Toleranzen der Verbindungen und eine maximale Erhöhung der Haltekräfte.*^{2,3}

Für weitere Informationen kontaktieren
Sie bitte unseren Customer Service unter
+49 (0)800 101 64 20 oder besuchen Sie uns
online auf www.biomet3i.com

BIOMET 3i™
PROVIDING SOLUTIONS – ONE PATIENT AT A TIME™

1. Östman PO¹, Wennerberg A, Albrektsson T. Immediate Occlusal Loading Of NanoTite Prevail Implants: A Prospective 1-Year Clinical And Radiographic Study. Clin Implant Dent Relat Res. 2010 Mar;12(1):39-47.
2. Suttin¹¹ et al. A novel method for assessing implant-abutment connection seal robustness. Poster Presentation: Academy of Osseointegration, 27th Annual Meeting; March 2012; Phoenix, AZ. http://biomet3i.com/Pdf/Posters/Poster_Seal%20Study_ZS_AO2012_no%20logo.pdf
3. Suttin Z¹¹, Towse R¹¹. Dynamic loading fluid leakage characterization of dental implant systems. ART1205EU BIOMET **3i** White Paper. BIOMET **3i**, Palm Beach Gardens, Florida, USA. <http://biomet3i.com/Pdf/EMEA/ART1205EU%20Dynamic%20Loading%20T3%20White%20Paper.pdf>

¹Dr. Östman steht in einem finanziellen Vertragsverhältnis zu BIOMET **3i** LLC aufgrund seiner Referenten- und Beratertätigkeit sowie weiterer Dienstleistungen.

¹¹Herr Suttin und Herr Towse waren während ihrer Tätigkeit bei BIOMET **3i** an den oben genannten Untersuchungen beteiligt.

*Der Test auf Dichtigkeit der Verbindung wurde von BIOMET **3i** von Juli 2011 bis Juni 2012 durchgeführt. Für den Test der Implantatsysteme wurde eigens ein dynamischer Belastungstest entwickelt und durchgeführt. Die Testung erfolgte gemäß Testnorm ISO 14801 (Zahnheilkunde – Implantate – Dynamischer Belastungstest für enossale dentale Implantate). Es wurden fünf (5) BIOMET **3i** PREVAIL Implantatsysteme und fünf (5) von drei (3) Mitbewerber-Implantatsystemen getestet. Die Ergebnisse von Labortests sind nicht unbedingt aussagekräftig für die klinische Leistungsfähigkeit.

3i T3, Certain, OSSEOTITE and Preservation By Design are registered trademarks and **3i T3** Implant design and Providing Solutions - One Patient At A Time are trademarks of BIOMET **3i** LLC. ©2013 BIOMET **3i** LLC.

All trademarks herein are the property of BIOMET **3i** LLC unless otherwise indicated. This material is intended for clinicians only and is NOT intended for patient distribution. This material is not to be redistributed, duplicated, or disclosed without the express written consent of BIOMET **3i**. For additional product information, including indications, contraindications, warnings, precautions, and potential adverse effects, see the product package insert and the BIOMET **3i** Website.

Die drei zentralen Bausteine des Praxismarketings

Teil 3: „Facebook ist unverzichtbar“

| Prof. Dr. Thomas Sander

Die mit Abstand meisten Patienten, die neu eine Praxis aufsuchen, sind aufgrund einer persönlichen Empfehlung oder über Google das erste Mal auf diese Praxis aufmerksam geworden. Nun gibt es einen Trend, bei dem Web- und Empfehlungsmarketing verknüpft werden: Social Media. Das bedeutsamste Netzwerk ist Facebook. Ist es für die Praxis unverzichtbar?

DIE WELT titelte Mitte September: „Facebook wird uncool, ist aber unverzichtbar“ (www.welt.de/120024596). Danach lässt die Begeisterung für Facebook bei den 12- bis 17-Jährigen zwar nach, dennoch sind 80 Prozent auch weiter darauf aktiv, sogar intensiver als je zuvor. Und die über Dreißigjährigen sind zurzeit die Hauptzielgruppe von Facebook, die Zuwachsraten bei den noch Älteren sind enorm. Warum? Die Nutzer kommen wegen des Netzwerkeffekts nicht mehr ohne Facebook aus, weil sie sonst am sozialen Leben in der ihnen gewohnten Form nicht mehr teilhaben könnten. Facebook bietet einfach zu viel. Es ist ein fester Bestandteil unseres Lebens geworden.

Relevanz für die Zahnarztpraxis

Viele Zahnärzte sagen, dass Empfehlung das wichtigste Marketinginstrument für sie ist. Das stimmt auch (allerdings ist Google fast ebenbürtig). Doch wie funktionieren Empfehlungen heute? Früher habe ich meinen Nachbarn oder Arbeitskollegen nach einem neuen Zahnarzt gefragt. Heute muss ich das nicht mehr, weil mein Freund auf Facebook mir und allen anderen bereits mehrfach mitgeteilt hat, dass er die Praxis Mustermann ganz toll findet. Ich konnte (bzw. wollte) das auch gar nicht verhindern, denn ich bin ja an den Aktivitäten meiner Freunde interessiert und

schau sie mir auch an – in der Bahn, in der Pause, beim Spaziergehen, beim Fernsehen – einfach überall und ständig. Und wenn ich nun den akuten Bedarf habe, erinnere ich mich an Dr. Mustermann. Und noch besser: Ein Klick und ich bin auf dessen Facebook-Fanpage. Und wenn ich vertiefte Infos haben möchte, mit einem weiteren Klick auf dessen Website.

Mein Freund hat mir die Praxis empfohlen – via Web.



Kanal 1: Fanpage

Die oben erwähnte Fanpage ist so etwas wie eine Website auf Facebook. Hier stellt sich die Praxis dar, postet Neuigkeiten und bietet auch die Möglichkeit, dass Fans ihre Kommentare an die Pinwand schreiben oder die Fanpage „ liken“. Diese Aktivitäten werden von allen Fans wahrgenommen. Wichtig ist, dass die Fanpage immer aktuell ist; allerdings sollte die Praxis auch

nicht zu häufig aktiv sein, um die Fans nicht zu nerven. Empfohlen werden hier ein bis zwei Aktivitäten pro Woche.

Für den Nutzer ist das zudem äußerst praktisch: Er kann über Facebook auch gleich Termine in der Praxis machen.

Die Website ist heute das, was früher die Praxisbroschüre war: individuell gestaltet, hochwertig und relativ statisch. Die Fanpage ist das, was vor zehn Jahren die Website sein sollte: ein dynamisches Medium zur Darstellung der Praxis sowie zum erleichterten Zugang zu ihren Leistungen. Aktiv nutzbar von Praxis und Patient.

Getoppt wird diese Entwicklung noch dadurch, dass Facebook bald eine eigene Suchmaschine betreiben wird. Die Nutzer brauchen Google dann nicht mehr unbedingt. Selbst die direkte Dienstleistersuche wird über Facebook abgewickelt werden.

An dieser Stelle muss festgehalten werden: Facebook ist zum Erreichen der Zielgruppe der unter 55-Jährigen heute ein wesentlicher Marketingbaustein.

Kanal 2: Werbung auf Facebook

Laut dem oben genannten Beitrag aus „DIE WELT“ investieren heute mehr als 90 Prozent der mittleren und großen Unternehmen in soziale Netzwerke (Umfrage Universität St. Gallen). Und die Werbeaktivitäten nehmen immer mehr zu.

DAS BESTE

für intraorales Röntgen ist ein perfektes Team.



Dream Team

VistaIntra
+ VistaScan Mini View
= Die Röntgenlösung

Neu: Intraoraler Röntgenstrahler VistaIntra

Vorbildliche Ergonomie • Perfekte Abstimmung auf jeden Bildempfänger • DC-Technologie für konstante und reduzierte Strahlung

Neu: Speicherfolienscanner VistaScan Mini View

Hochauflösendes Touch-Display • WLAN • ScanManager für optimalen Praxis-Workflow • Höchste Bildqualität • Alle intraoralen Formate

Mehr unter www.duerrdental.com



Der große Vorteil von Werbung auf Facebook ist darin zu sehen, dass die zu bewerbende Zielgruppe sehr genau eingegrenzt werden kann – für den Zahnarzt relevant nach Lokalität, Alter, Interessensgebieten und vielem mehr. Das reduziert Streuverluste und ist deshalb effizient. Wie diese Vorteile von der Wirtschaft gesehen werden, zeigt die rasante Entwicklung des Aktienkurses von Facebook: Im September war dieser auf dem Allzeithoch von 45 US-Dollar angelangt.

Kosten für Facebook-Aktivitäten

Die Einrichtung einer Fanpage ist günstig. Sie können hier je nach Anbieter zwischen 500 und 900 EUR ansetzen. Wichtig ist, dass dies professionell durchgeführt wird, weil auch einige rechtliche Aspekte zu beachten sind. Nicht zu unterschätzen ist jedoch die Erarbeitung einer Facebook-Strategie. Denn es gilt, schnell möglichst viele Fans zu generieren. Die entsprechende Strategie muss individuell zusammen mit Ihnen erarbeitet und umgesetzt werden. Hier sollten Sie davon ausgehen, dass Sie mindestens noch einmal den gleichen Betrag investieren müssen.

Laufende Kosten sollten nicht entstehen, wenn Sie bzw. eine Helferin die Fanpage selbst pflegen können. Das ist

auch zu empfehlen – denn Sie wissen am besten, was für Ihre Patienten am wichtigsten ist.

Empfehlung

Lesen Sie die Facebook-Tipps von unserem Experten Christoph Boche. Diese erscheinen künftig wöchentlich auf www.zwp-online.info

info.

Ein überzeugender Praxisauftritt in 360grad

Als effektives Marketinginstrument und konsequente Weiterentwicklung einer effizienten Patientengewinnung und -bindung steht Praxisinhabern bei der Websitegestaltung die 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG zur Verfügung. Diese bietet die einzigartige Chance, Praxisräumlichkeiten, Praxisteam und Praxiskompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam zu präsentieren. Per Mausklick können sich die Nutzer der 360grad-Praxistour mithilfe des Grundrisses oder von Miniatur-Praxisbildern durch die Praxisräume bewegen – als individuelles Rundum-Erlebnis aus jeder gewünschten Perspektive. Gleichzeitig lassen sich Informationen zu Praxisteam und -leistungen abfragen, interaktiv oder per Informationsbutton. Ebenso möglich sind Direktverlinkungen zu Webinhalten. Gewinnen Sie mit der 360grad-Praxistour Patienten: Einfach, preiswert und modern – bequem abrufbar mit allen PCs, Smartphones und Tablets, browserunabhängig und von überall. Ideal zur Ergänzung Ihres professionellen Praxisauftritts im Internet!



360grad-Praxistour von „Deutschlands schönster Zahnarztpraxis“ (Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller, Berlin)

Weitere Informationen unter:
www.360grad.oemus.com

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

Weiterhin können Sie die nachfolgenden Facebook-Seminare besuchen (siehe Info Workshop).

info.

Workshop

Mehr Neupatienten mit Facebook – wie Sie mit Social Media Ihren Praxisgewinn steigern

Inhalt

- Aufbau einer Fanpage
- Nutzen für die Praxis
- Hinweise zum Einrichten einer Fanpage
- Welche Inhalte werden wann gepostet?
- Aufbau einer Jahresplanung
- Umgang mit Anfragen, Beiträgen und Kritiken
- Tipps zum Akquirieren von Fans

Termine

- 15. November 2013 in Berlin im Rahmen der „30. Jahrestagung des BDO“
- 29. November 2013 in Essen im Rahmen der „Implantologie im Ruhrgebiet – 3. Essener Implantologietage“
- 6. Dezember 2013 in Baden-Baden im Rahmen der „3. Badischen Implantologietage“

Workshopdauer: 1,5 bis 2 Stunden (je nach Veranstaltung)



Prof. Dr.-Ing.
Thomas Sander
Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Sander Concept GmbH

Auf den Kämpfen 14a
27580 Bremerhaven
Tel.: 0471 8061-000
Fax: 0471 8061-020
E-Mail: sander.thomas@prof-sander.de
www.prof-sander.de

ANZEIGE

Kostenfreier online Bewertungs-Check

Wie wird Ihre Praxis im Internet bewertet?
Jetzt anmelden unter
www.dentichck.de

DentiCheck Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

iCare+

Für die perfekte Hygiene

Automatisches Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegesystem für dentale Übertragungsinstrumente



VORTEILE

- Autark
(nur Strom- und Druckluftanschluss erforderlich)
- Schnell
- Effizient
- Anwenderfreundlich
- Sicher
- Validiert
- Rückverfolgbar
- Kupplungen für alle Turbinen erhältlich



n.clean
Bakteriostatisch
Fungistatisch
Reinigend



n.cid
Bakterizid
Fungizid
Viruzid



Teil 3: Einstieg in die gemeinschaftliche Berufsausübung

Anstellungsverhältnis oder Partnerschaft ohne Kapital?

| Maike Klapdor, Sabine Warnebier

Der Trend zu größeren Praxiseinheiten entwickelt sich dynamisch. Bei geplanten Veränderungen sind für die beteiligten Zahnärzte sowohl betriebswirtschaftliche als auch juristische Facetten relevant. Im Rahmen einer kleinen Serie schildern die Autorinnen einige Beispielfälle aus ihrer fachübergreifenden Beratung von Zahnarztpraxen.

Im Kontext einer Praxisvergrößerung steht jeder Praxisinhaber früher oder später vor Überlegungen zur Erweiterung seines Zahnärzteams. Sobald ein Kollege gefunden ist, mit dem es menschlich und fachlich passen könnte, stellt sich die Frage der formellen Vereinbarung. Eine theoretisch denkbare Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) mit Kapitalbeteiligung ist von etablierten Praxisinhabern in der Regel nicht gewollt und wäre rein wirtschaftlich in den meisten Fällen auch nicht sachgerecht. Es verbleiben also die zwei Möglichkeiten:

- Anstellungsverhältnis oder
- Berufsausübungsgemeinschaft ohne Kapitalbeteiligung.

Für die Entscheidungsfindung gibt es kein Patentrezept. In der Beratung geht es darum, den Beteiligten zentrale Fragen zu stellen, um im Ergebnis eine für beide Seiten stimmige Lösung für die juristischen, finanziellen und persönlichen Aspekte zu entwickeln.

Rechte und Pflichten

Rechtlich gesehen handelt es sich um zwei vollkommen verschiedene Formen der Zusammenarbeit, wobei es für beide Varianten Pro- und Contra-Argumente gibt. So hat der Partner einer Berufsausübungsgesellschaft zwingend elementare Rechte und auch Pflichten, welche auch im Rahmen des

abzuschließenden Gesellschaftsvertrages nicht ausgeschlossen werden können. Hierzu gehören insbesondere umfassende Einsichtsrechte in alle Unterlagen der Gesellschaft und Mitsprache- bzw. Entscheidungsrechte in allen wesentlichen Punkten der gemeinsamen Berufsausübung (Gewinnverteilung, Aufnahme neuer Partner, Änderung der Kündigungs- und Ausscheidensregelungen etc.).

Genau diese, aus seiner Perspektive sehr weitgehenden Rechte möchte der etablierte Praxispartner dem Einsteiger häufig nicht so gerne einräumen. Immer wieder ist zu beobachten, dass der „Seniorpartner“ beispielsweise eigenmächtig größere Investitionsentscheidungen trifft, die vom Gemeinschaftspraxisvertrag gar nicht abgedeckt sind. Ob wissentlich oder unwissentlich sei dahingestellt. Es kommt auch vor, dass Einsichtsrechte in Praxiszahlen und Honorarstatistiken vernachlässigt werden oder ein Partner aufgenommen wird, von dem man sich verlässliches Desinteresse an unternehmerischen Praxisthemen erhofft.

Diese, dem Gesamterfolg der Praxis nicht unbedingt zuträgliche Konstellation ist beispielsweise dann anzutreffen, wenn eigentlich ein Anstellungsverhältnis sachlogisch passend wäre, aufgrund von Formalien aber ungünstig ist bzw. gar nicht infrage kommt (z.B.

HVM in Niedersachsen bzw. aufgrund einer zu besetzenden überörtlichen BAG). Oder die maximale Anzahl angestellter Zahnärzte (möglich sind zwei Voll- oder vier Teilzulassungen pro Partner) schon erreicht ist. Gleichzeitig treffen den eintretenden Gesellschafter auch weitreichende Verpflichtungen, wie die uneingeschränkte persönliche Haftung für Gesellschaftsverbindlichkeiten. Zwar kann im Innenverhältnis unter Umständen vereinbart werden, dass ein Gesellschafter den anderen von Verbindlichkeiten freistellt. Jedoch ist ein Gläubiger im Außenverhältnis an eine solche Absprache nicht gebunden. Je nach Solvenz des „Seniorpartners“ kann daraus ein erhebliches wirtschaftliches Risiko für den neu eintretenden Partner entstehen.

Konkurrenzschutz und Abfindung

Bei Aufnahme eines Gesellschafters besteht die Möglichkeit, einen nachvertraglichen Konkurrenzschutz vereinbaren zu können. Es ist darauf zu achten, dass die Dauer nicht mehr als zwei Jahre umfasst und sich die räumliche Erstreckung auf den wesentlichen Einzugsbereich der Praxis beziehen muss. Während die Gerichte bei einer zu weiten zeitlichen Ausdehnung den Konkurrenzschutz auf das zulässige Maß reduzieren, erklären sie Klauseln, deren räumliche Erstreckung ihnen als zu weit erscheint, in Gänze für nichtig. Mit der

Folge, dass der Konkurrenzschutz insgesamt entfällt. Es empfiehlt sich daher, auf Formulierungen zu verzichten, die einen Kilometer-Radius zugrunde legen und stattdessen einen Ausdruck einer Landkarte zum Vertrag zu nehmen und dort den tatsächlichen wesentlichen Einzugsbereich der Praxis zu kennzeichnen.

Auch im Rahmen eines Arbeitsvertrages kann ein nachvertraglicher Konkurrenzschutz vereinbart werden. Allerdings hat der Arbeitgeber bei der Abfassung einer solchen Regelung einige Formalien zu beachten und zudem dem Angestellten für die Dauer des Konkurrenzschutzes eine Karenzentschädigung zu zahlen.

Grundlegende Unterschiede zwischen dem Anstellungs- und dem Gesellschaftsverhältnis bestehen auch in Bezug auf die Abfindungsregelungen. Während der anstellende Zahnarzt seinem Angestellten in aller Regel ohne die Zahlung einer Abfindung kündigen kann, muss im Rahmen eines Gesellschaftsvertrages insbesondere bei der Vereinbarung eines nachvertraglichen Konkurrenzschutzes auch über die evtl. Zahlung einer Abfindung und deren Berechnungsweg nachgedacht werden.

Trennung – Kündigung

Im Anstellungsvertrag wird in aller Regel eine Probezeit vereinbart, in deren Verlauf beide Vertragsparteien prüfen können, ob die Zusammenarbeit auf Dauer erfolgreich sein kann. Kommt es später zu einer Kündigung – im Rahmen vereinbarter bzw. gesetzlicher Fristen – verlässt der Angestellte die Praxis. Für Praxispartner gelten wesentlich komplexere Rechtsvorschriften, die den Umfang dieses Beitrags sprengen würden. Nur so viel: Für die Partner einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts gilt das sog. „Hinauskündigungsverbot“, welches zur Folge hat, dass der Gesellschafter, der gekündigt hat, die Praxis verlassen muss. Um dies zu relativieren, ist bei Aufnahme eines Partners ohne Kapitalbeteiligung die Vereinbarung einer sog. „unternehmerischen Kennenlernphase“ üblich, die zwei bis drei Jahre andauern kann und in deren Verlauf der Seniorpartner kündigen kann, ohne anschließend die eigene Praxis verlassen zu müssen.

Vergütung

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist für beide Varianten eine umsatzabhängige Vergütung angezeigt. Zu beachten ist jedoch, dass bei einem Anstellungsverhältnis keine reine umsatzabhängige Vergütung vereinbart werden darf, da ansonsten von einer Scheinselbstständigkeit ausgegangen werden muss. Praktikabel ist die Vereinbarung eines Fix-Gehaltes, das dem Angestellten eine verlässliche Grundsicherung bietet, ergänzt um eine umsatzabhängige Vergütungskomponente. Wie diese gestaltet werden kann wurde im Teil 3 der Fachbeitragsreihe „Praxisführung mit angestellten Zahnärzten“, von Maike Klapdor, dargestellt, siehe ZWP – Ausgabe Juni 2011 (als E-Paper auf www.zwp-online.info abrufbar).

Ein Gesellschafter kann hingegen keine Festvergütung erhalten, da dies gegen seine Gesellschafterstellung



© medentika GmbH

TOP ANGEBOT zum Spitzenpreis!

2-TEILIGES INDIVIDUELLES ABUTMENT

nur **119,95 €**
inkl. MwSt.*

* Inkl. Titanklebebasis, Zirkonaufbau (verklebt) und Schraube (auf Basis der medentika® Bibliothek und medentika® Titanbasis). Zzgl. Modellherstellung, Modellanalog, gewünschte Versorgungsart & Versand. Gültig vom 01.10.2013 bis 31.12.2013, es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Das Angebot bezieht sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte (Stand 08/2013). Dieser Preis kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden, und richtet sich an alle in Deutschland niedergelassenen Zahnärzte.

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

[Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen]



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



sprechen würde. Der Gesellschafter muss zudem zwingend (in einem gewissen Rahmen) am Gewinn und auch am etwaigen Verlust der Praxis beteiligt sein. Andernfalls würden ihm das unternehmerische Risiko und damit seine Stellung als Gesellschafter abgesprochen, was elementare Folgen auf verschiedenen Ebenen bis hin zu einem Strafverfahren nach sich ziehen würde. Unabhängig davon, ob es sich um Anstellung oder Partnerschaft ohne Kapital handelt: Die Erreichung attraktiver Einkommensperspektiven hängt in jedem Fall von einer stetig hohen Auslastung der Behandlungskapazitäten, also dichter Leistungserbringung, ab. Der Rest ist Kalkulation und Verhandlungssache.

Fazit

Grundsätzlich ist das Anstellungsverhältnis deutlich einfacher zu handhaben und bietet im Praxisalltag für alle Beteiligten mehr Klarheit, weil die Rollenverteilung im Vergleich zur Partnerschaft weniger Interpretationsspielräume lässt. Wichtig ist es, die Weisungsbefugnisse des angestellten

Zahnarztes eindeutig zu regeln und im gesamten Praxisteam ein respektvolles, wertschätzendes Miteinander zu prägen. Alles Weitere sind schlichtweg Fragen der praxisinternen Organisationsentwicklung, die systematisch abgearbeitet werden können.

Demgegenüber kann die Partnerschaft ohne Kapital aufgrund ihrer „gefühlten Unplausibilität“ (ein Partner hat kein Geld investiert, trotzdem gelten auch für ihn umfangreiche Rechte und Pflichten eines Selbstständigen) im Praxisalltag hinderliche Unklarheiten verursachen. Sowohl – wie oben ansatzweise dargestellt – auf Partnerebene als auch im Zusammenspiel mit den Mitarbeitern. Sofern die Sachlage für eine Partnerschaft ohne Kapital spricht, ist es insofern sinnvoll, gezielt vorzubeugen. Zum Beispiel durch einvernehmlich festgelegte Praxis-Zukunftsziele, die Anreicherung der neuen Partnerposition mit unternehmerischen Teilaufgaben und regelmäßige Partnerbesprechungen, in denen auch Zahlen und Führungsfragen thematisiert werden. Auf dieser Basis ergibt sich ein kraft-

voller, loyaler Schulterschluss der Partner – und damit wertvolle Klarheit in den Führungsstrukturen zum Vorteil des gesamten Praxisteam.



Maïke Klapdor
Infos zur Autorin



Sabine Warnebieer
Infos zur Autorin

kontakt.

Maïke Klapdor KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG

Haus Sentmaring 15, 48151 Münster
Tel.: 0251 703596-0
E-Mail: m.klapdor@klapdor-dental.de
www.klapdor-dental.de

Sabine Warnebieer

Fachanwältin für Medizinrecht
Schorlemerstraße 26, 48143 Münster
Tel.: 0251 38484-0
E-Mail: warnebieer@moenigundpartner.de
www.moenigundpartner.de

ANZEIGE

-- NEU -- + + -- NEU -- + + -- NEU -- + + -- NEU -- + + -- NEU -- + + -- NEU --

Die Zukunft der Sterilisation hat begonnen.



mocom „B Classic“ und „B Futura“
STERILIZATION FIRST



Informieren Sie sich auf unserer Homepage unter www.geru-dent.de und profitieren Sie von der großen Rückkaufaktion

* je nach Zustand, Alter, Zykluszahl und Wahl des Neumodells

Besuchen Sie uns auf der




Wir freuen uns auf Sie!



GERU-DENT

Kraus Dentalsysteme GmbH

Breisacher Str. 19 – 79258 Hartheim – Tel: 07633 80 63 83
Email: info@geru-dent.de – www.geru-dent.de

8



MONAT

„WANN IST ES SOWEIT?“

Praxisnachwuchs über soziale Netze sichern

| Silvia Hänig

Nicht nur Fachkräfte, auch Azubis werden hierzulande langsam knapp. Da heißt es, kreativ sein und neue Wege gehen, um junge Menschen für einen Job in der Arztpraxis zu begeistern. Mitarbeitersuche über soziale Netzwerke ist en vogue, wie gut eignet sich dieses Umfeld aber für die Suche nach dem richtigen Praxisteam?

Wenn Patientenzahlen steigen und kontinuierlich das Wartezimmer füllen, sehen sich Zahnärzte nach zusätzlichem Aushilfs- und Teilzeitpersonal um. Diese Suche gestaltet sich zunehmend schwerer, denn der demografische Wandel bricht immer deutlicher durch: Der Nachwuchs bleibt aus, und Auszubildende wie auch Medizinische Fachangestellte sind schon heute Mangelware – Tendenz steigend.

Daher erscheint es nur logisch, dass viele Praxen versuchen, dem so früh wie möglich entgegenzuwirken. Sie präsentieren sich potenziellen Bewerbern über regional organisierte Berufsinformationsmessen oder in Form von klassischen Stellenanzeigen in Anzeigenblättern sowie regionalen Tageszeitungen. Häufig allerdings ohne den gewünschten Erfolg. Denn: Der medizinische Nachwuchs informiert sich immer weniger über gedruckte Medien und fühlt sich durch Anzeigen eher belästigt. Auch Gesuche über spezialisierte Online-Jobportale, die beliebteste Anlaufstelle für Firmen, um nach neuen Mitarbeitern Ausschau zu halten, resultiert nur allzu oft in null Ergebnissen.

Authentische Ansprache ist das A und O

Vielversprechend für die Suche nach jungen Mitarbeitern entwickeln sich hingegen die sozialen Netzwerke, allen voran das private Kommunikationsmedium Nummer eins Facebook. Hier tum-

eln sich laut Angaben des Marktforschungsunternehmens Statista insgesamt 25 Mio. aktive Nutzer, davon ist die Mehrheit zwischen 18 und 34 Jahren alt.

Nach anfänglich eher zaghaften Versuchen setzen mittlerweile viele Firmen fest auf die Mitarbeitersuche im sozialen Umfeld. Aktuelle Umfragen sprechen von 71 Prozent suchender Arbeitgeber und sogar 98 Prozent an jungen Menschen, die sich hier bewusst nach einem neuen Arbeitsplatz umschauchen. Bei der Mitarbeitersuche schlägt die Facebook-Rekrutierung herkömmliche Printanzeigen nicht nur durch seine enormen Kostenvorteile, sondern auch durch die unkomplizierte, lockere Kommunikationsumgebung, innerhalb der sich der Praxisnachwuchs bewegt und interagiert. Wenn es darum geht, guten Freunden Neuigkeiten zu erzählen, ihnen etwas weiterzuempfehlen oder etwas mit ihnen zu teilen, tauscht sich die Zielgruppe des Zahnarztes heute hauptsächlich über Facebook aus. Sie pflegt dort ihre privaten Beziehungen. Dieses authentische Miteinander kann eine Praxis gezielt für die Bewerberansprache nutzen. Denn wird die Stelle einer Kandidatin innerhalb ihrer sozialen Kommunikation mit Freunden präsent, vermittelt das sofort Glaubwürdigkeit und Sympathie für die Praxis.

Vertrauen ist zentral

Wechselwillig sind zwar viele, doch die wenigsten informieren sich kontinuier-

lich über Webseiten von Arztpraxen und Jobportale über offene Stellen. Mit einer Stellenausschreibung über soziale Netzwerke ist es möglich, auch diese passiven Jobkandidaten zu erreichen, da im Gegensatz zu statischen Webseiteneinträgen, sogenannte Social-Media-Posts, automatisch weiter oben in den Suchmaschinenergebnissen landen. Durch das Teilen in sozialen Netzwerken haben sie darüber hinaus eine wesentlich weitere Streuung.

Zudem gibt es über Facebook die Möglichkeit, die Zahnarztpraxis als attraktiven Arbeitgeber direkt empfehlen zu lassen. Und zwar über die eigenen Mitarbeiter, die selbst ein Facebook-Profil besitzen und freiwillig auf die guten Arbeitsbedingungen ihres Arbeitgebers aufmerksam machen möchten. Das hat gleich zwei Effekte: Zum einen gibt es durch eine Empfehlung im Freundeskreis einen Vertrauensvorschuss, zum anderen poliert die Praxis damit gleich das eigene Image auf. Aber nur, wenn es mit der Werbetrommel nicht übertrieben wird, kann ein Zahnarzt wirklich punkten. Denn aus dem Munde der erfahrenen Sprechstundenhilfe wirken die flexiblen Arbeitszeiten einfach glaubwürdiger. Und es gibt noch weitere Vorteile. Die Mitarbeiterin weiß um die Stärken und Schwächen der Bekannten, kennt bereits deren Einstellungen, Fähigkeiten und Berufsweg und weiß genau, ob die Bekannte zum Praxisteam passt. Daher ist es wichtig, dass der Zahnarzt diese Option ge-



Das schnellste* A-Silikon dank aktiver Selbsterwärmung

Präzision, die begeistert. Mit Imprint™ 4 von 3M ESPE.

In jeder Hinsicht wärmstens zu empfehlen: Das neue A-Silikon Abformmaterial Imprint™ 4 sorgt für einen schnelleren Abformprozess.

- **Kürzeste Mundverweildauer** und **beschleunigtes Abbinden** durch aktive Selbsterwärmung spart Ihnen Zeit.
- **Ausreichend Verarbeitungszeit** für stressfreies Arbeiten.
- Dank **Super-Hydrophilie** bereits im unabgebundenen Zustand erfasst das Material selbst feinste Details.

Fragt sich nur noch: Wann lassen Sie sich für Präzision in Bestzeit erwärmen?

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/Imprint4



Imprint™ 4

Vinyl Polysiloxan Abformmaterial

3M ESPE

meinsam mit seinen Angestellten auslotet. Sie müssen in jedem Fall damit einverstanden sein und komplett dahinterstehen.

Bewertungsportale als Alternative

Möchte der Zahnmediziner zusätzlich zu der Empfehlung durch das eigene Personal noch einen anderen Weg einschlagen, kann er das beispielsweise über ein Arbeitgeberportal wie kununu.com tun. Damit erhöht er nicht nur die Reichweite im Netz, sondern hat ebenfalls die Möglichkeit, sich inhaltlich zu differenzieren. Wer über Bewertungsportale arbeitet, sollte diese allerdings auch aktiv pflegen. Idealerweise haben bestehende und ehemalige Mitarbeiter die Praxis dort schon positiv beurteilt. In diesem Fall kann der Arzt, gegen monatliche Gebühr, den Bewertungsbereich als Applikation auf seine Website oder auch seine Facebook-Seite integrieren.

Facebook ist wirtschaftlicher

Neben der Nähe, die Facebook für Kandidatin und Praxis bringt, hat die Personalsuche dort auch hohe Kostenvorteile. Der Zahnarzt spart sich einen schönen großen Betrag für eine Anzeige, schreibt komplett papierlos aus und erhält bestenfalls sofort eine Reaktion auf das Stellengesuch. Gerade

für die Mitarbeitersuche ist die Echtzeit-Kommunikation ein unglaublicher Vorteil. Benötigt die Besetzung einer offenen Stelle im Schnitt ganze 45 Tage (laut *Talent Technology State of Recruiting* 2012), bringt es die soziale Suche auf wenige Minuten. Ganz zu schweigen vom zusätzlichen Schreiben einer Absage und den Versandkosten. Erreicht die Suchanfrage eine interessierte Jobsuchende über Facebook, können an Ort und Stelle auch sofort alle Detailfragen geklärt werden.

Persönliche Interessen als Auswahlkriterien

An diesem „Geschäft“ wollen Online-Jobbörsen auch teilhaben und sammeln wöchentlich oder sogar täglich alle offenen Posten, die über Facebook publik werden, um sie dann nach Branchen und Jobkategorien auf der eigenen Seite zu präsentieren.

Mit den personifizierten Angaben zu Personen auf Facebook wird es für die Personalvermittler künftig sogar denkbar, Jobkandidaten nicht mehr nur nach fachlichen Qualifikationen einzuordnen, sondern ebenfalls nach ihren persönlichen Interessen und Neigungen. Gibt eine Facebook-Nutzerin an, sie sei ein Organisationstalent und hat gerne mit Menschen zu tun, könnten diese Kriterien wohl bald in die Eignung

für einen bestimmten medizinischen Beruf in einer Zahnarztpraxis einfließen. Dahinter steckt natürlich die Aktualisierung jedes einzelnen Profils, und das erledigt jeder automatisch für sich selbst. Stellt der Zahnarzt ein Jobprofil auf seiner Facebook-Fanpage ein, gibt es neben dem Posten der Anzeige noch weitere Interaktionsmöglichkeiten, um die Stelle ansprechend zu gestalten. Er könnte beispielsweise ein Video hinzufügen, indem das Praxisteam sich selbst und die neuen Aufgaben für die Bewerberin vorstellt. Hier kann das Team die Räumlichkeiten zeigen oder auch auf gemeinsame Ausflüge verweisen. Das wirkt sympathisch und lädt zur Kontaktaufnahme ein. Facebook-Nutzer bevorzugen Videos und einen schnellen authentischen Einblick in die neue Arbeitsumgebung. Dem Zahnarzt muss allerdings auch bewusst sein, dass neben positiven Kommentaren auch negative kommen können. Da ist schnelle Reaktion und Aufklärung angesagt. Es könnte beispielsweise vorkommen, dass jemand nachfragt, warum er nach seiner Bewerbung so lange nichts gehört hat. Kritikfähigkeit gehört dazu und dient als Grundlage, den eigenen Service zu verbessern.

Fazit

Fest steht: Auch der Kampf um den medizinischen Nachwuchs wird zunehmend über soziale Netzwerkegetragen. Zahnärzte, die hier und heute den Anschluss verpassen, müssen später umso teurere Aufholarbeit leisten, sich gegenüber anderen Praxen zu differenzieren.

ANZEIGE



Silvia Häinig
Infos zur Autorin

kontakt.

Silvia Häinig

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

Der perfekte Einstieg in digitales Röntgen



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

DIGORA® Optime - intraorale Speicherfoliensystem

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

Mehr Sicherheit für Patient und Behandler durch Risikominimierung von Kreuzkontamination.

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

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



CRANEX® Novus - digitales Panorama-Röntgensystem.

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

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

SOREDEX

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

35
years
1977-2012

Digital
imaging
made
easy™

Das größte Kapital? Die eigene Arbeitskraft!

| Gabriele Bengel

Wie viel erwirtschaftet die eigene Arbeitskraft bis zur Rente? Vereinfacht lässt sich das schnell hochrechnen: persönliches Jahreseinkommen mal Anzahl der Jahre bis zum geplanten Rentenbeginn. Ein 35-Jähriger, der 80.000 EUR pro Jahr Einkommen hat und bis Alter 65 berufstätig bleiben will, kommt somit auf 2,4 Mio. EUR, die ihm seine Arbeitskraft an Einkommen bringt. Doch was passiert, wenn Krankheit oder Unfall eintreten? Wie gut ist man und die eigene Familie in solchen Fällen abgesichert?



Krebs, Herzinfarkt, Hirnblutung, Schlaganfall, Auto- oder Sportunfall mit bleibender Invalidität – daran denkt niemand gerne. Jeder wünscht sich Gesundheit und Tatkraft bis ins hohe Alter. Eine Garantie dafür, dass dieser Wunsch in Erfüllung geht, gibt es jedoch nicht. Deshalb ist es wichtig, die eigene Arbeitskraft frühzeitig und ausreichend abzusichern.

Praxisausfallversicherung und Krankentagegeld

Eine Praxisausfallversicherung zahlt die fortlaufenden Kosten der Praxis.

Miete, Gehälter, Beiträge, Leasingraten, Finanzierungskosten und ähnliches laufen ja weiter, auch wenn man vorübergehend krankheitsbedingt nicht mehr praktizieren kann. Für das persönliche Einkommen dagegen braucht man eine Krankentagegeldversicherung. Diese zahlt das versicherte Tagegeld, solange man vom Arzt arbeitsunfähig krankgeschrieben ist. Üblicherweise wird die Höhe des Tagegeldes bei Vertragsabschluss entsprechend dem durchschnittlichen Einkommen des letzten Jahres berechnet. Bei den meisten Versicherern dürfen darüber hinauslaufende Beiträge zur Alters-

versorgung, zu Kranken- und Pflegeversicherungen mit eingerechnet werden. Tipp: Man sollte jährlich prüfen, ob das versicherte Tagegeld noch dem Einkommen entspricht. Ein günstiger Zeitpunkt dafür ist der Erhalt des Steuerbescheides. Wichtig ist also, bei Neuabschluss einen Versicherer zu wählen, der die Erhöhung des Tagegeldes aufgrund der Einkommensentwicklung ohne erneute Gesundheitsprüfung ermöglicht.

Dread Disease für schwere Erkrankungen





Im angelsächsischen Raum sind sogenannte Dread-Disease-Versicherungen weitverbreitet. In Deutschland dagegen kümmern sich viele intensiver um die Auto- oder Hausratversicherung als um die finanzielle Absicherung im Falle von Krankheit. Eine Dread-Disease-Versicherung stellt bei Eintritt von schweren Erkrankungen die vereinbarte Versicherungssumme zur Verfügung. Die versicherten Erkrankungen werden in den Versicherungsbedingungen beschrieben. Dazu gehören in der Regel Hirnblutungen, Schlaganfall, Krebs, Querschnittslähmung – um nur einige Beispiele zu nennen. Die Versicherungssumme kann jeder frei wählen. Damit können im Leistungsfall je nach Bedarf Umbauten am Haus finanziert, Spezialfahrzeuge beschafft oder Kredite abbezahlt werden.



MULTIDENT
an ARSEUS DENTAL company

Alles aus einer Hand!

Ihre Full-Service Online-Plattform.

-  **Onlineshop für Praxis- und Labormaterial**
Merklisten | Bestellhistorie | Warenverfügbarkeit | Produktvideos | Sicherheitsdatenblätter
-  **Seminare für das komplette Praxisteam**
8 Standorte | Vielfältiges Kursangebot | Verpflegung | Zertifikat | Onlineanmeldung
-  **Existenzgründung leicht gemacht**
Praxismarkt | Stellenmarkt | Praxisplanung | Onlineformulare für Anfragen
-  **Downloadbereich für alle Angebote & Aktionen**
Material- und Einrichtungsflyer | Kataloge | Formulare | Aktionen

www.multident.de



Fethullah Sincar, Multident Hannover

Schneller Zugriff, große Auswahl, guter Service.

Direkte und bedarfsgerechte Online-Plattform.

Höchst persönlich.

Vorteile nutzen und online bestellen!

Zertifizierter
Online-Shop



BEI SCHWERER ERKRANKUNG KAPITALZAHLUNG: DREAD DISEASE

Unfall/Krankheit

Arbeitsunfähigkeit
(Krankengeld, Praxis-
ausfallversicherung)

Berufsunfähigkeit
(Rente)

Pflegebedürftigkeit
(Pflegetagegeld oder
Pflegerente)

Rente bei Berufsunfähigkeit

Eine gute Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt die vereinbarte monatliche Rente dann, wenn vom Arzt oder einem Gutachter festgestellt wird, dass die versicherte Person auf Dauer zu mehr als 50 Prozent berufsunfähig ist. Diese Absicherung ist ganz besonders wichtig. Sie sichert ein monatliches Einkommen bis zum Rentenbeginn. Tipp: Unbedingt auf die Qualität des Produktes achten. Die Höhe des monatlichen Beitrages sollte zweitrangig sein. Geprüft werden sollte insbesondere, ob der Versicherer bedingungsgemäß darauf verzichtet, auf einen anderen Beruf zu verweisen und damit die Rente zu verweigern. Gleichzeitig sollte bedacht werden, ob der Versicherer die Möglichkeit bietet, die vereinbarte Rente bei bestimmten Anlässen wie Heirat, Geburt eines Kindes oder Einkommenserhöhung ohne erneute Gesundheitsprüfung anzupassen (Nachversicherungsgarantie).

Von Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente

Das Krankentagegeld ist ein Produkt des Krankenversicherers; dagegen ist

die Berufsunfähigkeitsversicherung ein Produkt des Lebensversicherers. Leider definieren beide Versicherer die Berufsunfähigkeit unterschiedlich. So kann es passieren, dass die Krankentagegeldversicherung die Leistungen einstellt mit dem Hinweis auf bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit, gleichzeitig der Lebensversicherer aber noch keine Rente bezahlt, weil nach seinen Bedingungen die Berufsunfähigkeit noch nicht festgestellt ist. Einige Versicherungskonzerne garantieren inzwischen ihren Versicherten eine reibungslose Verzahnung der beiden Leistungen. Tipp: Wenn Krankentagegeld und Berufsunfähigkeit neu abgeschlossen werden, sollten beide Produkte idealerweise beim gleichen Versicherungskonzern angeschlossen werden. Darüber hinaus sollte bei Versicherungsabschluss der nahtlose Übergang der beiden Leistungen schriftlich bestätigt vorliegen.

Pflegebedürftigkeit: Sollen Kinder zahlen?

Pflegebedürftigkeit gehört neben der Berufsunfähigkeit zu den in Deutschland am meisten unterschätzten Risi-

ken. Viele Versicherte glauben immer noch, dass die soziale bzw. private Pflegepflichtversicherung die Kosten der Pflege übernimmt. Dabei erstattet sie nur einen Bruchteil der anfallenden Kosten. Den Rest müssen die Betroffenen aus eigener Tasche bezahlen. Wenn die eigenen Einkünfte zur Deckung der Pflegekosten nicht ausreichen, kann man sich zunächst an das Sozialamt wenden. Dieses tritt in Vorleistung und bittet dann die unterhaltspflichtigen Kinder zur Kasse. Dabei wird jeweils geprüft, inwieweit der Betroffene bedürftig und die unterhaltspflichtigen Kinder leistungsfähig sind. Wenn man nicht riskieren möchte, dass eines Tages die eigenen Kinder für die Pflegekosten aufkommen müssen, hat man die Möglichkeit, aktiv selbst vorzusorgen und Pflegekosten-, Pflegerenten- und Pflegetagegeldversicherungen abzuschließen.

Fazit

So selbstverständlich, wie für neue Autos Vollkaskoversicherungen abgeschlossen werden, so selbstverständlich sollte es sein, den eigenen Lebensstandard frühzeitig abzusichern und somit vorzusorgen, wenn eintritt, was nicht eintreten sollte. Denn: Ihre Arbeitskraft ist das größte und gleichzeitig anfälligste Kapital!

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 Kostenfreie Demo-Version: vismed-qm.de/demo



Gabriele Bengel
Infos zur Autorin

kontakt.

Gabriele Bengel

to:dent.ta GmbH
Kurze Mühren 20
20095 Hamburg
Mobil: 0176 55311118
E-Mail: gabriele.bengel@todentta.de
www.gbengel-todentta.de



Mehr unter:
www.equia.info

EQUIA

Eine neue DIMENSION
in der Füllungstherapie



EQUIA – die Kombination aus Glasionomer
und Komposit. Erfahren Sie mehr unter:
www.equia.info

GC Germany GmbH
Seifgrundstrasse 2
61348 Bad Homburg
Tel. +49.61.72.99.59.60
Fax. +49.61.72.99.59.66.6
info@gcgermany.de
<http://www.gcgermany.de>

GC

Wie und wo? – Patientenbindung online

| Klaus Schenkmann

Es war Anfang der 1970er-Jahre. Die Fernseher waren noch klobige viereckige Kisten mit kaum mehr als fünf Knöpfen und die Bilder flimmerten in der Regel noch in Schwarzweiß. Aus dieser Zeit stammte eine Verbraucherinformation, die auch heute noch jeder kennt: „Mutti, Mutti, er hat überhaupt nicht gebohrt!“ Mit strahlenden Augen und einem breiten Lachen rennt das kleine Mädchen in die Arme ihrer Mutter und freut sich zu Recht! Ist sie doch laut Werbeaussage von einer der größten Volkskrankheiten unserer Zivilisation verschont geblieben – Karies! Oder im Volksmund: Loch im Zahn!

Dank Internet und Onlinekommunikation kann heute jede Zahnarztpraxis über eigene Kanäle zielgruppenspezifisch kommunizieren – via Homepage, Blog, Videokanal oder über soziale Netzwerke.



eigene Kanäle zielgruppenspezifisch kommunizieren – via Homepage, Blog, Videokanal oder über soziale Netzwerke.

Fast alle sind im Netz!

In Deutschland sind knapp 55 Millionen Menschen online, und die tägliche Nutzung des Internets steigt rasant an. Rund drei Stunden pro Tag surfen Menschen aller Altersstufen im Netz und das immer mehr auf mobilen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets (42 Prozent). Die Ergebnisse der aktuellen Onlinestudie (2013) von ARD und ZDF zeigen es deutlich: Das Internet ist das wichtigste Informationsmedium – auch für die Zahnarztpraxis. „Wer ein Bewusstsein für bestimmte Themen schaffen will, der muss sein Zielpublikum klar definieren. Im Anschluss

geht es um die verstärkte Sensibilisierung durch eine professionelle Content-Strategie. Emotionale Themen sorgen für Interesse und Onlinekanäle bieten die geeigneten Plattformen zur Verbreitung von Wissen und Information“, sagt Sebastian Frost von der Agentur parsmedia, Spezialist für Praxis- und Labormarketing. „Mit redaktionell und fachlich gut aufbereiteten Informationen positionieren sich die Zahnärzte auch außerhalb ihrer Praxisräume als kompetente Partner. Diese Form der medialen Wissensvermittlung schafft Vertrauen aufseiten der Patienten“, so der Webentwickler und Blogger aus Magdeburg.

Vertrauen durch Information

Aktuelle, relevante und interessante Inhalte, mit denen Zahnarztpraxen ihre Patienten informieren, sind nicht nur Teil einer strategischen Öffentlichkeitsarbeit. Sie führen langfristig auch zu einer Verbesserung der Patienten-

Wir wissen nicht, ob die kleine Schauspielerin tatsächlich mit einem gesunden Milchgebiss durch die heile Werbewelt gelaufen ist. Aber eins ist sicher: Der Zahncremeproduzent setzte damals wie heute auf möglichst breit gestreute Informationen über ein Massenmedium. Themen und Botschaften per elektronischer Medien zu verbreiten, war viele Jahrzehnte der werbetreibenden Industrie vorbehalten. Dank Internet und Onlinekommunikation kann heute jede Zahnarztpraxis über

bindung und der Patientencompliance. Beispiel Kinder: Hier ist die Vorbildfunktion der Eltern nicht nur bei der täglichen Mundhygiene und bei einer zahngesunden Ernährung entscheidend. Auch der Besuch in der Zahnarztpraxis kann von den Eltern von Beginn an als ein positives Erlebnis für die Kleinen gestaltet werden. Für viele Erwachsene ist das keine leichte Aufgabe, denn oft muss das eigene Verhalten verändert werden. Mit Aufklärung und Information kann die Zahnarztpraxis dazu beitragen. „Leider sehen einige Eltern die Zahnarztpraxis immer noch als eine Art Werkstatt für kaputte Zähne und der Zahnarzt wird nur bei Schmerzen oder Schäden aufgesucht“, weiß Zahnarzt Dr. Björn Eggert aus der eigenen Praxis. „Hier fehlt es oftmals an den notwendigen Informationen, damit der Zahnarztbesuch und frühzeitige präventive Maßnahmen auch für die Kleinsten selbstverständlich werden. Eine Tatsache, die sich bis in das

Erwachsenenalter fortsetzt. Für viele Patienten gehört eine regelmäßige Prophylaxe immer noch nicht zur Normalität, weil die weitreichenden Folgen mangelhafter Mundhygiene nicht bekannt sind. Zahnarztpraxen, die ihre Patienten zu diesem Thema aufklären und regelmäßig informieren, erhöhen das Bewusstsein für Prävention“, so der Geschäftsführer der goDentis.

Fazit

Ob Schwangere, Eltern, junge Familien, Diabetiker oder Senioren: Die Zielgruppen für zahnmedizinische Gesundheitsinformationen sind online. Zahnarztpraxen haben ausgezeichnete Möglichkeiten, mit professionell aufbereiteten Inhalten Patienten zu erreichen und so an die Praxis zu binden. Das Massenmedium Internet bietet die dazu notwendigen Kanäle, die Umsetzung aber liegt in den Händen der Praxen. Um hier erfolgreich zu sein, müssen

ausreichend Zeit und finanzielle Mittel in die Onlinekommunikation der Praxis investiert und darüber hinaus zwei wesentliche Voraussetzungen erfüllt werden: Zum einen müssen die Praxisziele genau definiert, zum anderen die je nach Zielgruppe verschiedenen bevorzugten Informationskanäle ausgesucht werden. Nur so gelangen relevante Information durch passende Kanäle an die entsprechend ausgesuchten Zielgruppen und binden so große und kleine Patienten an die Praxis.

kontakt.

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH

Aachener Straße 300
50933 Köln
Tel.: 01803 746999
www.godentis.de

ANZEIGE



SIND SIE BEREIT FÜR DAS NEUE GERÜSTMATERIAL?

JUVORA™ steht an der Spitze der Dentalindustrie. Das Zahnersatzmaterial ist im Hinblick auf den technischen Fortschritt bei der Herstellung von herausnehmbaren Zahnersatz führend.

Vorteile für Zahnärzte

- Verwendung eines hochmodernem Dentalmaterials
- Elastizitätsmodul ähnlich dem des Knochens
- Resistent gegen Verschleiß, Abrieb und Korrosion
- Mögliche Nutzung der CAD/CAM Technologie für filigranes Design und präziser Fertigung von herausnehmbaren Zahnersatz.

Vorteile für die Patienten

- Metall- und Allergiefreie Lösung, eine Kombination aus Festigkeit und geringem Gewicht und Tragekomfort
- Reines Material ohne Lösemittelreste (Metallfreie Lösung Allergiefreie Lösung)
- Ansprechende Ästhetik für ein selbstbewusstes, natürliches und attraktives Lächeln.



www.juvoradental.com

For more information visit:

Gut beraten bei Praxisabgabe und -übernahme

| Kristin Jahn

Wer mittel- oder langfristig einen Nachfolger für die eigene Praxis sucht, sollte rechtzeitig dafür Sorge tragen, dass die Praxis auch attraktiv für die kommende Generation ist. Und umgekehrt gibt es für Existenzgründer jede Menge zu beachten: Stadt oder Land, Sozietät, Praxisübernahme oder Neugründung?

Existenzgründerberater dental bauer, Stephan Schlitt, hat im Interview mit ZWP-Redakteurin Kristin Jahn darüber gesprochen, wie er Praxisabgeber und Übernehmer zusammenbringt.



Herr Schlitt, wie ist das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bei Zahnarztpraxen?

Das Verhältnis Praxissucher zu Praxisabgeber steht bei circa drei zu fünf, wobei das von Region zu Region unterschiedlich ist – so beträgt es zum Beispiel in Hamburg drei zu eins. Das würde bedeuten, dass zwei von fünf Praxen

keinen Käufer finden. Jedoch suchen von den drei Existenzgründern mindestens zwei nur eine umsatz- und scheinstarke, nicht zu teure Praxisübernahme. Diese Kriterien erfüllt erfahrungsgemäß nur einer der fünf Praxisabgeber. Somit dreht sich in diesem Mikromarkt das Verhältnis wieder um.

In welchen Regionen ist die Auswahl für Praxisgründer besonders groß?

In allen Regionen Deutschlands werden Praxen angeboten, allerdings ist mengenmäßig das Angebot pro Großstadt höher als in einer bestimmten Kleinstadt oder Landkreis. Trotzdem gibt es bestimmte Städte, wo das Praxisübernahmeangebot eher spärlicher ist, wie zum Beispiel in Hamburg, Münster oder München.

Wie können Zahnärzte, die in den nächsten Jahren ihre Praxis abgeben wollen, deren Wert bestmöglich steigern?

Indem sie ihre Umsätze und Scheinzahlen halten beziehungsweise über die Durchschnittswerte steigern und ihr Praxisinventar zeitgemäß und den gesetzlichen Vorschriften entsprechend halten.

Wie finden Sie für Praxisabgeber den passenden Nachfolger und für Existenzgründer die passende Praxis?

Das hängt beim Existenzgründer von vielen Faktoren ab. Die Region und der Praxischarakter sowie die Lage

müssen stimmen. Hinzu kommen das Preis-Leistungs-Verhältnis und persönliche Entscheidungsfaktoren. Wir beraten Existenzgründer immer individuell nach ihren persönlichen Bedürfnissen und versuchen dann das passende Angebot zu präsentieren. Aber manchmal verändert sich auch das Suchprofil. Da ist es wichtig, den persönlichen Kontakt zu halten. Eine Praxisvermarktung erfolgt immer individuell. Unterstützend bietet dental bauer hier Instrumente wie unsere neue interaktive Praxisbörse unter www.dentalbauer.de an. Sie wendet sich sowohl an Praxisabgeber als auch an Existenzgründer. Mit dieser innovativen Plattform ermöglicht dental bauer die gezielte Suche nach einer eigenen Praxis, zum Beispiel nach Fachrichtung, Bundesland oder PLZ-Region, und eine repräsentative, aber diskrete Präsentation von abzugebenden Praxen – und das rund um die Uhr. Nicht zuletzt können wir auch durch Inserate in Fachzeitschriften und den persönlichen Kontakt zu Existenzgründern, den wir unter anderem durch Niederlassungsberatungen, spezielle Seminarangebote und Fachkompetenzen pflegen, erfolgreiche Kontakte zwischen Praxisabgeber und -übernehmer herstellen.

Worin unterscheidet sich die dental bauer Praxisbörse im Vergleich zu anderen Börsen oder Portalen?

Der Mehrwert der dental bauer Praxis-

Entdecken Sie die Vorteile von ATLANTIS™ ISUS

– der Maßstab für CAD/CAM-Suprastrukturen



Erhältlich für
alle gängigen
Implantatsysteme

DENTSPLY Implants ermöglicht mit **ATLANTIS™** die patientenindividuelle CAD/CAM-Lösung für alle gängigen Implantatsysteme.

ATLANTIS™ Abutments bietet Dentallaboren und Zahnärzten hochwertige zementierte und verschraubte Lösungen an.

Durch die Einführung von **ATLANTIS™ ISUS** ist nun ein umfassendes Sortiment an Suprastrukturen für okklusal verschraubte Brückenkonstruktionen verfügbar. Mit dem festsitzenden und herausnehmbaren Zahnersatz auf Implantaten können teilbezahnte und zahnlose Kiefer versorgt werden.

ATLANTIS™ ISUS weist die folgenden Vorteile auf:

- Präzision für spannungsfreien Sitz
- Erhältlich für alle gängigen Implantatsysteme
- Große Flexibilität in der Therapie- und Designauswahl
- Einfacher und effizienter Online-Bestellvorgang

Weitere Informationen zu **ATLANTIS™ Abutments** und **ATLANTIS™ ISUS** erhalten Sie bei Ihrem zuständigen DENTSPLY Implants Außendienstmitarbeiter oder unter

www.atlantisdentsply.de

börse liegt im aktiven Handling von Angebot und Nachfrage und der persönlichen Betreuung vor Ort. Wir „leben“ die Praxisbörse, indem wir Praxisabgeber umfangreich über richtige Vermarktungsstrategien und den marktgerechten Praxiswert beraten. Zudem bieten wir Unterstützung bei der Erstellung einer Erfolg versprechenden Praxispräsentation an. Wir verstreuen sensible Praxisdaten nicht nach dem Gießkannenprinzip, sondern stehen deutschlandweit im persönlichen Kontakt mit ernsthaft interessierten Existenzgründern, denen wir gezielt und diskret passende Praxen vorstellen. Diese ausgezeichnete Kenntnis von Vorstellungen und Bedürfnissen der neuen Zahnmediziner-Generation macht den großen Unterschied aus zwischen einer anonymen Internetbörse und der interaktiven dental bauer Praxisbörse.

Wie finden Sie den perfekten Standort für eine Praxis?

Den perfekten Standort gibt es nicht – es gibt ja auch nicht das perfekte Auto. Es ist immer vom Existenzgründer selbst abhängig, was für ihn der perfekte Standort ist. Der eine ist ein überzeugter Stadtmensch und würde auf dem Dorf eingehen, der andere liebt den ländlichen Charakter und benötigt das Grün wie die Luft zum Atmen. Genau das finden wir im Rahmen unserer Niederlassungsberatung bei der Bedarfsana-

lyse heraus und können auf dieser Basis gemeinsam mit dem Existenzgründer den für ihn perfekten Standort ermitteln.

Welche Prioritäten haben junge Zahnmediziner bei der Praxisgründung?

Hier gibt es ein West-Ost-Verhältnis: In den alten Bundesländern entscheiden sich 35 Prozent der Existenzgründer für eine Sozietät, 50 Prozent für eine Praxisübernahme und 15 Prozent für eine Neugründung. In den neuen Bundesländern hingegen lassen sich 20 Prozent der jungen Zahnmediziner in einer Sozietät nieder, 70 Prozent übernehmen eine Praxis und 10 Prozent gründen neu. Die Praxisgründer verteilen

sich dabei über Klein-, Mittel- und Großstädte sowie aufs Land. Jedoch kann man eins grundsätzlich sagen: Die Suche zielt bei vielen in erster Linie auf umsatz- und scheinstarke Praxisübernahmen in Großstädten beziehungsweise in deren Einzugsgebiet, den sogenannten Speckgürteln.

Was sollten Existenzgründer beachten, um auch in zehn Jahren noch auf dem aktuellsten Stand der Zahnmedizin zu sein?

Sie sollten die Planung mit einem Fachdepot abwickeln, das sich mit Praxisplanung, Materialkunde, Praxiskonzepten und den gesetzlichen Vorschriften bestens auskennt. Mir macht es immer viel Spaß, den Existenzgründern mit Rat und Tat bei ihren Vorhaben zur Seite zu stehen und später den Erfolg dieser Praxen beobachten zu können.

info.

Existenzgründung leicht gemacht! dental bauer bietet Praxisgründern deutschlandweit eine strukturierte Beratung und Betreuung an.

Ob Neugründung, Praxisübernahme, Einstieg in eine Praxis oder Führung einer Zweigstelle, dental bauer steht mit qualifiziertem Fachwissen bei der Existenzgründung zur Seite. Dazu gehören unter anderem fundierte Standort- und Strukturanalysen, die fachkundige Beratung bei der Standortwahl, eine marktgerechte Praxisbewertung, die gezielte Suche und Vermittlung geeigneter Räumlichkeiten und Übernahmen, die technische, tektonische und ergonomische Praxisplanung unter Beachtung aller gesetzlichen Auflagen bis hin zur Zusammenstellung der zeitgemäßen und individuellen Praxisausstattung. Auch bei Miet-/Kaufvertragsverhandlungen und der Finanzierung bietet dental bauer kompetente Beratung und Hilfestellung an.

Sämtliche Aspekte in der Gründungsphase werden im Rahmen einer persönlichen Beratung in eindeutig gegliederten Projektabschnitten und nach erfolgreichen Algorithmen berücksichtigt. Die umfassend ausgebildeten Niederlassungsberater von dental bauer nehmen dabei individuelle Wünsche und Vorstellungen von der eigenen Praxis sensibel auf und setzen sie in ein funktionierendes und realisierbares Konzept um. Zur Vorbereitung auf die Selbstständigkeit bietet dental bauer flächendeckend Fachseminare zur Existenzgründung an.



Kristin Jahn
Infos zur Autorin



dental bauer GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

kontakt.

dental bauer GmbH & Co. KG

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

KOMPLETTLÖSUNG

FÜR FADENLOSE GINGIVA- RETRAKTION

Mit der Gingivaretraktions-Produktreihe von Centrix erzielen Sie eine bessere Retraktion bei herausragender Hämostase – und dies unabhängig von der gewählten Technik.



GINGITRAC™ MINIMIX®

Vinyl-Polysiloxan (VPS)
Mittlere Viskosität
Aluminiumsulfat
Keine Reinigung

 **Herausragende Hämostase,
einfache Reinigung,
den Rand vorab ansehen!**

ACCESS® EDGE

Kaolin-Tonerde
Hohe Viskosität
Aluminiumchlorid
Einfach mit Wasser abspülen

 **Einzigartige Hämostase,
tiefste Retraktion,
mehrfach verwendbar!**

ACCESS® FLO

Fließfähige Kaolin-Tonerde
Geringe Viskosität
Aluminiumchlorid
Einfach mit Wasser abspülen

 **Perfekte Platzierung,
keine Kreuzkontamination,
herausragende Hämostase!**

Unsere vorgefüllten Kapseln eignen sich für alle C-R®-Spritzen von Centrix

**TESTEN SIE ALLE 3 PRODUKTE FÜR 250€
ODER KAUFEN SIE 1 PRODUKT UND
ERHALTEN SIE 1 PRODUKT KOSTENLOS!***

Bestellen Sie telefonisch unter unserer
kostenlosen Service-Nummer 0800-2368749
Promotion-Code: ZWP-RET-1013
Weitere Informationen unter www.centrixdental.de



Weitere Informationen unter www.centrixdental.de Nur eine Bestellung pro Zahnarztpraxis.
*„1 Produkt kaufen, 1 Produkt kostenlos erhalten“ gilt nur für das gleiche Produkt. Angebot gültig bis zum 30.11.2013.

centrix®

Making Dentistry Easier.™

Teil 15: Patientenbewertungen im Internet

Praxisimage online – Nach den Sternen greifen

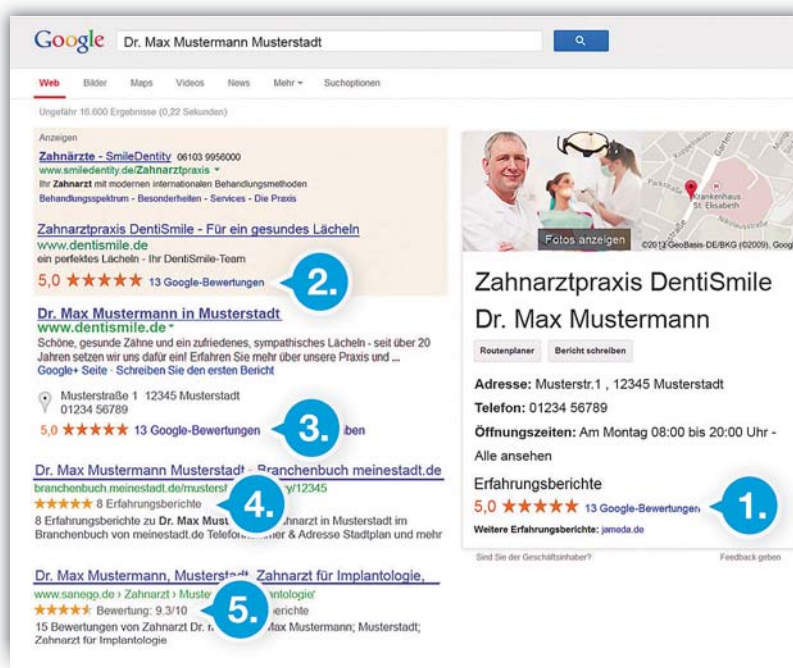
| Paula Hesse, Jens I. Wagner

Wie finden Patienten auf Zahnarztssuche einen neuen Zahnarzt? Der häufigste Weg ist noch immer die Empfehlung von Mund zu Mund, im Bekannten- und Verwandtenkreis. Doch damit endet die Recherche heute meist nicht mehr. Der moderne Patient des 21. Jahrhunderts informiert sich gleichzeitig im Internet und überprüft dabei, ob sich die subjektive Wahrnehmung aus seinem Bekanntenkreis mit den Erfahrungen der Masse im weltweiten Netz deckt.

Wie geht ein Patient bei der Internetrecherche vor? Welche virtuellen Schritte werden gegangen, um herauszufinden, ob ein Zahnarzt gut ist oder zumindest ein ansprechendes Image im Internet vertritt? In der Regel gilt als erster Schritt: die Eingabe in einer Suchmaschine wie Google, wie zum Beispiel nach dem Eingabestandard „Zahnarzt Muster in Musterstadt“. Die Ergebnisse, die Google auf eine solche Suche hin anzeigt, sind in den allermeisten Fällen sehr ähnlich. Ganz oben steht der Eintrag des Arztes in Google Places oder Google+ local, einem Dienst des Suchmaschinenriesen. Neben dem Ort werden dort auch die Adresse und ein kurzer Steckbrief inklusive Bewertungen angezeigt. Unter diesem Google-eigenen Eintrag folgen dann zumeist die wichtigsten Bewertungsportale, auf denen Patienten heutzutage (Zahn-)Ärzte „rezensieren“ können.

Sternchen als Gütezeichen in Google

Das Besondere in Google ist, dass die Suchmaschine nicht bloß die Überschriften der Webseiten anzeigt, sondern daneben auch, farblich abgehoben, den Gesamtbewertungsschnitt des jeweiligen Zahnarztes in Form von kleinen Sternchen. Ein Zahnarzt, der insgesamt besonders gut von seinen



Bewertungsanzeige ... ❶ ... in der Vorschau zum Google-Profil ❷ ... in der Google-AdWords-Anzeige ❸ ... in den organischen Suchergebnissen zu der Praxiswebseite ❹ ... in den organischen Suchergebnissen aus Branchenverzeichnissen ❺ ... in den organischen Suchergebnissen aus Arztbewertungsportalen

Patienten bewertet wurde, hat in Google fünf orangefarbene Sterne. Je mehr ein Arzt, dem seine Patienten nicht so gesonnen waren, hat entsprechend weniger: Im schlimmsten Fall findet sich dort nur ein einzelner, einsamer Stern.

Negative Bewertungen abschwächen
Man braucht nicht viel Fantasie, um sich vorzustellen, welchem Zahnarzt

suchende Patienten nach einer solchen Bewertungsübersicht ihr Vertrauen schenken. Inwieweit subjektive Patientenbewertungen gerecht und gerechtfertigt sind, bleibt eine offene und schwierige Frage. Darüber hinaus finden sich nicht alle Eindrücke und Erfahrungen in den Bewertungsportalen ein; vor allem zufriedene Patienten vergessen oftmals ein positives Feed-

Damit vereinzelte schlechte Bewertungen nicht schon in Google dem Patienten direkt ins Auge springen und so das Image der Praxis ruinieren, muss der Zahnarzt diesem Risiko etwas entgegensetzen: viele positive Bewertungen. **Doch wie bekommt man die zufriedenen Patienten dazu, ihre Sternchen abzugeben?**



© Kostenko Maxim

back zu hinterlassen. So gibt es Fälle, in denen ein einziger ungehaltener oder gar böswilliger Patient mit einer schlechten Bewertung viel Schaden bei einem eigentlich sehr guten Zahnarzt anrichten kann. Auch wenn der Zahnarzt Dutzende oder gar Hunderte zufriedene Patienten hat, nützt es ihm nichts, wenn diese ihre Zufriedenheit nicht auf den einschlägigen Portalen zum Ausdruck bringen. In den Trefferlisten von Google überwiegt dann, in unverhältnismäßiger Weise und zum großen Schaden des Zahnarztes, die schlechte Erfahrung, der einsame Stern. So drängt sich der Eindruck auf, dass allein „Wutbürger“ im Internet schreiben, während die zufriedene Masse schweigt.

Positive Bewertungen steigern

Damit vereinzelte schlechte Bewertungen nicht schon in Google dem Patienten direkt ins Auge springen und so das Image der Praxis ruinieren, muss der Zahnarzt diesem Risiko etwas entgegensetzen: viele positive Bewertungen. Doch wie bekommt man die zufriedenen Patienten dazu, ihre Sternchen abzugeben? Und wie schafft man es, dass diese Patienten ihre Sternchen auch noch bei möglichst vielen verschiedenen Seiten eintragen? Wird das erreicht, sieht ein suchender Patient mit einer einzelnen Suchanfrage die erfolgreiche Praxis, über eine Vielzahl an Suchmaschinentreffern verteilt, positiv, das heißt mit vielen Sternen, bewertet.

Professionelles Bewertungsmanagement

Die Firma DentiCheck bietet für genau dieses Ziel das richtige Herangehen

und professionelle Bewertungsmanagement. Zahnarztpraxen werden aktiv dabei unterstützt, an positive Bewertungen zu gelangen, indem es Patienten ermöglicht wird, noch in der Praxis ihren guten Eindruck zu hinterlassen. Die vielen guten Bewertungen, die so einfach und schnell gesammelt werden, können dann auf die verschiedenen wichtigen Bewertungsportale verteilt werden. Das sieht nicht nur anspre-

chend aus und macht einen unmittelbar guten Eindruck, sondern senkt auch das Risiko von negativen Einzelmeinungen. Diese werden durch mehrere positive Meinungen relativiert und damit in ihrer Wirkung entschärft. Am Ende findet der Zahnarzt in Google seine Sterne und der suchende Patient einen neuen Arzt, den er durch die positiven Bewertungen erwartungsvoll aufsucht.

info.

Die letzten Termine für die Seminarreihe „Arztbewertungen, Google Ranking und Facebook: Chancen nutzen und Risiken meiden“ sind für Oktober und November 2013 noch buchbar.

Alle Städte und Termine finden Sie unter www.dentichk.de/Seminare



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@dentichk.de
www.dentichk.de

ANZEIGE

Direkt vom Hersteller

Scaler / Küretten

z. B. XS-Gracey-Küretten

- mit längerem 1-erschafft und verkürztem Arbeitsbereich
- erleichteter Zugang zu schmalen, tiefen Wurzeloberflächen ermöglicht minimales Trauma
- ergonomische, zielgerichtete Haptik
- einfach und schnell zu reinigende Oberfläche
- voll eingefärbter Spezialkunststoff für gezielte Farbcodierung

sowie Universalküretten / Scaler

- Langer, Columbia, Mc Call
- Frontzahnscaler H 6-7
- Seitenzahnscaler U135

- einzeln oder im Set erhältlich
- unterstützt die RKI-Richtlinien

Wir beraten Sie auch gerne vor Ort:
Tel 07465 9260-10 • vertrieb@stoma.de • www.stoma.de

Zusatzleistung

Sinnvoll beraten statt einfach verkaufen

| Christian Henrici

Im Gegensatz zu anderen medizinischen Berufen hat der Zahnarzt noch gewisse Freiheiten, die er jedoch viel zu selten nutzt. Bei zahlreichen Indikationen ist es ihm überlassen, seinen Patienten medizinisch sinnvolle oder ästhetisch ansprechende Zusatzleistungen anzubieten. Leider beschränken viele Zahnmediziner ihren beruflichen Alltag immer noch auf die Behandlung von akuten Fällen – sie handeln also defektorientiert, anstatt den Patienten umfassend über all seine Möglichkeiten vor, nach oder zusätzlich zu einer Akutbehandlung aufzuklären.

Dabei ist der Bedarf an kompetenter und vertrauenswürdiger Beratung zu möglichen Zusatzleistungen durchaus vorhanden. Eine Studie von WiFor Darmstadt in Kooperation mit dem Institut Deutscher Zahnärzte (IDZ) ergab nicht nur die Prognose, dass der sogenannte „Zweite Gesundheitsmarkt“ in Zukunft eine tragende Rolle spielen wird, sondern kam auch zu dem Ergebnis, dass die höchsten Zuwachsraten in diesem Markt im Bereich der Zuzahlungen liegen. Ein entsprechendes Leistungsportfolio kann also die Wirtschaftlichkeit des eigenen Praxisbetriebes beträchtlich erhöhen. Wichtig ist jedoch, dass die

ökonomischen Interessen nie im Vordergrund stehen, sondern durchgängig das Wohl des Patienten der wichtigste Aspekt einer Beratung und Anwendung bleiben muss.

„Verkaufsgespräch“ ...

Unabhängig davon, wann und unter welchen Umständen private Zuzahlungen des Patienten erforderlich sind, ein Zahnarzt muss in jedem Fall ein „Verkaufsgespräch“ – oder besser gesagt – ein Beratungsgespräch anbieten. Doch wie sollte ein solches Gespräch ablaufen? Und wann ist der beste Zeitpunkt dafür? Es gibt heutzutage immer noch viele Patienten, die noch nie Zusatz-

leistungen in Anspruch genommen haben, weil sie nicht darüber informiert wurden, dass ihr Zahnarzt überhaupt Bleaching, Veneers oder Prophylaxe anbietet. Einen guten Aufhänger für ein Patientengespräch vor diesem Hintergrund bietet immer ein konkreter Befund, z.B. ein schlechter Zahnstatus oder eine schwierige Kiefersituation. Hier lohnt es sich, neue Leistungen und alternative Behandlungsmöglichkeiten aufzuzeigen, die die Gesamtsituation des Patienten medizinisch verbessern können. Aber auch ein naturgesundes Gebiss kann als Ausgangsbasis für das Gespräch dienen, wenn der Zahnarzt dem Patienten die Option aufzeigt, des-

ANZEIGE



Auch Ihre Patienten wollen schöner Lächeln...

...die HarmonieSchiene® macht's möglich.

ORTHOS

HarmonieSchiene®-Seminare

18.10. A-Salzburg
19.10. A-Wien
25.10. CH-St.Gallen
26.10. CH-Basel
15.11. Ulm
16.11. München
22.11. Wiesbaden
23.11. Würzburg
29.11. Erfurt
30.11. Göttingen



Harmonie®
SCHIENE

Frontzahnkorrektur

- einfach
- unsichtbar
- handgefertigt

Mehr Infos und Anmeldung unter Tel: 06171-91200 oder HarmonieSchiene.de



Sicherste Lachgas- sedierung mit dem Experten Nr. 1

BIEWER
medical

Profitieren Sie von:

- weltweit modernsten Lachgas-Systemen des US-Marktführers Accutron
- innovativen und einzigartigen Produkten, wie der sedaview™ Doppelmaske – die Atmung wird sichtbar!
- spezialisierter Kompetenz in Fortbildung, Methodik und Technik
- bestmöglicher Vernetzung mit Fachexperten und erfolgreichen Anwendern

sen positiven Zahnstatus durch regelmäßige Prophylaxe langfristig aufrechterhalten und sogar noch zu verbessern.

... mit Fingerspitzengefühl

Bei solchen Beratungsgesprächen ist jedoch Fingerspitzengefühl gefragt. Es ist wichtig, dass der Praxischef, trotz nachvollziehbarer wirtschaftlicher Interessen, immer integer bleibt und nicht den Eindruck vermittelt, nur noch „Wellness“ anstatt Zahnmedizin anzubieten. Zu diesem Zweck sollte der Zahnarzt eine Vertrausebene aufbauen, die jedoch nur dann funktioniert, wenn der Patient den Mehrwert und die Tragweite einer kostenpflichtigen Leistung wirklich erkennen und verstehen kann und sich nicht nur als „Geldgeber“ einer eigentlich unnötigen Maßnahme sieht.

... und sinnvollen Angeboten

Ein Monolog in Fachchinesisch beispielsweise beeindruckt und überzeugt heute keine Patienten mehr, sondern wirkt eher abschreckend und unseriös. Stattdessen sollte der Zahnarzt Fragen auswählen, die eine bestimmte Gesprächsrichtung begünstigen, ohne dass der Patient dabei den Eindruck gewinnt, er soll zu bestimmten Therapien „überredet“ werden. Eine professionelle Fortbildung, wie sie die OPTI Zahnarztberatung anbietet, fördert die Kompetenz des Behandlers in dieser Art der Gesprächsführung. Denn durch richtig platzierte Fragen lernt der Arzt die Anforderungen und Probleme seines Gegenübers kennen und ergreift selbst die Initiative in der Patientenkommunikation. Er könnte beispielsweise nach der beruflichen Ausrichtung seines Gegenübers fragen. In vielen Branchen ist ein sympathisches Lächeln ausschlaggebend für den be-

ruhlichen Erfolg. Maßnahmen zur Verbesserung der Ästhetik, wie Bleaching, können den positiven Effekt dann noch verstärken.

Fazit

Der Zahnarzt sollte bei der Beratung von Zusatzleistungen nie als Marktschreier, sondern vielmehr als aktiver Zuhörer auftreten, der so die individuellen Bedürfnisse seiner Patienten erkennt und dazu entsprechend genau Zusatzangebote vermitteln kann. Hierbei zählen Qualität und Timing mehr als Quantität. Das gesprochene Wort sollte also sparsam und zur rechten Zeit zum Einsatz kommen. Beachtet der Zahnarzt diese Regeln, ist es auch legitim, wenn er die Initiative ergreift, falls der Patient zum Austausch nur wenig beisteuert und sich eher verhalten gibt. Grundsätzlich gilt: Wenn sich der Patient wohl und gut aufgeklärt fühlt und den Zahnarzt als Vertrauensperson wahrnimmt, wird er immer eher bereit sein, Geld für zusätzliche Leistungen auszugeben und der Praxis langfristig treu zu bleiben – so entsteht eine Win-win-Situation für beide Seiten, Zahnarzt und Patient.



Christian Henrici
Infos zum Autor



OPTI Zahnarztberatung GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Vogelsang 1, 24351 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de
www.facebook.com/
OPTIZahnarztberatungGmbH



BIEWER
medical

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

Früher Risiko – heute Chance: Vorher-Nachher-Fotos

| Jens Pätzold, Dr. Michael Visse

Im Rahmen des im Herbst 2012 in Kraft getretenen Zweiten Gesetzes zur Änderung arzneimittelrechtlicher und anderer Vorschriften (16. AMG-Novelle) wurden zahlreiche Vorschriften des Heilmittelwerbegesetzes (HWG) geändert. Dabei kam es auch zu einer Neuregelung der viel diskutierten Vorher-Nachher-Bilder. Das bislang geltende Verbot wurde gelockert und neu geregelt. Nunmehr ist nur noch eine „bildliche Darstellung, die Veränderungen des menschlichen Körpers aufgrund von Krankheiten oder Schädigungen oder die Wirkung eines Arzneimittels im menschlichen Körper oder in Körperteilen verwendet“, verboten, wenn sie „in missbräuchlicher, abstoßender oder irreführender Weise“ geschieht. Ausgenommen hiervon sind allerdings operative plastisch-chirurgische Eingriffe, für die die Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern auch weiterhin untersagt ist.

Für die Zahnarztpraxis bedeutet das, dass nun grundsätzlich mit Vorher-Nachher-Bildern geworben werden darf. Entsprechend dieser neuen Rechtslage hat das Oberlandesgericht Celle in einem Urteil vom 30.05.2013 entschieden, dass ein Zahnarzt, der Vorher-Nachher-Abbildungen veröffentlicht und so den Erfolg seiner medizinischen Behandlung präsentiert, nicht gegen das HWG verstößt. Gleichwohl sollten Vorher-Nachher-Bilder weniger in der Patientenwerbung als vielmehr in der Patientenaufklärung genutzt werden. Denn auch nach Änderung der Rechtslage bleiben ein paar Unsicherheiten bestehen.

Was zu klären gilt

Noch nicht entschieden ist nämlich, wann eine bildliche Darstellung der Veränderungen des menschlichen Körpers „in missbräuchlicher, abstoßender oder irreführender Weise“ geschieht. Hierüber kann man im Einzelfall natürlich streiten, und diesbezüglich werden die Gerichte nun die Maßstäbe zu definieren haben. Wer also auf Nummer si-

cher gehen will, verzichtet in der Patientenwerbung auch weiterhin auf die Nutzung von Vorher-Nachher-Bildern. Unabhängig von der rechtlichen Einschätzung stellt sich ohnehin die Frage, ob Vorher-Nachher-Bilder in der Werbung Sinn machen. Bei der Beantwortung dieser Frage ist zu berücksichtigen, dass Werbung eine Form der Kommunikation ist, mit der ein Unternehmen tatsächliche oder potenzielle Kunden in seinem Sinne zu beeinflussen versucht. Dies soll in aller Regel erreicht werden, indem die be-

worbenen Produkte oder Dienstleistungen mit einem emotionalen Erlebniswert verknüpft werden. Beispiele für die Vermittlung positiver Emotionen über Werbung sind unter anderem bei Konzernen wie Apple, Audi, Coca-Cola, Porsche oder Red Bull zu sehen.

Positive Emotionen schaffen

Auch die Entscheidung eines Patienten, ob er zu dem einen oder dem anderen Zahnarzt geht, dürfte in erster Linie eine emotionale sein, da er die Qualität der verschiedenen Praxen objektiv kaum beurteilen kann. Und eben deshalb wird er sich in seiner Entscheidung an anderen Kriterien orientieren. Es ist also in der Werbung von großer Bedeutung, den Patienten emotional zu erreichen und eine positive Erlebniswelt zu schaffen. Die Abbildung hässlicher und kranker Zähne dürften der Vermittlung positiver Empfindungen allerdings kaum förderlich sein. Darum findet man auf den Internetseiten erfolgreicher Praxen auch keine Vorher-Bilder,



Die App ermöglicht die Betrachtung der Vorher-Nachher-Fotos auch auf mobilen Endgeräten.

PATENTIERTE METALLFREIE INTERDENTAL-REINIGUNG – GUM® SOFT-PICKS®



AR GUM ENTE

HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®

- ✓ weiche **latexfreie** Gummiborsten gleiten **flexibel** durch den Zahnzwischenraum und entfernen Plaque und Essensreste gründlich
- ✓ die **metallfreie** Technologie schont das Zahnfleisch und massiert es **sanft**
- ✓ **reduziert Gingivitis** und **entfernt Plaque** zwischen den Zähnen genau so effektiv wie Zahnseide¹
- ✓ **mit Fluorid**
- ✓ gut geeignet zur **Implantat- und KFO-Pflege**
- ✓ für unterwegs und zwischendurch

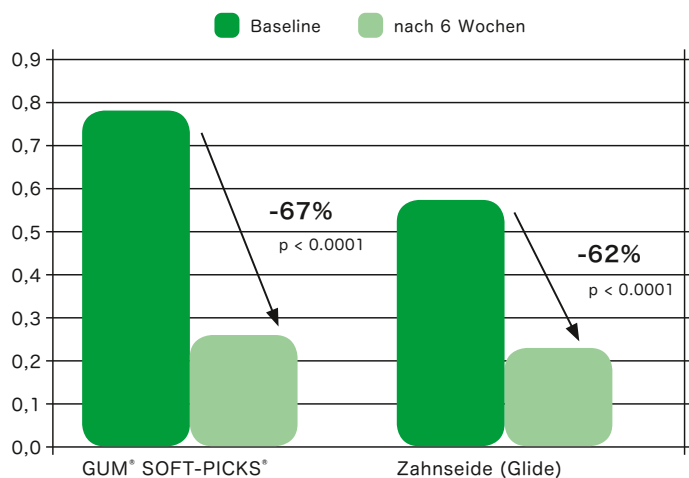
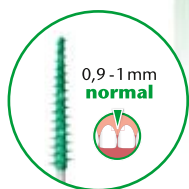


Abb. 1: Reduktion von Gingivitis nach 6 Wochen¹

Klinische Akzeptanz:
entfernt interdentalen Biofilm genauso gut wie Zahnseide

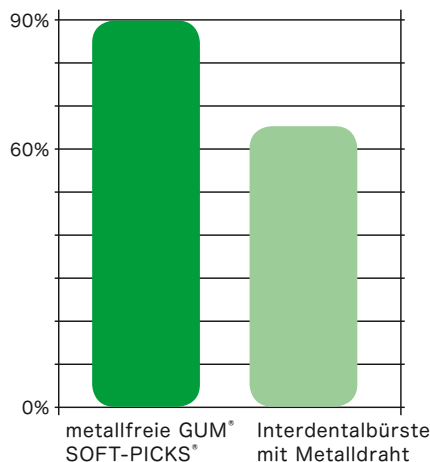


Abb. 2: Patientenakzeptanz²

Praktische Akzeptanz²
Vergleich metallfreie – metallhaltige Interdentalbürsten



Sunstar Deutschland GmbH · Aiterfeld 1 · 79677 Schönau
Tel. 07673 885 10855 · Fax 07673 885 10844



www.sunstarGUM.de

¹) Yost KG et al. (2006): Interproximal gingivitis and plaque reduction by four interdental products. In: J Clin Dent 2006, Vol. 17; 3: 79-83
²) Data on file

sondern ausschließlich Fotos, die positive Gefühle und Eindrücke hervorrufen. Nutzen innovative Praxen trotzdem den Vorher-Nachher-Effekt, dann liegt der Ansatz nicht in der Patientenwerbung, sondern vielmehr in der Patientenberatung. Werden solche Fotos in diesem Rahmen sinnvoll und auf innovative Weise eingesetzt, hat dies einen direkten Mehrwert und kann ein exzellentes Empfehlungsmanagement nach sich ziehen. Die Reputation einer Praxis wird somit immens gesteigert.

Anders denken, anders handeln

Ein anderes Denken zieht anderes Handeln nach sich, an dessen Ende neue Ergebnisse stehen. Wer die Chancen, die eine moderne Patientenkommunikation bietet, maximal nutzen möchte, tut also gut daran, sich eine neue Denkweise anzueignen. Der Einsatz von Vorher-Nachher-Fotos ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Baustein zur Findung und Bindung von

Patienten wie Zuweisern gleichermaßen. Wie aber kann man einen solchen Umdenkungsprozess aktiv umsetzen, ohne dafür die Praxisorganisation komplett umstrukturieren und hohe Investitionen tätigen zu müssen? Die Antwort ist simpel: Moderne Internettechnologien ermöglichen Strategien zur Optimierung von Praxismanagement und Patientenkommunikation und sind kurz- und mittelfristig fraglos der Erfolgsmotor für Praxen.

Klar ist: Wer langfristig zu den Erfolgreichsten am Markt gehören will, muss sich nicht nur den Herausforderungen der fortschrittlichsten Behandlungsmethoden stellen, sondern ebenso denken im Bereich innovativer Kommunikationsstrategien.

Cloud Computing läutet hier einen Paradigmenwechsel ein, der in der Informationstechnologie längst nicht mehr wegzudenken ist. Das „Rechnen in der Wolke“ bietet völlig neue und zukunftsweisende Möglichkeiten, die

sich komfortabel und ohne großen Zeit- bzw. Kostenaufwand in den Praxisalltag integrieren lassen.

Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte

Mit Bildern lassen sich nicht nur Emotionen transportieren, sondern Dinge sehr viel schneller und prägnanter auf den Punkt bringen, als allein durch mündliche Erklärung, denn: Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte.

Auch der Einsatz von Vorher-Nachher-Fotos lässt sich mittels Cloud Computing effektiv und absolut problemlos managen. Vor allem, wenn es darum geht, die Ausgangssituation mit der am Behandlungsende zu vergleichen, sind Fotos die einfachste und effektivste Form der Gegenüberstellung. Diesen Effekt nutzt das Modul Images, eine von bislang fünf webbasierten Applikationen der Firma iie-systems, die im Mai 2012 mit dem Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand ausgezeichnet wurden. Dabei werden vor,

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

während und nach Abschluss der Behandlung Fotos des Patienten erstellt, die sich jeweils mit einem einfachen und selbsterklärenden Upload in die Cloud übertragen lassen.

Innovative Kommunikation

Um dem Patienten seine Fotos zukommen zu lassen und ihm seinen eigenen Behandlungsfall im wahrsten Sinne des Wortes vor Augen zu führen, existieren zwei sehr innovative Wege. Zum einen besteht durch eine Schnittstelle im Programm die Möglichkeit, ihm die Dokumentation optimal gestaltet per E-Mail zur Verfügung zu stellen. Zum anderen wurde für diesen Zweck eine App entwickelt, die im App Store von Apple angeboten wird. Hierzu erhält der Patient per Mail einen individuellen Zugang, mit der er seinen Behandlungsfall auf ein mobiles Endgerät (iPhone oder iPad) herunterladen kann. In beiden Fällen hat er am Ende der Therapie einen genauen Vergleich zum Anfang, sieht im

direkten Vergleich die gute Leistung der Praxis, kann sich über das Behandlungsergebnis freuen und dieses auch Freunden und Bekannten zeigen – im Falle der Nutzung der App von jedem Ort und jedem Rechner der Welt.

Fazit

Ohne Frage wird eine patientenorientierte Zahnheilkunde in naher Zukunft technologiegetrieben sein. Schon heute spielt das weltweite Netz für den Erfolg einer Praxis eine erhebliche Rolle, die in einem rasanten Tempo immer wichtiger wird. Aufzuhalten ist die digitale Revolution schon lange nicht mehr. Durch die neuen rechtlichen und technologischen Möglichkeiten bieten sich bislang nie da gewesene Chancen für diejenigen, die bereit sind, sich dem Umdenkungsprozess zu stellen. Wer das Internet ignoriert, tut dies auf eigene Gefahr. Verpassen Sie nicht den Anschluss und nutzen Sie die neuen Chancen für Ihren zukünftigen Praxiserfolg.



Jens Pätzold
Infos zum Autor



Dr. Michael Visse
Infos zum Autor

kontakt.

Jens Pätzold

Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Medizinrecht
Nehringstr. 2, 61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

Dr. Michael Visse

Fachzahnarzt für KFO
Georgstr. 24, 49809 Lingen
Tel.: 0591 59077
E-Mail: info@dr-visse.de
www.dr-visse.de

ANZEIGE



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



Kompromisslose Wasserhygiene.

Fragen und Antworten

Die Krux mit den Verneinungen

| Dr. Lea Höfel

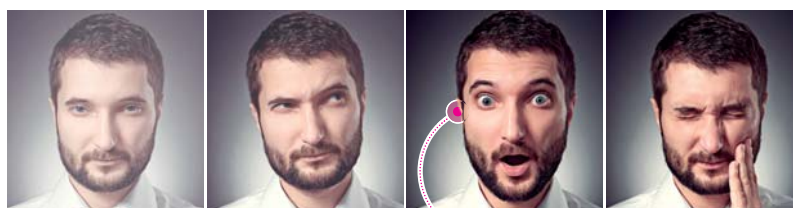
An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP wird erläutert, warum Verneinungen vom Gehirn ignoriert werden.

Anfrage: *Ich höre bei Kommunikationstipps immer wieder, dass man Verneinungen im Gespräch mit den Patienten vermeiden sollte. Formulierungen wie „Sie brauchen keine Angst zu haben“ oder „Es tut nicht weh“ sollen ungünstig sein. Aus meiner Sicht geht es aber doch darum, den Patienten dahingehend zu beruhigen, dass seine Befürchtungen nicht eintreten werden. Ich würde gerne wissen, weshalb diese Formulierungen vermieden werden sollen und was stattdessen sinnvolle Sätze sein könnten.*

Im normalen Sprachgebrauch ist es üblich, viele Verneinungen zu verwenden. Wir sagen, was wir nicht möchten, wir denken darüber nach, was wir nicht mögen, und wir vermitteln anderen gerne, was sie nicht tun sollen. Sprachtechnisch gesehen ist das jedoch weder eindrücklich noch ziel führend und führt häufig dazu, dass alles bleibt, wie es ist.

Eindruck im Gehirn

Wenn Sie sich den Satz „Sie brauchen keine Angst zu haben“ einmal genau vor Augen führen und überlegen, welches der Worte die meiste Energie besitzt und damit den stärksten Eindruck in Ihrem Gehirn hinterlässt, wird es das Wort „Angst“ sein. Die anderen Worte verblassen gegen dieses eine Wort. Um



Sie brauchen keine **Angst** zu haben!

Wenn Sie sich den Satz „Sie brauchen keine Angst zu haben“ einmal genau vor Augen führen und überlegen, welches der Worte die meiste Energie besitzt und damit den stärksten Eindruck in Ihrem Gehirn hinterlässt, wird es das Wort „Angst“ sein. Die anderen Worte verblassen gegen dieses eine Wort. Um sich vorzustellen, dass man keine Angst hat, passiert also zunächst, dass ein Bild von einer angstbehafteten Situation auftaucht ...

sich vorzustellen, dass man keine Angst hat, passiert also zunächst, dass ein Bild von einer angstbehafteten Situation auftaucht. Dieses können wir dann mit Willenskraft versuchen wegzuschieben, zu verkleinern oder zu ersetzen. Der erste Eindruck jedoch ist der von Angst. Geben Sie in der Google Bildersuche einmal „keine Angst“ ein und schauen Sie, wie erschrocken alle aussehen. An einem anderen Beispiel könnten Sie sich vorstellen, dass ein

Auto nicht an Ihnen vorbei fährt. Auch hier werden Sie im ersten Moment innerlich ein Auto sehen. Sagen Sie Ihrem Patienten also, es werde nicht weh tun, hat er im ersten Moment den Schmerz vor Augen. Dieses Bild triggert eine Reihe von unangenehmen körperlichen Reaktionen. Bis das Gehirn aktiv verarbeitet hat, dass die Information beinhaltet, dass es keine Schmerzen gibt, sind die Stresshormone schon im körperlichen Umlauf.

Bilder: © ArtFamily

Zielführend

Zusätzlich zum ersten Eindruck ist es immer hilfreich, zu wissen, wo es hingehen soll. Wenn Sie von Berlin nach Hamburg reisen möchten, sagen Sie am Schalter, dass Sie eine Zugfahrkarte nach Hamburg möchten. Sie würden wahrscheinlich kaum alle Städte aufzählen, zu denen Sie nicht möchten. Beim Bäcker wählen Sie Ihr Brot und treiben die Verkäuferin nicht damit in den Wahnsinn, dass Sie alle Brötchen aufzählen, die Sie nicht möchten (wahrscheinlich haben Sie jetzt eine verzweifelte Verkäuferin in Ihrer Vorstellung, obwohl geschrieben steht, dass Sie sie nicht in den Wahnsinn treiben würden). Es ist manchmal schon gut, zu wissen, was man nicht möchte. Besser ist es, zu wissen, was stattdessen erwünscht ist. Ihr Gehirn verarbeitet automatisch negative Eindrücke und es freut sich genauso, sobald es positive Eindrücke bekommt. Denn diese gilt es zu erreichen. Und damit wären wir bei den Alternativsätzen.

Alternativen

Welches innere Bild könnte einem Patienten helfen, der keine Angst haben möchte? Er möchte vielleicht ruhig sein, sich wohlfühlen, entspannt sein, schöne Musik hören, sich auf das Ergebnis der Behandlung freuen. All diese Visionen können Sie ihm vermitteln. „Sie können sich jetzt entspannen“, „gleich läuft Ihre Lieblingsmusik“, „stellen Sie sich einmal vor, wie Ihr Lächeln mit weißen Zähnen aussieht“. Es gibt bezogen auf die Wünsche der Patienten unzählige Alternativen zu dem Satz „Sie brauchen keine Angst zu haben“. Wenn es „nicht weh tun wird“ – vorausgesetzt, das ist wirklich der Fall – dann wird „die Stelle betäubt sein“ oder „es fühlt sich neutral an“. Geben Sie Ihren Patienten das Ziel vor und lenken Sie sie weg von den negativen Bildern. In der Kommunikation führen kleine Veränderungen oft zu großen Erfolgen. Es sind meist die unbedacht einher ge-

sagten Sätze, die den Patienten unbewusst verschrecken können. Legen Sie sich ein Repertoire an Alternativsätzen an, die zu Ihrer Persönlichkeit passen, damit sich die Gehirne von Team und Patienten mit schönen Bildern entspannen können.



Dr. Lea Höfel
Infos zur Autorin

Schreiben Sie uns Ihre Fragen!

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

kontakt.**Dr. Lea Höfel**

Tel.: 08821 9069021

E-Mail:

hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

ANZEIGE

Neu

FENDERMATE®

Design by Dentists™

**Die schnellste Matrize der Welt?**

Die schnellste Teilmatrize für perfekte Füllungen der Klasse II. Vorgebogene, leicht zu platzierende Teilmatrize und Keil in einem Stück. Verfügbar in zwei Größen für den vollkommenen Kontakt und dichten cervikalen Abschluss. Entworfen von Zahnärzten für eine schnelle und sichere Composite-Restoration.

FENDERMATE® Fix

Design by Dentists™

Jetzt auch für sehr große Kavitäten

Die ideale Matrize für große Kavitäten, wenn sie mit dem neuen Matrizenfixierungs-Material von FenderMate verwendet wird. Ausgezeichnete Ergebnisse mit minimaler Nacharbeit.



Grosse Kavität nach der Präparation. Platzierung wie üblich.



Spritzen Sie FenderMate Fix in den Zwischenraum zwischen dem Keil und der Matrize.



Aushärten mit UV Licht, anschließend fahren Sie mit der Restauration fort.

„GKV einfach schlau!“

Gabi Schäfer

Unter diesem Motto steht meine nächste Seminarreihe, die ab November 2013 in verschiedenen Städten Deutschlands durchgeführt wird. Ich durchleuchte in diesem Seminar die Grauzone zwischen BEMA-Abrechnung und Zuzahlungen nach GOZ mit dem Ziel, die zahnärztliche Tätigkeit aufwandsgerecht zu sehen. Dem Statistischen Jahrbuch der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung kann man entnehmen, dass die reinen Kosten einer Behandlungsstunde – ohne Honorierung der zahnärztlichen Tätigkeit – in den alten Bundesländern 139 EUR und in den neuen Bundesländern 90 EUR betragen.



Rechnet man jetzt noch die Honorierung des tätigen Zahnarztes hinzu, kostet die durchschnittliche zahnärztliche Behandlungsstunde 227 EUR in den alten und 159 EUR in den neuen Bundesländern. Setzt man jetzt zum Beispiel das BEMA-Honorar einer OK-Totalprothese von 251 EUR in Relation zum Stundensatz und berücksichtigt, dass neben der reinen Behandlungszeit am Stuhl auch noch ein Zeitaufwand für eine Eingangsberatung und die Dokumentation anfällt, so deckt das BEMA-Honorar in den alten Bundesländern gerade einmal 53 Minuten der zahnärztlichen Arbeit am Patienten ab. Ein Zahnarzt, der die Erstellung einer OK-Totalprothese in dieser vorgegebenen Zeit nicht hinbekommt, verdient dann halt weniger als der Durchschnitt.

Die soeben beschriebene Zwangssituation ist natürlich nicht nur auf das angesprochene Beispiel beschränkt, sondern findet sich durchgängig dort, wo Zahnärzte DIE moderne Zahnheilkunde ausüben möchten,

die sie mit viel Aufwand gelernt haben, und sich nicht durch die Bestimmungen des SGB V auf das Niveau einer „hinreichenden“ Behandlungsqualität beschränken lassen möchten.

Wer also mit seinem Leben als „reiner“ Kassenzahnarzt zufrieden ist, möge bitte einen weiten Bogen um meine Seminare machen. Allen anderen kann ich zeigen, wo und wie sie ganz legal das Abrechnungssystem der GKV verlassen und stundensatzorientiert ihre Patienten am Fortschritt der Zahnmedizin teilhaben lassen können.

Okkulte Zahntechnik

Unter diesem Titel habe ich in der ZWP 11/2012 einen Artikel veröffentlicht, in dem auf versteckte zahntechnische Leistungen hingewiesen wird, die in der Praxis regelmäßig erbracht, aber nicht berechnet werden. Ein offensichtliches Beispiel ist die Reinigung von Prothesen, die laut BEMA-Bestimmung den Kassen nicht in Rechnung gestellt werden darf. Wem also dann? Und wie?

Das Zeitalter der Aufklärung

Vielen Praxen ist nicht bewusst, dass das Zeitalter der Patientenaufklärung angebrochen ist. Die am 26. Februar 2013 in Kraft getretene Änderung des BGB – auch „Patientenrechtegesetz“ genannt – verpflichtet den Zahnarzt dazu, Patienten vor einer Behandlung über Risiken und Alternativen aufzuklären und VOR der Behandlung die schriftliche Einwilligungserklärung in die geplante Behandlung einzuholen. Wie man diesen Verpflichtungen effektiv und zeitsparend nachkommt – auch dies erfahren Sie in meinem Seminar „GKV einfach schlau!“.

Das Anmeldeformular finden Sie unter www.synadoc.ch

Gabi Schäfer



Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 21 Jahre in mehr als 2.400 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 950 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: 07000 7962362
E-Mail: kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



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

Prothetische Leistungen Teil F GOZ

Nadine Cichon

In den vergangenen Jahrzehnten hat sich die zahnmedizinische Prothetik, die auf oraler Rehabilitation bei fehlenden Zähnen ausgerichtet war, zu einer präventiv, ästhetisch orientierten Zahnmedizin entwickelt. Die Verwendung neuer Materialien und die Anwendung neuer Behandlungsmethoden stellen den Behandler bei der Abrechnung dieser Leistungen nach der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) vor Fragen, die der Gesetzgeber trotz jüngster GOZ-Novelle offen gelassen hat:

Frage 1: Kann die Unterfütterung nach GOZ 5290 neben der Bruchreparatur nach GOZ 5260 liquidiert werden?

Die Bundeszahnärztekammer hat in ihrem Kommentar (Stand 09.02.2013) deutlich protokolliert, dass mit Leistungen nach GOZ 5270 bis 5310 (Unterfütterungen) nur Leistungen nach GOZ 5250 und 5260 (Reparaturen) berechnet werden dürfen, wenn es sich um zeitlich getrennte Vorrichtungen handelt. So kommt es in der zahnärztlichen Praxis besonders bei Prothesen, die schon eine längere Tragedauer aufweisen, vor, dass erst eine Bruch-/Sprungreparatur mit oder ohne Abformung durchgeführt werden muss, bevor eine ordnungsgemäße Unterfütterung erfolgen kann. In diesen Fällen sind beide Leistungen zwei voneinander zeitlich getrennte Maßnahmen. Die Ziffern können aufgrund der zeitlichen Trennung nebeneinander abgerechnet werden.

Tipp: Vermerken Sie die zeitliche Trennung der Behandlungen bereits in der Rechnung durch eine Uhrzeitangabe, somit vermeiden Sie unnötige Einreden vonseiten der Kostenträger.

Frage 2: Ist die PC-gestützte Auswertung einer optisch-elektronischen Abformung (GOZ 0065) berechnungsfähig?

Die Gebührenziffer GOZ 0065 beinhaltet die dreidimensionale Datenerfassung intraoraler Strukturen mittels optisch-elektronischer Apparaturen zum Zweck der Herstellung von Restaurationen jeglicher Art. Die einfache Registrierung der Bissverhältnisse auf digitalem Weg ist Leistungsbestandteil der GOZ 0065, nicht jedoch die PC-gestützte Auswertung. Die PC-gestützte Auswertung einer optisch-elektronischen Abformung ist daher nicht nach GOZ 0065 berechnungsfähig.

Tipp: Da die PC-gestützte Auswertung weder durch eine Gebührenziffer der GOZ noch eine Ziffer aus dem geöffneten Bereich der GOÄ abgebildet wird, ist die Berechnung entsprechend § 6 Abs. 1 GOZ analog vorzunehmen.

Frage 3: Ist die Berechnung einer Cover-Denture-Prothese bei Versorgung eines Restzahngebisses nach GOZ 5220 bzw. GOZ 5230 möglich?

Die Gebührenziffern GOZ 5220 und GOZ 5230 honorieren die Versorgung eines zahnlosen Kiefers mittels totaler Prothese. Die Versorgung eines Restzahngebisses ist in der GOZ nicht beschrieben und kann daher nur analog berechnet werden (vgl. Kommentar der BZÄK, GOZ 5220).

Frage 4: Ist eine Zweitprothese entsprechend den „normalen“ Gebührenziffern für Prothesenversorgungen berechnungsfähig?

Gebührenrechtlich stellt der Patientenwunsch nach einer Zweitprothese

den Behandler immer dann vor eine Herausforderung, wenn die Erstprothese erst vor Kurzem eingegliedert oder erneuert wurde. In diesem Fall bestehen erhebliche Zweifel an einer medizinischen Notwendigkeit im Sinne des § 1 Abs. 2 GOZ. Eine Erstattung durch einen privaten Kostenerstatter wird erfahrungsgemäß aus diesem Grund nicht erfolgen.

Tipp: Nach wirtschaftlicher Aufklärung des Patienten ist grundsätzlich die Berechnung als Leistung auf Verlangen entsprechend § 2 Abs. 3 GOZ möglich. Die Vereinbarung einer „Verlangensleistung“ muss schriftlich vor Erbringung der Leistung fixiert werden. Die einzelnen Leistungen und Vergütungen sowie die Feststellung, dass es sich um Leistungen auf Verlangen handelt, müssen enthalten sein. Auch der Vermerk auf eine mögliche nicht gewährleistete Erstattung der privaten Kostenerstatter muss auf der Vereinbarung notiert sein.

Frage 5: Ist die Leistung nach GOZ 5080 (Verbindungselement) neben der Teleskopkrone nach GOZ 5040 berechnungsfähig?

Nach den Abrechnungsbestimmungen der GOZ 5080 kann das Verbindungselement grundsätzlich nicht neben der Teleskopkrone nach GOZ 5040 berechnet werden.

Allerdings bestehen drei Ausnahmen, bei der eine Berechnung trotzdem möglich ist:

1. Ausnahme: Zwei oder mehrere nicht direkt benachbarte Teleskopkronen sind mittels einer Stegkonstruktion verbunden und die Stegkonstruktion übernimmt die Funktion eines oder mehrerer Verbindungselemente.

2. Ausnahme: Bei einer vorhandenen Teleskopkrone wird ein Verbindungselement eingearbeitet. In diesem Fall kann die GOZ 5080 neben der Wiederherstellung der Primärkrone nach GOZ 2320 in Ansatz gebracht werden.

3. Ausnahme: Eine Sekundärkrone nach GOZ 5100 erhält bei Erneuerung ein Verbindungselement oder durch die Eingliederung der Sekundärkrone wird ein Verbindungselement geschaffen.

BFS health finance GmbH Erstattungsservice

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



Nadine Cichon
Infos zur Autorin

6 Sterne

für Ihr Minilabor

www.renfert.com



Modernisieren Sie Ihr Labor in der Praxis und profitieren Sie von vielen Vorteilen:

- ★ Hoch effizientes **Feinstrahlgerät**
- ★ Leistungsstarkes **Anmischgerät**
- ★ Ergonomischer **Rüttler**
- ★ Kompakte **Absaugbox**
- ★ Sichere **Geräte- und Arbeitsplatzabsaugung**
- ★ Power **Reinigungsgerät** für Prothesen, KFO Apparate und Schienen

Fragen Sie Ihr Depot nach unseren Angeboten!

3 Jahre
Garantie

10 Jahre
Ersatzteile

 **Aktivitäts-**
Garantie

Renfert

Ideen für die Dentaltechnik

Gegen Honorarverluste – Einflussmöglichkeiten auf §12 der GOZ

Anne Schuster

Die Bundesregierung wurde vom Bundesrat mit der Prüfung der Auswirkung einer Neustrukturierung und -bewertung von GOZ-Leistungen beauftragt. Das Ergebnis soll dem Bundesrat bis spätestens Mitte 2015 vorgelegt werden.

Der Adressat dieser Regelung ist die Bundesregierung. Je nachdem, wie das Ergebnis ausfällt und interpretiert wird, hat dies Einfluss auf die GOZ 2012 und betrifft somit alle Zahnarztpraxen.

Durch die GOZ-Novelle geht das Bundesgesundheitsministerium von einer Kostensteigerung von sechs Prozent aus. Sollte dieser Wert übertroffen oder nicht erreicht werden, wird ggf. der GOZ-Punktwert angehoben oder gesenkt.



Vergleicht man die GOZ 2012 mit der GOZ 88, sieht man, dass nur Leistungen höher bewertet wurden, die in der Regel über dem 2,3-fachen Faktor zur Abrechnung kamen. Die Teleskopkrone (GOZ 5040) ist die Leistung, welche die höchste Aufwertung erhalten hat. Sie wurde in der GOZ 88 meist deutlich über dem 2,3-fachen Faktor berechnet. Auf der anderen Seite wurden die dentinadhäsiven Restaurationen (als Analogleistung in der GOZ 88/215 ff.) häufig unterhalb des 2,3-fachen Faktors angesetzt, da bei den gesetzlich versicherten Patienten der Abzug der Krankenkasse berücksichtigt wurde. Die Bewertung der „neuen“ Ziffern für dentinadhäsive Restaurationen (GOZ 2060, 2080, 2100 und 2120) ist deutlich niedriger. Daher sollte bei einer dentinadhäsiven Restauration eine Honorarvereinbarung mit dem Patienten geschlossen werden.

Stellt man BEMA und GOZ 2012 gegenüber, so ist eine Anhebung des Faktors in vielen Behandlungsfällen nötig. Um dabei Honorarverluste zu vermeiden, empfiehlt es sich, häufiger mit einer Honorarvereinbarung zu arbeiten.

Die GOZ 2012 wurde in vielen Punkten an die GOÄ angepasst, jedoch nicht im Punktwert.

Eine Anhebung des Punktwertes würde sich jedoch erheblich auf den Praxisumsatz auswirken, denn hiervon ist nicht nur die reine Privatabrechnung, sondern durch die Privatanteile der Kassenpatienten auch die gesamte zahnärztliche Abrechnung betroffen.

Beispiel GOZ 2220 (Versorgung eines Zahnes durch eine Teilkrone oder Veneer)

Aktueller Punktwert GOZ

5,62421 Cent 2.067 Punkte 3,5-fach ▶ 406,88 EUR

Anpassung (evtl. an GOÄ)

5,82873 Cent 2.067 Punkte 3,5-fach ▶ 421,68 EUR

Fazit

Eine Rechnungserstellung durchgängig im 2,3- oder 3,5-fachen Faktor ist nicht patientenindividuell.

Kalkulieren Sie Ihr Honorar auf Basis Ihres Stundensatzes und treffen Sie bereits vor der Behandlung eine Honorarvereinbarung mit dem Patienten.

Dies hat Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit der Praxis. Mittel- und langfristig steigen die Chancen, dass der Gesetzgeber den GOZ-Punktwert an den der GOÄ anpasst.



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

www.buedingen-dent.de

Like
no
other

Es gibt uns schon seit über einem halben Jahrhundert. Warum haben wir uns noch nicht kennengelernt?

OMS produziert seit mehr als 50 Jahren hochwertige Dentaleinheiten von bewährter Qualität, die zu 100% in Italien konzipiert und hergestellt werden. Bis ins letzte Detail durchdachte Lösungen stehen für Produkte mit optimaler Personalisierungsfähigkeit. Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns auf die nächsten Messen, um unsere Produkte, wie z.B. die revolutionäre Dentaleinheit Carving mit ihrer abgerundeten Silhouette, persönlich zu testen.



Nächste Messen:

Fachdental Südwest, Stuttgart 11.10-12.10.2013
ID Süd, München 19.10.2013
ID Mitte, Frankfurt am Main 08.11-09.11.2013.

OMS
Riuniti attorno a un'idea

Tel. +39 049 8976455 - Fax +39 049 8975566
www.omsstaff.com - info@omsstaff.com

Kontakt:

Sven Zellmer
Sales Manager D-A-CH
Tel. 0041786897600
dach.salesmanager@omsstaff.com

3.000 EUR Fördermittel für jede Praxis bis zum 31.12.2013 gesichert

Christoph Jäger

In der ZWP-Ausgabe 7+8/2013 haben wir Sie über die Möglichkeiten einer staatlichen finanziellen Unterstützung für die Einführung eines geeigneten Qualitäts- und/oder Hygienemanagements in Ihre Praxisorganisation informiert. In den letzten Wochen haben uns zahlreiche E-Mails und Telefonate zu dem Thema erreicht, sodass wir die einzelnen Fragen in dieser Ausgabe gerne für alle interessierten Praxen beantworten möchten. Ausgangspunkt der vorletzten ZWP-Ausgabe liegt in der Rücksprache mit dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Für das Jahr 2013 stehen den Zahnarztpraxen in Deutschland noch Fördermittel in Höhe von 3.000 EUR zur Verfügung. Informationen über die Verlängerung der Fördermaßnahmen für 2014 liegen nicht vor. Die Fördermaßnahme wird aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union kofinanziert.

Worum geht es bei der Förderung?

Die Förderung von Unternehmensberatungen dient der Verbesserung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit sowie der Anpassung an veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen sowie der freien Berufe. Speziell geht es um die Einführung der gesetzlich geforderten Qualitätsmanagementsysteme sowie die aus dem QM geforderten Hygienemanagementsysteme gemäß den aktuellen Anforderungen von RKI & Co. Wer nur auf „Learning by Doing“ setzt, zahlt nicht selten hohes Lehrgeld. Schlimmer noch: Informationsdefizite sind die zweithäufigste Ursache für das Aus. Fast jede Zahnarztpraxis bedient sich der Unterstützung für steuerliche Fragen durch eine Steuerberatungsgesellschaft. Kein Praxisverantwortlicher würde auf die Idee kommen, seine monatlichen Abrechnungen selbst zu erstellen und dem zuständigen Finanzamt zu übermitteln. Genauso verhält es sich mit rechtlichen Fragen. Wie sieht es aber nun mit der Einführung gesetzlich geforderter Managementsysteme aus? Warum nehmen nicht auch hier zukunftsorientierte Zahnarztpraxen das Know-how externer Spezialisten in Anspruch, zumal es hier 3.000 EUR an nicht rückführbaren Fördermitteln gibt?

Was wird gefördert?

Allgemeine Beratungen: Allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung und zur Einführung oder Anpassung eines Qualitätsmanagements. Auch Praxen, die bereits ein QM-System eingeführt haben und dieses verbessern möchten, können sich die Fördermittel sichern.

Spezielle Beratungen: Technologie- und Innovationsberatungen, Außenwirtschaftsberatungen, Kooperationsberatungen, Beratungen über betriebswirtschaftliche Fragen der Mitarbeiterbeteiligung im Unternehmen, Beratungen zur Fachkräftegewinnung und -sicherung, Beratungen zur Unternehmenssicherheit (Compliance), Beratungen zum Arbeitsschutz, Beratungen zur Unternehmensübergabe. Unter der Rubrik Arbeitsschutz fällt für Zahnarztpraxen die Einführung von gesetzlich geforderten Hygienemanagementsystemen.

Welche Fördermittel stehen zur Verfügung?

Zahnarztpraxen in Deutschland können Zuschüsse erhalten in Höhe von:

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

Je Praxis können innerhalb der Geltungsdauer (bis jetzt 31.12.2013) mehrere thematisch voneinander getrennte Beratungen bezuschusst werden, sofern die einzelnen Zuschüsse je Beratungsart in der Summe einen Gesamtbetrag von 3.000 EUR nicht überschreiten.

Welche Bedingungen muss eine Praxis erfüllen?

Zur Beantragung der Fördermittel gibt es eigentlich nur zwei Bedingungen, die erfüllt werden müssen. Folgende Voraussetzungen müssen vorliegen:

1. Die Praxis darf in den letzten drei Steuerjahren keine De-minimis-Behilfen bezogen haben, die die Höchstgrenze von 200.000 EUR überschreiten.
2. Die Praxis muss mindestens seit einem Jahr an dem zu beratenden Standort praktizieren.

QM- und Hygienemanagement ist kein Hexenwerk!

Viele Praxen haben bereits von den Fördermitteln profitiert. Dank der entwickelten schlanken Qualitäts- und Hygienemanagement-Handbücher (QM-Navi und Hygiene-Navi) und dem damit verbundenen Beratungskonzept wird es möglich sein, mehr als 75 Prozent der Qualitätsmanagement- und 100 Prozent der Hygieneanforderungen an nur einem Tag nachhaltig anzusprechen und gleichzeitig an eine Praxisorganisation anzupassen. Eine Beratung kann auch erst im nächsten Jahr erfolgen, muss aber auftragsmäßig noch in 2013 erfasst werden.

Weitere Informationen zu dem Fördermitteln erhalten Sie unter www.bafa.de. Wenn Sie mehr über die Einführung der Managementsysteme erfahren möchten, erhalten Sie diese Informationen unter www.der-qmberater.de

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger
Enzer Straße 7
31655 Stadthagen
Tel.: 05721 936632
Fax: 05721 936633
E-Mail: info@der-qmberater.de
www.der-qmberater.de



Christoph Jäger
Infos zum Autor

OZONYTRON®

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

THE ORIGINAL.
MADE IN
GERMANY.



Die „all inclusive“ Variante für die Therapie mit Plasma:

OZONYTRONXP/OZ

32 Parodontien desinfiziert in wenigen Minuten unter einer kontrollierten Schutzatmosphäre!

Bewährt: OZONYTRON-XP/OZ das Multitalent, bietet die Behandlung mit den Plasma-Elektroden und **CAP** (cold-atmospheric-plasma) für Aphthen, Herpes, Karies, Zunge etc., die Beflutung mit CAP über eine Düse (Handstück mit aufgesetzter Kapillare) für Zahnfleischtaschen, Wurzelkanäle. Es bietet die Full-Mouth-Disinfection mit CAP über einen doppelseitigen Mund-Applikator (FMT) zur Keimeliminierung aller 32 Parodontien und Zähne in wenigen Minuten. Und das XP/OZ bietet darüber hinaus mit **COP** (cold-oxygen-plasma) biologisches In-Bleaching eines de-vitalen Zahnes über den Wurzelkanal sowie BIO-Bleaching aller 32 Zähne unter der Schutzatmosphäre des weichen Mund-Applikators FMT, ohne Zusätze, ohne Personalbindung, vollautomatisch. „Löffel in den Mund, einschalten, das war's“.

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

OZONYTRONXO

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**.

NEU!



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

MIOInternational
OZONYTRON GmbH

MIO International Ozonytron® GmbH · Maximilianstr. 13 · D-80539 München
Tel.: +49(0)89 / 24 20 91 89-0 · +49(0)89 / 24 20 91 89-9 · info@ozonytron.com
www.ozonytron.de

Was Stiftungen gut tut ...

Wolfgang Spang

... kann Ihnen im Depot nicht schaden. In aller Regel verfolgen Stiftungen bei der Anlage des Stiftungsvermögens zwei Ziele: 1. Möglichst kein Geld verlieren und 2. Ordentliche Erträge erzielen, die für den Stiftungszweck verwendet werden können.

Ich mag diese Zielkombination, denn sie entspricht meinem Anlagestil. Schön ist, dass es immer wieder Fonds gibt, die bestens für diese Strategie geeignet sind. So auch der „Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen“, der seine Hauptzielgruppe im Namen trägt, aber auch „normale“ Anleger fahren mit dem Fonds bestens – besser als mit vielen „Starfonds“.

Der Fonds wurde im Januar 2008 aufgelegt und hat damit zwei ordentliche Sturmperioden hinter sich. Um es vorwegzunehmen: Er ist wirklich sturmfest. Der Fonds kann bis zu 49 Prozent seines Vermögens Kasse halten. Der Rest muss in Aktien investiert sein, kann aber bei Bedarf komplett abgesichert werden, was immer wieder vorkommt.



Der Fonds investiert in „europäische Nebenwerte“ bevorzugt aus dem deutschsprachigen Raum – Deutschland, Österreich und Schweiz. Was können Sie sich unter „europäischen Nebenwerten im deutschsprachigen Raum“ vorstellen? Typischerweise sind diese Nebenwerte die hochgelobten Familienunternehmen oder „inhabergeführte Aktiengesellschaften“, die „hidden champions“. Nicht immer so bekannt wie die großen AGs, aber oftmals viel bessere Investitionen, denn „Familienunternehmen haben einen guten Ruf. Sie gelten als kapitalstark und können flexibel reagieren“ (www.ftd.de, 2010).

Immer wieder wurde in der Presse in den letzten Jahren darüber berichtet, dass Investments in diese inhabergeführten AGs profitabler seien als der Kauf von Aktien von nicht inhabergeführten Unternehmen. „Wer im Jahr 2000 in ein Portfolio familiengeführter Unternehmen 1.000 EUR gesteckt hat, konnte seinen Einsatz bis 2010 auf 3.533 EUR vervielfachen, ergibt eine Studie der spanischen IE Business School. [...] Der Wert eines vergleichbaren Depots mit nicht familiengeführten Firmen wuchs zwischen 2000 und 2010 auf lediglich 2.241 EUR“ (www.handelsblatt.com, 2013).

Aber das allein reicht nicht für die exzellente Performance, die der Fondsmanager Frank Fischer hingelegt hat. Die gelbe Fläche im Chart

zeigt die Entwicklung des Fonds im Vergleich zu anderen Aktienfonds, die sich explizit auf das Segment „inhabergeführte AG/Familienunternehmen“ ausgerichtet haben. In 2008 haben alle Federn gelassen, aber durchaus weniger als der breite Markt. In 2011 jedoch trennte sich die Spreu vom Weizen und Fondsmanager Fischer zog alle Register und lieferte ein fettes Plus ab, während die anderen tief ins Minus rutschten.

Vor Kurzem hatte ich Gelegenheit, ihn persönlich zu sprechen, und fragte Herrn Fischer, warum er in 2008 und Anfang 2009 im Vergleich zum Markt zwar wenig aber absolut doch schmerzhaft ins Minus gerutscht sei, während er dies in 2011 gut vermieden habe. Herr Fischer erklärte es mir damit, dass er bei Auflegung des Fonds und in der Anfangsphase noch nicht über einige Instrumente verfügt habe, die er in 2011 erfolgreich eingesetzt habe. Und dazu wäre auch ein bisschen Glück bei den Investitionsentscheidungen gekommen. Er erklärte das dann ausführlich an verschiedenen Beispielen, für die ich hier leider keinen Platz habe.

Aktuell hält der Fonds eine Cashquote von 45 Prozent. Fischer nutzt die Irritationen um Syrien und seine gute Liquidität, um Aktien nachzukaufen, denn „Syrien irritiert die Märkte nur kurzfristig und besonders den Ölpreis. [...] Grundsätzlich wird das Thema Syrien – genauso wie damals Libyen – die Märkte aber nicht lange beschäftigen. Die Financial Repression wiederum funktioniert nur dann, wenn wir Inflation haben und niedrige Zinsen. Aktuell beobachten wir aber einen Anstieg der langfristigen Zinsen und sehen kaum inflationäre Tendenzen“ (www.die-stiftung.de, 2013).

Fischer ist ein klassischer Value Investor und hält sich streng an vier Prinzipien: Kaufe deutlich unter dem inneren Wert, nutze „Ausverkaufspreise“ und verkaufe konsequent, wenn der innere Wert erreicht ist. Denke wie ein Unternehmer und investiere deshalb in Unternehmen mit exzellenten Unternehmern an der Spitze. Kaufe Unternehmen mit dauerhaften strukturellen Wettbewerbsvorteilen. Berücksichtige auch die Psychologie an der Börse und kalkuliere irrationales Verhalten der Marktteilnehmer ein.

Seit einiger Zeit habe ich den Fond beobachtet und über alle möglichen Marktphasen hinweg für gut befunden. Deshalb habe ich ihn mir jetzt auch ins Depot gekauft, weil ich davon überzeugt bin, dass der Fondsmanager Fischer die nächste Krise wieder nutzen wird, um günstig Aktien zu kaufen und ich dann pflegeleicht davon profitieren werde.

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

3Shape TRIOS®

Noch nie wurden Abdrücke so einfach erstellt



SCAN IN
COLOR 

3Shape TRIOS® ist die Lösung für intraorale Digitalabdrücke der nächsten Generation. Erstellen Sie auf einfache Weise präzise Digitalabdrücke, und senden Sie die Patientenfälle durch einen einzigen Mausklick direkt an das Labor.

3Shape TRIOS®

- Ohne Spraysen und Puder für optimale Präzision und Patientenkomfort
- Optimierte Ultrafast Optical Sectioning Software - jetzt um 40% schneller
- Umfassende Palette dentaler Anwendungen, einschließlich Implantat- und abutment-Fälle
- Sofortige Auswertung von Abdruck und Okklusion, intelligentes Scanbearbeitungswerkzeug
- Autoklavierbare Scannerspitze mit Antibeschlagheizung
- Wählen Sie TRIOS Color oder TRIOS Standard

TRIOS® Pod-Lösung

Nutzen Sie TRIOS® zusammen mit Ihrem iPad, Laptops, PCs in den Behandlungsräumen, oder mit den in die Behandlungstühle integrierten PCs.



Folgen Sie uns auf:



Bleiben Sie auf dem Laufenden mit den aktuellen News, Produktankündigungen, Sonderangeboten, Artikeln und mehr.

Abonnieren Sie unseren Newsletter - Digitale Trends

Scannen Sie zum Anmelden den QR-Code.



Weiterbildung:

Prophylaxe Summer School 2013

Ein gepflegtes Erscheinungsbild, zu dem auch schöne, gesunde Zähne gehören, spielt gesellschaftlich eine große Rolle. In diesem Zusammenhang gewinnen Möglichkeiten und Grenzen der Ästhetischen Zahnmedizin, aber auch die zahnmedizinische Vorsorge und der Erhalt der Zahngesundheit zunehmend an Bedeutung. Daher lautet das Motto der diesjährigen Johnson & Johnson Prophylaxe Summer School „Ästhetische Zahnheilkunde und Prophylaxe“. Die kostenfreie Fortbildungsreihe, für die ab sofort Anmeldungen entgegen- genommen werden, wendet sich an



Zahnärzte, Dentalhygieniker und Zahn- medizinische Fachangestellte, die sich im Selbststudium, anhand von Studien- heften, weiterbilden möchten. Die er- folgreiche Teilnahme wird durch das Zertifikat „Prophylaxeberater/-in der Johnson & Johnson Prophylaxe Summer

School“ attestiert. Approbierte Zahn- ärzte erhalten 2 CME-Fortbildungs- punkte. Im ersten Studienteil der diesjährigen Fortbildung sollen Möglichkeiten und Grenzen der Ästhetischen Zahnmedizin im anterioren Gebiet dargeboten werden; in einem zweiten Teil wird man sich der Bedeutung oraler Prophylaxe und der Ästhe- tischen Zahnmedizin widmen können. Interessierte Dental- experten können sich telefo- nisch über die kostenfreie Hot- line 00800 22210010, per Fax an 00800 22210020 oder per E-Mail an summer- school@cscde.jnj.com anmelden. An- meldeschluss ist der 31. Oktober 2013. Johnson & Johnson GmbH Tel.: 0211 43050 www.jnjgermany.de

ZWPonline-Thema:

Periimplantitis von Ursachen bis Therapie

Der Verlauf einer Periimplantitis ist gleichzusetzen mit einer Parodontitis bei natürlichen Zähnen. Werden Beläge und Bakterien nicht gründlich und vor allem regelmäßig entfernt, führt dies zu einer periimplantären Mukositis, einer Entzündung der Schleimhaut und kann sich im schlimmsten Fall in Form der Periimplantitis – dem Verlust des Kieferknochens und dem damit ein- hergehenden Verlust des Implantates

– äußern. Dank moderner Diagnostik und Therapieverfahren ist der Behand- ler aber heutzutage in der Lage, früh- zeitig zu intervenieren. Wie eine Peri- implantitisbehandlung erfolgreich be- handelt werden kann bzw. eine peri- implantäre Entzündung nicht in einem implantologischen Desaster endet, zeigt die aktuelle Artikelsammlung im Rahmen des neuesten ZWP-Themas „Periimplantäre Erkrankungen“.

Namhafte Experten melden sich in Form von Fallberichten und klinischen Fachbeiträgen aus dem Praxisalltag zu Wort, erläutern moderne Therapiekon- zepte und zeigen Lösungswege zur



ANZEIGE

Worauf warten Sie noch ?

Jetzt „lunch & learn“
Termin slotten:
Tel. 07351 / 474990

>> learn orange.

▶ Produktvideos:
bestpractice.orangedental.de

www.orangedental.de

Behandlung auf. Hierbei werden klassi- sche Prophylaxemaßnahmen, der Ein- satz von Laserlicht oder auch minimal- invasive, nichtchirurgische Therapie- möglichkeiten näher betrachtet und ausführlich diskutiert. Gemixt mit tagesaktuellen Fachinformationen aus Wissenschaft und Forschung sowie Produktvorstellungen, zahlreichen Vi- deos und Bildergalerien, gibt der Neuling in der umfangreichen ZWP- Themensammlung einen rundum ge- lungenen und vielfältigen Überblick zur Thematik.

www.zwp-online.info/de/zwp-thema

360grad Praxistour:

ZWP Designpreis 2013 – virtueller Besuch der Gewinnerpraxis!

Nach sorgfältigem Sichten und Gewichten der Bewerbungen von Praxisinhabern, Architekten, Designern und Dentaldepots ist sie gefunden: „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013.

Die vielfältigen Wettbewerbsbeiträge reichten von Einsendungen von Neugründungen über Bestandspraxen, Praxen in Schloss- und Bürogebäuden, Kinderzahnarztpraxen bis hin zu Spezialistenpraxen. Die Themenwelten variierten ähnlich vielfältig zwischen Hotel- und Clublounges, Bergwandern, Segelsport und Comics. Jede einzelne Zahnarztpraxis hat – unter jeweils eigenen Voraussetzungen und Aspekten – ihren ganz individuellen Weg gefunden, me-



360grad Praxistour
„Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013



vität und Know-how für ein harmonisches Zusammenspiel von Materialien, Formen, Farben und Licht. Besonders gelungen ist das „Deutschlands schönster Zahnarztpraxis“ 2013 – der Berliner Privatpraxis für orale Chirurgie, Implantologie und Parodontologie von Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller – mit einem wahrhaft ungewöhnlichen Holzmöbel.

Dies und mehr kann man sich jetzt mittels der exklusiven 360grad Praxistour der OEMUS MEDIA AG unter 360grad.oemus.com anschauen.



OEMUS MEDIA AG
Infos zum Unternehmen

dizinische Kompetenz mit einer vertrauensvollen Atmosphäre zu verbinden. Was dabei entscheidet, ist Kreati-

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

ANZEIGE

EUROMED

SLOVAKIA

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

Dentotrade, München
Tel.: 089/30 00 5516
kontakt@dentotrade.de

Gerl-Dental, Köln, Essen
Tel.: 0221/54691-0
koeln@gerl-dental.de

Gottschalk Dental, Berlin
Tel.: 030/477 524-0
eike.gottschalk@gottschalkdental.de

Individual Dental Depot, Hannover
Tel.: 0511/353 33610
r.krause@individualdental.de

Kowal-Dental, Lich-Nieder Bessingen
Tel.: 06404/660387
info@kowaldental.de



DL 320 / CART
DIPLOMAT LUX

DIPLOMAT
DENTAL

Fotowettbewerb:

Neues Kompositprodukt ungewöhnlich beworben

Kuraray Noritake führt in diesem Jahr mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 ein neues Universalkomposit in Europa ein. Dabei setzt das Produkt neue Maßstäbe: Es ist das erste Kompositkonzept mit farbverschmelzender Wirkung und intuitivem Farbsystem, welches gemäß dem VITA™ Standard abgestimmt ist. Noch nie ließ sich die richtige Farbe so präzise auswählen. Das Ergebnis sind hochästhetische und langlebige Restaurationen. Die Einführung von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 wird begleitet von einem internationalen Fotowettbewerb für Zahnärzte aus Benelux, Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Türkei und Großbritannien. Eine internationale Fachjury wird die besten Aufnahmen restaurativer Fälle mit dem neuen Kompositprodukt auswählen. Eine Teilnahme lohnt sich, denn den Gewinnern winken äußerst attraktive Preise: Auf nationaler Ebene werden großzügige Gutscheine für Kuraray-Produkte vergeben. Der gesamteuropäische Sieger gewinnt sogar eine Reise für zwei Personen nach Japan. Zusätzlich werden die besten Bilder



auch in zukünftigen Publikationen von Kuraray Noritake Dental veröffentlicht. Die Teilnahme am Wettbewerb ist ganz einfach: Die Restauration mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 muss lediglich mit einigen Anwendungsbildern dokumentiert und diese dann per E-Mail unter photocontest@kuraray.eu eingeschickt werden. Der Startschuss erfolgte am 1. September 2013; Einsendeschluss ist der 28. Februar 2014. Weitere Informationen sind unter www.kuraray-dental.eu/de/photocontest erhältlich. Kuraray Europe GmbH
Tel.: 069 30535835
www.kuraray-dental.eu

Publikationsreihe:

Jahrbuch „Implantologie 2013“

Mit dem Jahrbuch „Implantologie 2013“ hat die OEMUS MEDIA AG in der 19. Auflage das umfassend überarbeitete Kompendium zum Thema Implantologie in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor vorgelegt. Auf über 300 Seiten informieren renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie über die aktuellsten Trends und wissenschaftlichen Standards in der Implantologie. Zahlreiche Fallbeispiele und Abbildungen dokumentieren das breite Spektrum der Implantologie. Rund 170 relevante Anbieter stellen ihr Produkt und Servicekonzept vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und einzigartigen Überblick über Implantatsysteme, Ästhetikkomponenten aus Keramik, Knochenersatzmaterialien, Membranen, Chirurgieeinheiten, Piezo-Geräte sowie Navigationssysteme. Präsentiert werden bereits eingeführte Produkte sowie Neuentwicklungen. Zusätzlich vermittelt das Jahrbuch Wissenswertes über Fachgesellschaften und die Berufspolitik. Das Kompendium wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an alle, die in der Implantologie eine vielversprechende Chance sehen, das eigene Leistungsspektrum zu erweitern. Die Jahrbücher sind unter anderem auch zu den Themen Laserzahnmedizin und Digitale Dentale Technologien erhältlich.



Bei allen von der OEMUS MEDIA AG organisierten implantologischen Veranstaltungen erhalten die Teilnehmer das Jahrbuch Implantologie kostenfrei. Sichern Sie sich Ihre Ausgabe auf einer der folgenden Fortbildungsveranstaltungen:

- 4. Münchner Forum für Innovative Implantologie
- 30. Jahrestagung des BDO, Berlin
- 3. Nose, Sinus & Implants, Berlin
- 3. Essener Implantologietage
- 3. Badische Implantologietage



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



Das Jahrbuch Implantologie 2013 ist zum Preis von 69,- EUR (inkl. MwSt + Versand) im Online Shop erhältlich oder bei:

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

Fortbildung:

4. Münchener Forum für Innovative Implantologie

Die bayerische Landeshauptstadt München wird im Oktober erneut Veranstaltungsort für ein implantologisches Fortbildungsevent der Sonderklasse sein. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Herbert Deppe und Prof. Dr. Markus Hürzeler, beide München, findet am 18. und 19. Oktober 2013 in Kooperation mit dem Klinikum rechts der Isar der TUM Technische Universität München und der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie erneut das Münchener Forum für Innovative Implantologie statt. Die Organisatoren des Münchener Forums wollen ein klares Signal setzen und mit einer hochkarätigen Veranstaltung Fortbildung auf höchstem fachlichem Niveau anbieten. Unter dem Generalthema „Aktuelle Trends in der Implantologie“ werden renommierte Referenten die derzeit wichtigen Themen in der Implantattherapie aufzeigen und zugleich auch über den Tellerrand in benachbarte Disziplinen wie die HNO hinausschauen. Die Fragen sind dabei: Was hat sich in den letzten Jahren in der zahnärztlichen Implantologie verändert? Gibt es speziell im IDS-Jahr tatsächlich Neuigkeiten,



Programm
4. Münchener Forum für
Innovative Implantologie



die in den Praxisalltag integriert werden müssen, um den Patienten die bestmögliche Therapie anbieten zu können? Neben der Information über die neuesten Trends geht es beim Münchener Forum vor allem aber darum, die Vor- und Nachteile der Trends zu verstehen und richtig einschätzen zu können. Breiten Raum nimmt daher im Hauptpodium am Samstag die kontroverse Diskussion ein. Im Fokus

stehen dabei die Kieferhöhle als interdisziplinäre Schnittstelle, die Knochen- und Geweberegeneration, Interims- und Mini-Implantate sowie prothetisch/ästhetische Aspekte in der Implantologie.

Im Rahmen des Pre-Congress-Programms am Freitagnachmittag finden kombinierte Theorie- und Demonstrationskurse zu den Themen „Implantate und Sinus maxillaris“, „Endodontie“ und „Unterspritzungstechniken“ statt. An beiden Kongresstagen gibt es darüber hinaus ein begleitendes Programm für die zahnärztliche Assistenz mit den Themen GOZ, Hygiene und Qualitätsmanagement.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308

www.oemus.com

www.muenchener-forum.de

ANZEIGE



www.permadental.de
Freecall 0800-737 62 33

Haben Sie gewusst, dass Sie bei Permadental gefertigte **Teleskoparbeiten** innerhalb von **vier Wochen** einsetzen können?

- Kostenloser Bestellservice für Ihre Implantatteile durch unser kompetentes Implantat-Service-Team
- Unser Zahntechnikermeister geführtes Team steht Ihnen bei sämtlichen Fragen rund um unseren Zahnersatz gerne zur Seite
- Kleinere Reparaturen erledigen wir innerhalb von 1 bis 2 Werktagen nach Erhalt der Arbeit
- Ihre Patienten erhalten mit jeder zahntechnischen Sonderanfertigung einen Garantiepass. In diesem werden alle Materialien mit Chargennummern für eine lückenlose Dokumentation aufgeführt
- Kostenvorschläge erhalten Sie binnen weniger Minuten per Mail oder Telefax

Permadental. Wir stehen für die Zukunft des Zahnersatzes.



Der ältere Mensch – die navigierte Chirurgie

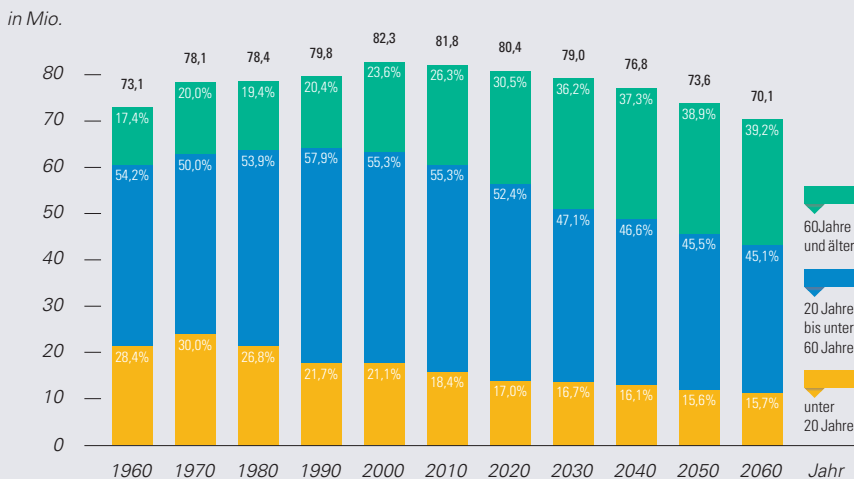
| Dr. Annette Felderhoff-Fischer, Dr. Alexandra Bieck

Durch die Zunahme der Lebenserwartung unterliegt die Altersverteilung der Bevölkerungsstruktur in Deutschland einem deutlichen demografischen Wandel. Den Anteil der Altersgruppe über 60 Jahren sieht das statistische Bundesamt für das Jahr 2030 bei 30,5 Prozent. 1960 lag dieser zum Vergleich noch bei 17,4 Prozent (Abb. 1). Für die zahnärztliche Behandlung bedeutet der demografische Wandel einen Anstieg des älteren Patientenlientels, auch im Bereich der Implantologie.

Bevölkerungsentwicklung und Altersstruktur

Bevölkerung in absoluten Zahlen, Anteile der Altersgruppen in Prozent, 1960 bis 2060*

* Stand bis einschließlich 2010: 2012, Stand Bevölkerungsvorausberechnung: Ende 2009. Bei der Bevölkerungsvorausberechnung wird eine annähernde konstante Geburtenhäufigkeit, ein moderater Anstieg der Lebenserwartung sowie ein positiver Wanderungssaldo von 200.000 Personen pro Jahr ab 2020 angenommen.



Quelle: Statistisches Bundesamt: Lange Reihen, 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung – Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de – Bundeszentrale für politische Bildung, 2012, www.bpb.de

zweite Patient über 60 Jahren eine Erkrankung des Herz-Kreislauf-Systems auf (Abb. 2, Seite 60).

Aufgrund der zunehmenden Häufigkeit dieser koronaren Herzerkrankungen mit steigendem Alter, die oft eine postoperative Antikoagulation erfordern, gehören Patienten mit gerinnungshemmender Medikation zum Alltag in der Zahnarztpraxis.

Mit Rücksicht auf die vorliegenden Grunderkrankungen werden blutverdünnende Medikamente aus vitaler Indikation verabreicht. Grundsätzlich gilt deshalb: Chirurgische Eingriffe sollten bei bestehender Antikoagulationstherapie stets erst nach Rücksprache mit dem behandelnden Allgemeinarzt bzw. Kardiologen erfolgen, denn das Hämorrhagierisiko bei oralchirurgischen Eingriffen ist geringer einzustufen als das Risiko einer Thromboembolie nach Unterbrechung der Antikoagulation. Siehe auch die Stellungnahme der DGZMK vom Juli 2001 zur zahnärztlichen Chirurgie bei Patienten mit Antikoagulationstherapie.

Weitverbreitet ist die Antikoagulation mit Cumarinderivaten wie Phenprocoumon (Marcumar®) oder Coumadin (Warfarin®), die als Vitamin-K-Antagonist die γ -Carboxylierung von Glutaminsäure hemmen.

Empfohlen wird neben der regelmäßigen Überwachung der individuellen Gerinnungsfähigkeit des Patienten eine Bestimmung der In-vitro-Gerinnungs-

Die Generation 60+ ist heute, bedingt durch eine verbesserte medizinische Versorgung, aktiver und mobiler in ihrem sozialen Leben und zeigt einen steigenden Anspruch an ihre Lebensqualität auch in Hinblick auf die dentale Versorgung. Der Wunsch nach „festen Zähnen“ wird immer häufiger geäußert.

Allgemeinerkrankungen erfordern ein spezielles Vorgehen

In den zahnärztlichen Fokus rücken mit zunehmendem Durchschnittsalter der Patienten vermehrt vorliegende Allgemeinerkrankungen, die im Hinblick auf die damit verbundene Dauermedikation ein spezielles Vorgehen bei operativen Eingriffen erfordern. So zeigt jeder

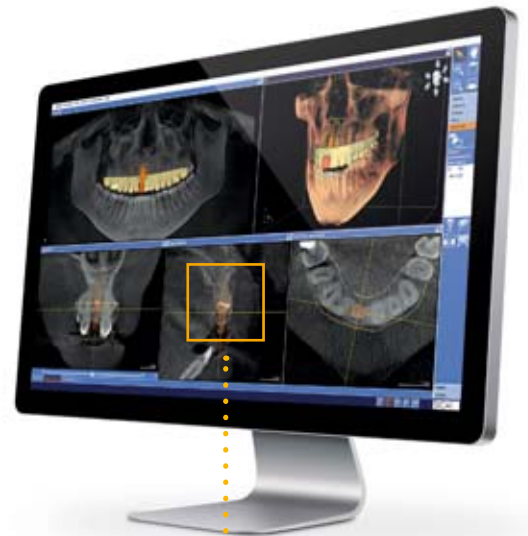


MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

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 den voll digital gefertigten SICAT **OPTIGUIDE** Bohrschablonen, dem schnellsten und direktesten Weg zur Insertion. Garantierte Genauigkeit erhalten Sie damit zu einem Preis von 190 Euro pauschal für beliebig viele Pilotbohrungen. **MAKE EVERY CASE COUNT.**

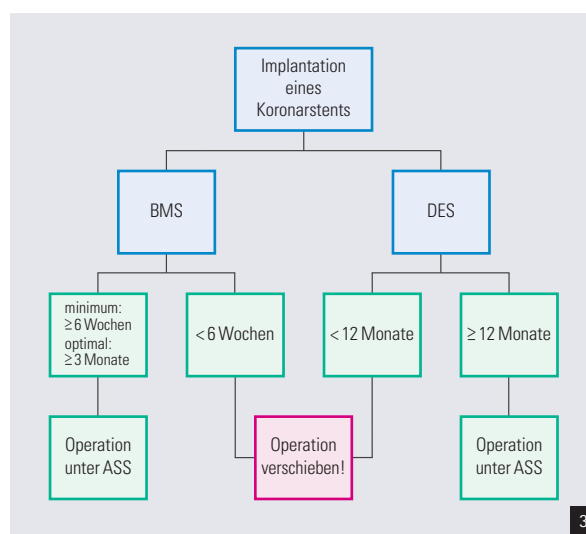
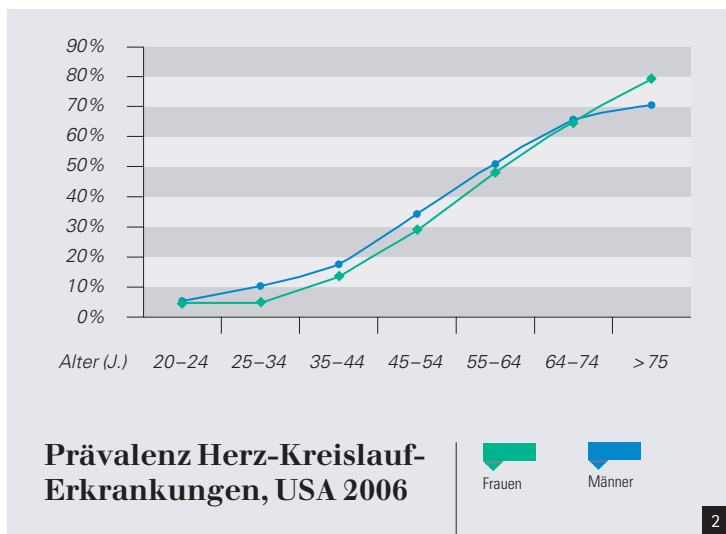
Lernen Sie SICAT Implant jetzt kennen – den Workflow des Innovationsführers! Durch den SICAT Außendienst in Ihrer Praxis und im Netz:

WWW.SICAT.DE



SICAT.

a **Sirona** company



zeit präoperativ am Tag der OP als INR-Wert (International Normalisierte Ratio). Kleinere operative Eingriffe können bei einem INR-Wert von 2.0–3.0 durchgeführt werden, sofern eine engmaschige Kontrolle des Patienten im Anschluss daran gewährleistet werden kann. Bei umfangreichen chirurgischen Eingriffen ist eine vorübergehende Änderung des INR-Wertes auf 1.6–1.9

durch den die Antikoagulation einstellenden Arzt möglich. Dieser muss im individuellen Fall entscheiden, ob das hierdurch erhöhte Thromboembolierisiko eine vorübergehende Substitution mit niedermolekularem Heparin erfordert (Stellungnahme der DGZMK V 2.0 07/01). Zwei neue Wirkstoffe, die bereits zur Antikoagulation zugelassen sind, wei-

sen im Vergleich zu den oben genannten Cumarinderivaten deutlich kürzere Halbwertszeiten auf.

Rivaroxaban (Xarelto®) bewirkt eine Gerinnungshemmung über die direkte Inhibition des Faktors Xa. Dabigatran (Pradaxa®) entfaltet seine Wirkung über eine direkte Thrombininhibition (Faktor IIa). Beide Medikamente sind oral verfügbar und werden zu festen Tageszeiten eingenommen. Sind chirurgische Eingriffe geplant, ist das einmalige Absetzen der Präparate für oralchirurgische Eingriffe ausreichend, allerdings ebenfalls nur nach Rücksprache mit dem behandelnden Arzt. Eingriffe sollten auf den frühen Nachmittag gelegt werden. In diesen Fällen verzichtet der Patient am Morgen des Operationstages auf die Einnahme des gerinnungshemmenden Medikamentes, wobei die Wirkung vom Vortag noch in ausreichendem Maße bestehen bleibt, das Blutungsrisiko aber bereits erniedrigt ist. Im Anschluss daran können die Medikamente in der Regel wie gewohnt wieder eingenommen werden und entfalten innerhalb von zwei Stunden ihre volle Wirksamkeit.

Bei allen operativen Eingriffen gilt: Zur lokalen Blutstillung können als zusätzliche Maßnahmen ein hämostatischer Nahtverschluss sowie die Einbringung einer resorbierbaren Einlage wie z.B. eines Kollagenpräparates oder Tabotamp indiziert sein.

Bei Risikopatienten bringt eine Verbandsplatte präoperativ eine erhöhte Sicherheit für den postoperativen Ver-

Empfehlung der Europäischen Kardiologischen Gesellschaft (ESC)

zum zeitlichen Management von elektiven Eingriffen bei Patienten mit Koronar-Stents in Abhängigkeit von Stent-Typ und Zeitpunkt der Implantation. ASS Acetylsalicylsäure, BMS „bare metal stent“, DES „drug eluting stent“.

Anteil osteoporosebedingter Frakturen an allen Frakturen des jeweiligen ICD-10-Kodes nach Altersgruppen und Geschlecht

Frakturlokalisierung: Fraktur ...	Altersgruppe 50–64		Altersgruppe 65–74		Altersgruppe 75+	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
S22.* der Rippe(n), des Sternums und der Brustwirbelsäule	63%	73%	65%	75%	65%	75%
S32.* der Lendenwirbelsäule und des Beckens	62%	72%	65%	75%	68%	78%
S42.* im Bereich der Schulter und des Oberarms	34%	44%	40%	50%	60%	70%
S52.* des Unterarms	63%	73%	68%	78%	74%	84%
S72.* des Femurs	47%	57%	59%	69%	79%	89%
S82.* des Unterschenkels, einschließlich des oberen Sprunggelenkes	10%	12%	11%	14%	14%	17%

Quelle: In Anlehnung an (11) aus (9)

lauf. Diese kann bei Bedarf unterfüttert werden, um eine ausreichende Kompression im Operationsbereich zu gewährleisten (ZM 103, Nr. 1 A, 1.1.2013, 18–21; Stellungnahme der DGZMK V 2.0 07/01).

Im Hinblick auf elektive Eingriffe, zu denen auch Implantationen zählen, ist bei einer vorliegenden Antikoagulation bei Patienten mit koronaren Herzkrankungen die Empfehlung der Kardiologischen Gesellschaft (ESC) zu beachten. Diese sieht vor, bei Patienten mit einem unbeschichteten Stent sechs Wochen nach Stentsetzung auf elektive oralchirurgische Eingriffe zu verzichten. Bei den medikamentenbeschichteten Stents liegt dieser Zeitraum sogar bei bis zu zwölf Monaten (Abb. 3).

Auch Stoffwechselerkrankungen wie Diabetes mellitus und Osteoporose treten mit zunehmendem Alter immer häufiger auf und erfordern eine spezielle Herangehensweise. Bei einem länger bestehenden, unzureichend eingestellten Diabetes mellitus kann es im Bereich der zahnärztlichen Chirurgie zu einer erhöhten Infektanfälligkeit kommen, weshalb operative Eingriffe bei einer manifestierten Stoffwechsellentgleisung zurückgestellt oder unter stationären Bedingungen vorgenommen werden sollten. Zeigt der Patient eine stabile Blutzuckereinstellung, sind operative Eingriffe morgens nach dem Frühstück oder nach einer eventuellen Insulininjektion durchzuführen, um hypoglykämische Zustände zu vermeiden (Stellungnahme der DGZMK 4/96 V 2.0, Stand 6/96).

Bei umfangreichen chirurgischen Eingriffen sollten bei einer vorliegenden Stoffwechselerkrankung der erhöhten Infektanfälligkeit und dem Risiko einer anschließenden Wundheilungsstörung mit dem Einsatz eines Antibiotikums Rechnung getragen werden. Soweit keinerlei weitere Allgemeinerkrankungen vorliegen, stellen jedoch beide Krankheitsbilder unter Beachtung der üblichen mundhygienischen Voraussetzungen und Empfehlungen keine Hindernisse für eine zahnärztliche chirurgische Behandlung einschließlich der Versorgung mit Implantaten dar. In jedem einzelnen Fall sollte jedoch vor jedem chirurgischem Eingriff eine individuelle Einschätzung des vorliegenden

Risikoprofils des Patienten erfolgen. Mit dem gehäufteten Auftreten von Osteoporoseerkrankungen im Alter (Abb. 4) tritt die medikamentöse Therapie mit oral oder in Verbindung eingenommenen Bisphosphonaten und monoklonalen Antikörpern (z.B. Prolia) zunehmend in den Fokus des behandelnden Zahnarztes. Hierbei sollte eine zahnärztliche Implantation in Abhängigkeit vom bestehenden Risikoprofil des Patienten (Grunderkrankungen, Art, Dauer und Dosierung der Medikation, Cofaktoren u.a.) individuell abgewogen werden (DZZ 60[10] 2006).

Mithilfe des DGI-Laufzettels, einem Risikoevaluationspapier für alle Patienten mit antiresorptiver Medikation, kann das jeweilige Risikoprofil auch für Osteoporosepatienten, an einer bisphosphonat-assoziierten Kiefernekrose zu erkranken, evaluiert und dokumentiert werden (Oralchirurgie Journal 3/2013, 22–25).

Orale chirurgische Eingriffe

Um bei Patienten mit einem bestehenden Risikoprofil das operationsbedingte Trauma und die Risiken von allgemeinen Komplikationen im Zuge von chirurgischen Eingriffen möglichst gering zu halten, ist neben einer gründlichen präoperativen Planung eine entsprechend minimalinvasive Vorgehensweise empfehlenswert. Dazu gehören eine atraumatische Zahnentfernung mit Wurzeltrennungen und plastischen Knochendeckungen.

Der Einsatz der dreidimensionalen Schnittbilddiagnostik eröffnet uns die Möglichkeit, die Anzahl und den Umfang der operativen Eingriffe zu reduzieren und diese so atraumatisch wie möglich zu gestalten.

Rechtfertigende Indikation durch zusätzlichen Nutzen einer dreidimensionalen Bildgebung

Die 3-D-Röntgendiagnostik ermöglicht eine über die zweidimensionale Darstellung hinausgehende, präzise und verzerrungsfreie metrische Analyse des vorhandenen Knochenlagers, die überlagerungsfreie Relation zu Nachbarstrukturen und die Beurteilung der Knochenstruktur sowie eines gegebenenfalls vorhandenen Augmentationsbedarfes bei gegebenen Defekten. Hierbei

www.oral-care.de



oral + care



■ **Wir übernehmen für Sie Telefonrezeption, Abrechnung, ...**

■ **Mehr Zeit für Ihre Patienten**

■ **Mehr Umsatz, mehr Gewinn**

Wir beraten Sie gerne!
0211 863 271 72

oral + care

**DIENTSTLEISTUNGEN
FÜR ZAHNÄRZTE
GMBH**



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



Abb. 5

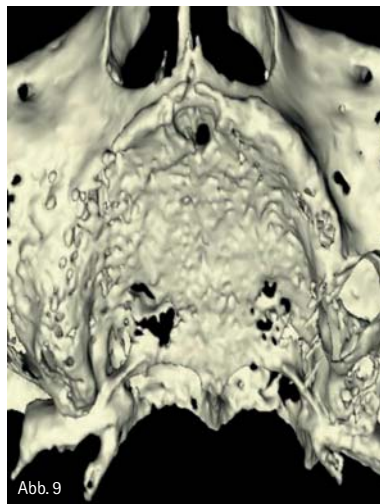


Abb. 9



Abb. 12

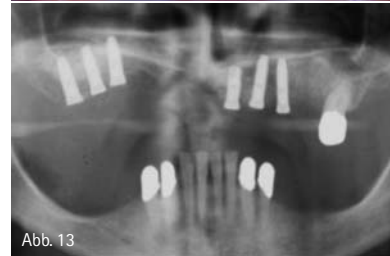


Abb. 13

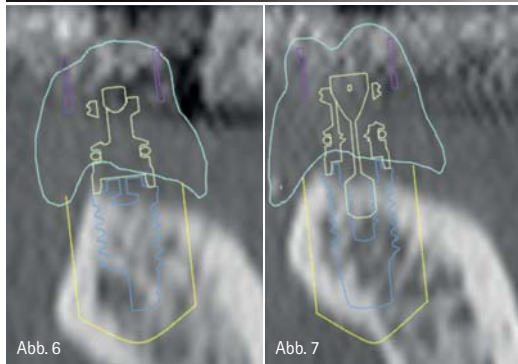
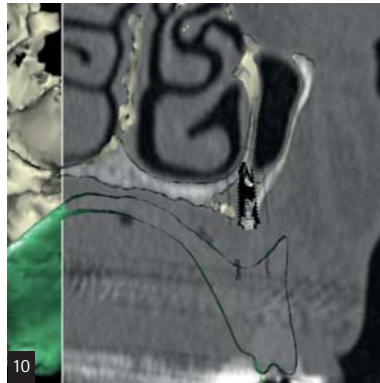


Abb. 6

Abb. 7



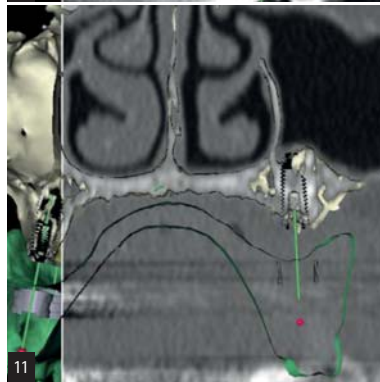
10



Abb. 14



Abb. 8



11



Abb. 15

ist in jedem einzelnen Fall abzuwägen, ob das Gesamtpotenzial des diagnostischen Nutzens dieser Aufnahmetechnik gegenüber anderen bildgebenden Verfahren ausreichend ist, um die vergleichsweise stärkere Strahlenbelastung des Patienten zu rechtfertigen (Ergänzende Röntgenverordnung vom 30.4.2003).

Im Hinblick auf die Implantatversorgung ist die dreidimensionale Schichtaufnahme von großer Bedeutung bei einem grenzwertigen Knochenangebot. So bietet die 3-D-Darstellung der Knochenstrukturen die Möglichkeit, prä-

operativ die vertikalen und horizontalen Dimensionen des Alveolarfortsatzes einzuschätzen.

Dies ist ein deutlicher Vorteil gegenüber der zweidimensionalen Röntgendarstellung, vor allem, wenn eine intraoperative Änderung der Behandlungsstrategie (z.B. ergänzende umfangreiche Augmentation) aus der Sicht des Behandlers besondere Risiken für den Patienten aufgrund seiner Allgemeinerkrankungen bergen würde. So können bereits im Vorfeld bei einem begrenzten Knochenangebot Therapieentscheidungen anhand der dreidimen-

sionalen Bildgebung getroffen werden, wenn diese von einer bestimmten Behandlungsstrategie (z.B. eine Implantation ohne Augmentation bei Patienten mit antiresorptiver Medikation) abhängen.

Navigierte Chirurgie im Sinne der computerassistierten Implantologie

Über die dreidimensionale Bildgebung mit einem CT bzw. DVT können computergestützt Planungs- und Versorgungskonzepte für die Durchführung von elektiven implantologischen Eingriffen erstellt werden.



Abb. 16

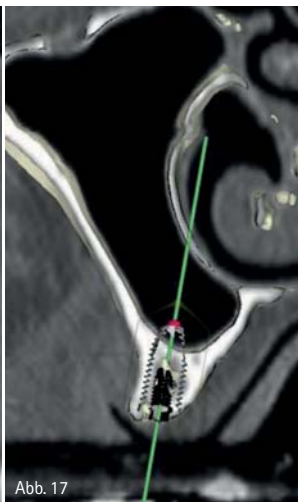


Abb. 17

Verschiedene computerassistierte Softwaresysteme stehen dabei derzeit für nahezu alle führenden Implantathersteller zur Verfügung, mit zum Teil jedoch sehr unterschiedlichem Workflow.

Das navigierte Vorgehen ermöglicht es, die Implantatpositionen und Längen entsprechend des vorhandenen Knochenangebotes, dennoch orientiert an der prothetischen Vorgabe, zu planen. Ziel ist es, aufwendige Knochenaugmentationen zu umgehen, die Anzahl der Eingriffe zu reduzieren und deutlich minimalinvasiver zu gestalten, wodurch sowohl das OP-Trauma als auch allgemeine Komplikationen deutlich minimiert werden.

Eine Möglichkeit der Vermeidung von vertikalen Augmentationen besteht in der Insertion kurzer Implantate, wie in Abbildung 5 dargestellt (Bränemark 3,75x8,5 mm). Die Implantate wurden mit der Nobel Guide Software geplant (Abb. 6 und 7) und flapless bei einem Patienten unter ASS 100 Medikation in der Operationsschablone inseriert. Abbildung 8 zeigt das Kontrollbild vier Jahre postoperativ.

Geringes Knochenangebot, wie Abbildung 9 zeigt, kann optimal genutzt werden. Abbildungen 10 und 11 zeigen Ausschnitte aus der Planung mit maximaler Ausnutzung des geringen Knochenangebotes. Eine enge Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker ist bei der Planung wie auch bei der Umsetzung der navigierten Arbeitsabläufe Voraussetzung für den Behandlungserfolg. Abbildung 12 zeigt die geteilte Stegkonstruktion und Abbildung 13

das fünf Jahre postoperative Kontrollbild.

Des Weiteren ist es möglich, durch die exakte präoperative Längenbestimmung des Restknochenangebotes im Seitenzahnbereich des Oberkiefers im DVT und die exakte Führung der Operationsschablonen in ausgewählten Fällen einen internen Sinuslift anstelle eines externen durchzuführen. Spezielle Osteotome mit individuell montierten Stopps verhindern ein zu weites Eindringen in den Sinusbereich (Abb. 14).

Zudem kann in ausgewählten Fällen die Implantatversorgung im Sinne eines sogenannten „Backward Planings“ ausgehend von einem angestrebten, optimalen Therapieziel bzw. einer bereits im Vorfeld konstruierten Prothetik geplant werden. Hierfür wird zunächst im Rahmen der präoperativen Planung der Zahnersatz nach einer ästhetischen und funktionellen Anprobe in Wachs erstellt. Durch die Verwendung einer Scanschablone (Abb. 15) oder einer Übertragung der Modell- und Wax-up-Konstruktionen über STL-Daten können anschließend die Bilddaten der Schichtaufnahme in Relation zur geplanten Prothetik gesetzt werden. Am PC können nun in der Navigationssoftware die Implantatpositionen unter Berücksichtigung der Prothetik festgelegt werden (Abb. 16 und 17). Durch die Anfertigung einer Operationsschablone (Abb. 18), die systembedingt stereolitografisch, durch Umarbeitung der Scanschablone oder durch Industriedruck hergestellt wird, können die festgelegten Implan-

5 Freunde ...



... lösen jeden Fall.

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

Mit dem neuen einteiligen **Trias® Mini 3,3** mit optional verklebbaren Abutments unterschiedlicher Angulation wird das Implantatsystem der m&k gmbh erweitert. Damit wird eine Brücke zwischen **Trias® Mini** (post und ball) und **Trias®** zweiteilig geschlagen. Abgerundet wird das Angebot durch die zahlreich zur Auswahl stehenden unterschiedlichen Implantataufbauten und feinmechanische Konstruktionselemente für die Prothetik.

Erweiterung des m&k-Produktportfolios um biom'up Knochen- und Weichgewebsregenerationsmaterialien - MatriBone® und CovaMax®: Knochenaufbaumaterial der Zukunft!

7. Implantologie-Tagung

9. November 2013 im Zeiss-Planetarium Jena

Referenten: Thierry Garcia-Ordenez, Prof. Dr. Dr. Kai-Olaf Henkel, Dr. Martin Klehmet, ZTM Robert Koch, Dr. Anja Lohse, PD Dr. Lutz Netuschil, Dr. Wolfgang Reuter, Prof. Dr. Uwe Rother, Dr. Marcus Schupmann, Dr. Winfried Walzer

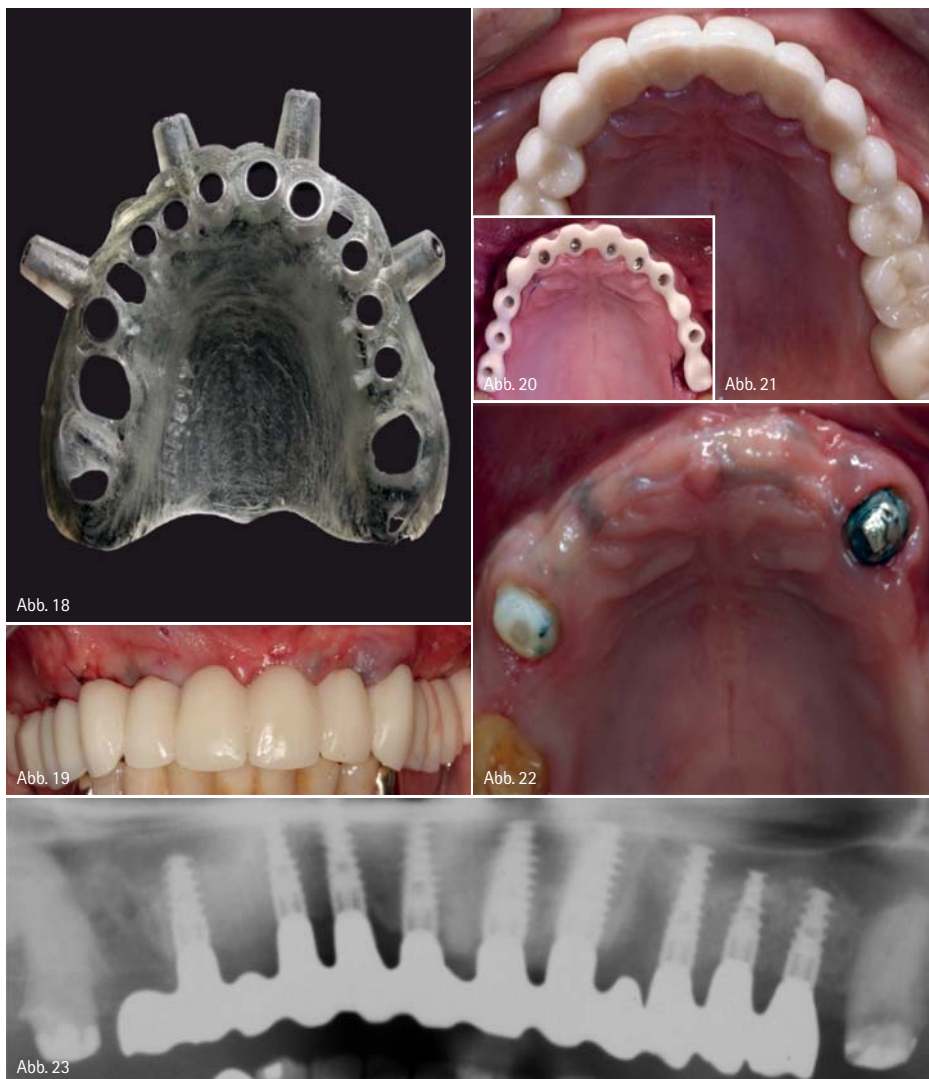
Jetzt anmelden unter www.mk-akademie.info/tagung

m&k dental Jena

Spezielle Dental-Produkte

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





tatpositionen auf den Patienten übertragen werden. Die Genauigkeit dieses Vorgehens bietet bei einer ausreichend hohen Primärstabilität der eingebrachten Implantate die Möglichkeit einer sofortigen prothetischen Versorgung der Implantate mittels eines im Vorfeld und in Übereinstimmung mit der präoperativen Planung hergestellten provisorischen Zahnersatzes (Abb. 19). Des Weiteren erlaubt diese detaillierte präoperative Planung ein operatives Vorgehen mit einer hohen Präzision und einer großen forensischen Sicherheit. Der Eingriff und das prothetische Ergebnis (Abb. 20 und 21) werden vorhersehbarer. Die Zahl der Eingriffe konnte durch die navigierte Planung reduziert werden. Aufgrund einer ausreichend keratinisierten Gingiva (Abb. 22) wurden die Implantate im anterioren Oberkiefer und Regio 15 mit internem Sinuslift

flapless inseriert, Regio 24–26 wurde ein externer Sinuslift mit sofortiger Insertion der Implantate, ohne Sofortbelastung vorgenommen. Dem häufig geäußerten Wunsch nach einer festen Versorgung kann in diesem Fall entsprochen werden (Abb. 23).

Altersgerechte prothetische Versorgung nach dem Konzept „Generation 60+“

Betrachtet man beide oben beschriebenen Fälle, die festsitzende und die herausnehmbare Konstruktion, so ist zu bedenken, dass in Hinblick auf das zunehmende Alter und bestehende Allgemeinerkrankungen und Risikoprofile der Patienten die prothetische Versorgung kritisch mit dem Patienten zu erörtern ist. Bei der Planung der prothetischen Suprakonstruktion sollte berücksichtigt werden, dass eine mögliche Verschlechterung des Allgemein-

zustandes und die zum Teil eingeschränkten motorischen und geistigen Fähigkeiten der Patienten im Alter die Durchführung von notwendigen Mundhygienemaßnahmen im Mundbereich deutlich erschweren kann. Bereits in der Planungsphase sollte diesbezüglich eine Risikoaufklärung der Patienten erfolgen, in der ausführlich über die Vor- und Nachteile der verschiedenen prothetischen Versorgungsmöglichkeiten gesprochen wird. Unter dem Gesichtspunkt der Mundhygienefähigkeit ist oftmals die prothetische Versorgung mit einer herausnehmbaren Lösung besser zu bewerten als eine festsitzende prothetische Suprakonstruktion. Über eine Teleskop- oder Locatorverankerung der Prothese kann eine gute Mundhygiene gewährleistet werden, die auch im Bedarfsfall von Pflegepersonal durchgeführt werden könnte. Des Weiteren ist die Versorgung bei Zahn- oder Implantatverlust einfach erweiterbar ohne zusätzliche chirurgische Eingriffe. Zum anderen kann mit dieser Lösung bei angemessener Implantatanzahl ein ausreichend fester Halt erzielt und dem Wunsch des Patienten nachgegeben werden, auch im höheren Alter das sichere Gefühl von „festen Zähnen“ beizubehalten.



Dr. Annette Felderhoff-Fischer
Infos zur Autorin



Dr. Alexandra Bieck
Infos zur Autorin

kontakt.

Dr. Annette Felderhoff-Fischer,
Dr. Alexandra Bieck

Praxis für navigierte Implantologie
Steinsdorfstraße 14
80538 München
Tel.: 089 212697-12
E-Mail: praxis@dr-felderhoff.de
www.dr-felderhoff.de

Multilink® Automix

Das adhäsive Befestigungssystem

Eine starke
Verbindung,
klinisch bewährt.



Jetzt mit optimierter Formel

Starker Halt – sowohl dual- als auch selbsthärtend

Universell – befestigt Silikat- und Oxidkeramik sowie Metall

Klinisch bewährt – zahlreiche langjährige Studien

Neu – zusätzliche Farbe, optimiertes Handling

Klinisch bewährt mit
IPSe.max®

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

Implantatprothetische Versorgung

Materialvielfalt verlangt hohe Werkstoffkompetenz

| ZT Mario Parra, Dr. Daniel Escribano

Für eine patientengerechte prothetische Versorgung ist neben den anatomischen Gegebenheiten die Wahl des Materials ein wesentlicher Aspekt. Dem Zahntechniker kommt hierbei eine entscheidende Rolle zu, denn er kann dem Zahnmediziner mit seinem werkstoffkundlichen Wissen beratend zur Seite stehen. Im nachfolgend beschriebenen Fallbeispiel kam das in der Zahnmedizin relativ junge, PEEK-basierende Material BioHPP zum Einsatz. Die Autoren des Artikels gehören weltweit zu den Erstanwendern dieses Hochleistungspolymer und können aus mehr als sechs Jahren Erfahrung berichten.

Die Position des Zahntechnikers im prothetischen Therapiekonzept ist ein häufig diskutiertes Thema. Einseitige Diskussionen über den Sinn der Digitalisierung in der Branche ist unserer Meinung nach der falsche Weg, um der rasanten Entwicklung zu begegnen. Die Materialvielfalt, die in den vergangenen Jahren die Versorgung der Patienten auf ein neues Niveau gebracht hat,

lässt die Werkstoffkompetenz des Zahntechnikers so wichtig werden wie selten zuvor. Zahnmediziner und Patient sind auf beratende Unterstützung insbesondere bezüglich der Materialwahl angewiesen und hier sollte der Techniker „up to date“ sein. Ein relativ neuer Werkstoff in der Zahnmedizin basiert auf dem Biomaterial PEEK (Polyetheretherketon). Wir arbeiten seit mehr als sechs Jahren mit dem Hochleistungspolymer BioHPP und gehören zur kleinen Gruppe der Erstanwender. Mittlerweile können wir über zahlreiche Versorgungsbereiche berichten, die sich über diesen langen Zeitraum im Patientenmund bewährt haben. BioHPP kann unserer Meinung nach in vielen Fällen zum Material der Wahl werden. Das praxisreife und bei uns seit vielen Jahren angewandte Konzept wird im Folgenden anhand einer implantatprothetischen Versorgung näher erläutert.

ten einige Vorteile gegenüber Metalllegierungen und Keramiken. Allerdings schränken Eigenschaften wie Dauerbiegefestigkeit, Verfärbungen oder eine hohe Wasseraufnahme ihren Einsatz ein. Hauptsächlich werden Kunststoffe für die Herstellung von Provisorien mit kurzer Liegedauer verwendet. Ein Material, welches die bereits genannten Nachteile scheinbar nicht aufweist, beschäftigt seit einiger Zeit die Branche: Polyetheretherketon (PEEK). Mit seinen guten Eigenschaften wurde PEEK bislang vor allem in der Automobilindustrie sowie im Medizinbereich (künstliche Gelenke, Wirbel etc.) genutzt.

Die dunkle Farbe machte die Verwendung in der Zahnmedizin noch bis vor einigen Jahren unattraktiv. Um aus PEEK hergestellte Biomaterialien auch im dentalen Bereich einsatzfähig zu machen, haben Industrie und Wissenschaft geforscht, entwickelt und können heute praxisreife Produkte anbieten, beispielsweise das Material BioHPP (bredent). Die physikalischen Eigenschaften sprechen für sich: hohe Formstabilität (Schmelzpunkt bei 340 bis 420 °C), chemisch inert, resistent gegenüber Wasser und ein dem spongiösen Knochen ähnliches Biegeelasti-



Abb. 1



Abb. 2

Warum PEEK?

Kunststoffe bieten in der Zahnmedizin durch ihr geringes Gewicht sowie den vielfältigen Verarbeitungsmöglichkeiten

Abb. 1 und 2: Herstellung eines Modells mit Gingivamaske und herausnehmbaren Stümpfen (Molaren).

Komfort – neu definiert

CP-ONE PLUS



NEU

Diese Vorteile bietet die neue CP ONE Plus Behandlungseinheit:

- bequemer Einstieg, besonders für ältere und behinderte Patienten, komfortable Lagerung
- Beratung des Patienten auf Augenhöhe durch das abknickbare Fußteil
- neue rotierende Speischale mit sensorgesteuerter Wasserbefüllung
- neukonstruierter Fußschalter, der alle Funktionen über das Drücken und Drehen einer Scheibe steuert
- das intuitive Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen und ein organisches EL-Display
- der bewährte Belmont Hydraulikantrieb arbeitet zuverlässig, verschleißresistent, leise und komfortabel, auch die Kopfstütze wird hydraulisch bewegt

CP ONE Plus

Warum entscheiden sich jedes Jahr über 17.000 Zahnärzte weltweit für einen Belmont-Behandlungsplatz?

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.takara-belmont.de



Abb. 3: Das Implantatmodell als Grundlage für die Anfertigung der prothetischen Rekonstruktion. – Abb. 4: Im Fräsggerät wurden die Titanbasen (SKY elegance Abutment) beschliffen. – Abb. 5: Auf die Titanbasen sind die Primärteile beziehungsweise Abutments modelliert worden. – Abb. 6: Die Titanbasen mit den aufmodellierten Primärteilen sind für das Überpressen vorbereitet.



Abb. 7: Die aus PEEK-Material (BioHPP) umgesetzten Primärteile wurden im Fräsggerät auf 0 Grad parallelisiert. – Abb. 8: Prüfen der okklusalen Gegebenheiten im Artikulator (Wachsaufstellung). – Abb. 9: Die für die Gerüstmodellierung vorbereitete Oberkieferversorgung (Wachsaufstellung). – Abb. 10 und 11: Modellierung der Sekundärstruktur. Ein Steg aus Kunststoff stellte die Basis für die Wachsmodellierung. Die im Silikonwall fixierten Verblendschalen wurden mit Wachs aufgefüllt und ein graziles, exakt auf die Situation abgestimmtes Brückengerüst modelliert. – Abb. 12: Wachsmodellierung mit den Verblendschalen. – Abb. 13: Die Verblendschalen wurden entfernt und können später auf das BioHPP-Gerüst reponiert werden.

zitätsmodul. Eine hohe Bruchdehnung und hohe Elastizität sowie Schlagfestigkeit sind weitere Fürsprecher. Zu diesen vielen positiven Aspekten war für uns auch die wirtschaftliche Fertigung einer Restauration aus dem Hochleistungspolymer BioHPP ausschlaggebend, um das Material vor sechs Jahren erstmals in unserem Laboralltag einzusetzen. Zum damaligen Zeitpunkt wurde BioHPP beziehungsweise ein auf PEEK-basierendes Material für die prothetische Zahnmedizin von vielen Seiten kritisch beäugt. Wir haben an dieses Material geglaubt, arbeiten seitdem mit sehr positiven Erfahrungen damit und können auf einen langjährigen Erfahrungsschatz zurückblicken.

Sowohl die Resonanz vonseiten der Patienten als auch die langzeitstabilen Ergebnisse (mehr als sechs Jahre in situ) bestätigen die in der Theorie dargelegten Aspekte. Der Einsatzbereich ist vielseitig: Brückengerüste, vollanatomische Restaurationen für den Seitenzahnbereich, Sekundärstrukturen und Klammerprothesen – viele prothetische Indikationen können gelöst werden.

Ausgangssituation

In diesem Fall soll ein Patient auf sechs osseointegrierten Implantaten im Oberkiefer prothetisch versorgt werden. Gefordert wurde eine abnehmbare Restauration. Grund für diesen Lösungsweg war der Patientenwunsch nach einem herausnehmbaren Zahnersatz sowie die gute Hygienefähigkeit einer solchen Versorgung. Der 52-jährige, sehr korpulente Mann hat starke funktionelle Probleme. Es wurde Bruxismus diagnostiziert.

Hier eine adäquate Lösung zu finden, war eine Herausforderung, unter anderem hinsichtlich der zu verwendenden Materialien.

Als Therapiemethode wurde eine implantatgetragene Teleskopversorgung (Doppelkronentechnik) vorgeschlagen. Verwendet wurden auf die Abutments (SKY elegance Abutments, bredent) gepresste Primärteile aus BioHPP (bredent), Sekundärteile und Tertiärgerüst in einem Stück aus BioHPP (bredent) und PMMA-Verblendschalen (novo.lign, bredent).

Gründe für die Materialsymbiose

Die funktionellen Probleme des Patienten indizierten eine Bisserrhöhung und somit war ein Gerüstmaterial gefragt, welches ein niedriges Elastizitätsmodul aufweist. Zu starre Materialien (hohe Steifigkeit), wie beispielsweise Titan oder Zirkonoxid, können insbesondere bei Patienten mit Bruxismus auf Dauer den Knochen schädigen. Eine knochenähnliche Elastizität des Gerüstmaterials (wie bei BioHPP) ist unserer Meinung nach für diese implantatprothetische Versorgung das Material der Wahl. Hinzu gesellen sich die Verblendschalen (novo.lign), welche ein ähnliches Elastizitätsmodul (ca. 3 GPa) wie BioHPP aufweisen. Die geringe Dichte des PEEK-Materials ($1,3 \text{ g/cm}^3$) sowie der Verblendschalen gewährleisten ein geringes Gewicht der fertigen Versorgung.

Herstellung der Primärteile

Die Abformung der sechs Implantate im Oberkiefer erfolgte nach gewohnten Kriterien und wurde zusammen mit einem Bissregistrator an das Labor geliefert. Ein Implantatmodell mit Gingivamaske ist für eine solche Indikation für uns unentbehrlich. Um entsprechend Platz für das Fräsen der Primärteile zu schaffen, wurden die Molaren als herausnehmbare Modellsegmente gefertigt. Das fertige Modell bot eine adäquate Grundlage für die Anfertigung der Rekonstruktion.

Im ersten Schritt waren die Primärteile zu fertigen. Hierfür bedienten wir uns einer „charmanten“ Methode: SKY elegance Abutments (bredent). Diese Abutments genehmigen ästhetische und individuell auf die Patientensituation angepasste Implantatversorgungen. Der Titananker des Abutments wird hierfür mit einer „Hülle“ aus BioHPP ummantelt. Das Vorgehen ist denkbar einfach, und so konnten auch in dem hier beschriebenen Fall mit relativ wenigen Arbeitsschritten individuelle Abutments (Primärteile) gefertigt werden. Die Titanbasen wurden entsprechend der Situation beschliffen, Primärkronen mit Wachs aufmodelliert und im Fräsgerät parallelisiert. Ein dünnes Käppchen aus Kunststoff war die Basis der Modellation und garantierte die notwendige Stabilität. Die Wachs-Primärgerüste wurden zusammen mit den Titanbasen (SKY elegance Abutment) angestiftet und eingebettet. Das Überpressen mit BioHPP erfolgte unter Vakuum (for 2 press System, bredent). Durch das Vakuumpressen entsteht ein homogener Verbund von Titan (Abutment) und BioHPP (Primärkrone). Vorteil dieses Konzepts ist, dass es keinen Klebespalt gibt und somit die Gefahr von eventuellen Zementrückständen umgangen werden kann. Die absolut spaltfreie Passung sowie die optimalen mechanischen Eigenschaften der Materialsymbiose geben dem Zahntechniker

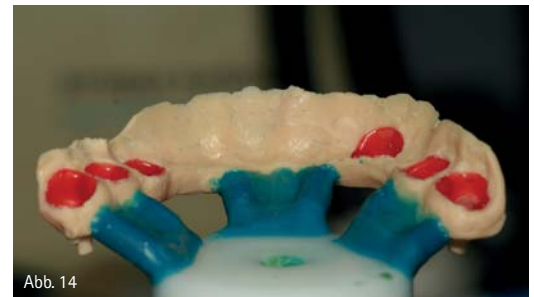


Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16



Abb. 17

Abb. 14: Die Wachsmodellation auf dem Muffelträger. – Abb. 15: Das in BioHPP-gepresste Gerüst direkt nach dem Ausbetten. – Abb. 16: Deckendes Auftragen des Opakers. – Abb. 17: Nach dem Befestigen der Verblendschalen wurden Fehlstellen nachgetragen und die Verblendung der Gingivabereiche konnte vorgenommen werden.

sowie dem Zahnmediziner die notwendige Sicherheit. Durch die sogenannte „Off-Peak-Eigenschaft“ wird die Lasteinleitung in das Implantat wesentlich gedämpft, was insbesondere in diesem Fall (Bruxismus) wichtig für

ANZEIGE

NEU

Ein Name - zwei Lösungen

zur Zahnfleischretraktion und Blutstillung ohne gefäßverengenden Zusatz

ORBAT sensitive + ORBAT forte



25% Aluminiumsulfat
Lösung für die
empfindliche
Gingiva



20% Eisen(III)sulfat
Flüssig-Gel
für die
normale Gingiva



Abb. 18 und 19: Die auf dem PEEK-Material basierende fertige Restauration auf dem Modell.



Abb. 20: Kontrolle drei Monate nach dem Einsetzen: Der Patient kommt mit seiner Versorgung bestens zurecht und ist zufrieden. Das Weichgewebe schmiegt sich an die Abutments (SKY elegance Abutment), die Teleskopprothese (BioHPP) sitzt fest und lässt sich einfach ein- und ausgliedern. – Abb. 21 und 22a+b: Auch die Ansicht von okklusal bestätigt die gute Weichgewebssituation. Eine Kontrolle der funktionellen Parameter bestätigte, dass der erste okklusale Kontaktpunkt auf dem PEEK-Gerüst ist und somit eine schnelle Abrasion (starker Bruxismus) der Verblendschalen umgangen wird.

die Langzeitstabilität und Mundgesundheit war. Die mit BioHPP überpressten Titanbasen wurden nach dem Ausbetten ausgearbeitet und auf dem Modell beziehungsweise im Fräsgerät auf 0 Grad geglättet und poliert.

Fertigung der Sekundärstruktur

Um die ästhetischen Anforderungen erfüllen zu können, war das visio.lign-Konzept (bredent) Mittel der Wahl. Das System aus präfabrizierten Verblendschalen (High-Impact PMMA) ermöglicht ein rationelles Vorgehen und zugleich hochwertige Ergebnisse. Bei der Aufstellung der Front- und Seitenzähne im Oberkiefer orientier-

ten wir uns an den ästhetischen, funktionellen sowie den statischen Vorgaben. Vor der Fertigstellung der Restauration war die Evaluierung der Situation im Patientenmund wichtig, bei welcher zusätzlich die phonetischen Parameter überprüft wurden. Die zur Fertigstellung freigegebene Oberkieferversorgung „frozen“ wir über einen Silikonwall ein und modellierten mithilfe dieses Vorwalls das Gerüst für die Sekundärstruktur. Als Basis kam erneut Kunststoff zur Anwendung. Über einen dünnen Steg wurden die Primärteile beziehungsweise die „Abutments“ miteinander verbunden und mit Wachs eine Gerüststruktur

modelliert. Erneut profitierten wir vom Verblendschalenkonzept. Die Schalen waren im Silikonwall fixiert und konnten einfach mit Wachs aufgefüllt sowie danach der orale Gerüstenteil entsprechend der gewünschten Form modelliert werden. In wenigen Arbeitsschritten entstand ein graziles und gleichzeitig stabiles Wachsgerüst. Ein bisher noch nicht erwähnter Vorteil des Therapiekonzepts ist die gaumenfreie Gestaltung. Patienten sind von diesem „Mehrwert“ begeistert.

Das modellierte Gerüst wurde auf dem Muffelträger angestiftet. Wachsdrähte (2,5 mm) führten vom Objekt zum Querbalken (3,5 mm). Zur Befestigung auf den Muffelträger dienten Wachskanäle in einer Stärke von 4 mm. Um ein gutes Pressergebnis zu erhalten, platzierten wir das Pressobjekt außerhalb des Hitzezentrums. Etwa 20 Minuten nach dem Einbetten wurden die Muffel und der Pressstempel in den Vorwärmofen gestellt, auf eine Temperatur von 630 °C erhitzt und für die empfohlene Haltezeit im Ofen belassen. Für den Pressvorgang musste die Temperatur auf 400 °C reduziert, das Granulat (BioHPP) in die Hohlform (Modellation) gefüllt und die Muffel mitsamt dem Pressstempel für weitere 20 Minuten auf Temperatur gehalten werden. Nach dem Verschließen der Presskammer startete nun der Vakuumdruck-Vorgang. Das Ausbetten und Ausarbeiten des Gerüsts erfolgte im gewohnten Vorgehen: Einbettmasse entfernen, Abstrahlen des Objektes mit Aluminiumoxid, Abtrennen der Presskanäle und Ausarbeiten des Gerüsts (grobverzahnte Hartmetallfräser). Das Gerüst aus BioHPP passte präzise und spannungsfrei auf das Modell und konnte für die Fertigstellung vorbereitet werden.

Fertigstellung der Versorgung

Nach dem Abstrahlen des Gerüsts sowie der Innenflächen der Verblendschalen mit Aluminiumoxid (2 bar) wurde ein Haftvermittler (visio.link, bredent) aufgebracht und das Gerüst mit Opaker bedeckt. Nun konnten die im Silikon Schlüssel fixierten Verblendschalen mit einem zahnfarbenen Befestigungskomposit (combo.lign, bredent) aufgefüllt werden. Die Polymerisation

erfolgte mit einem Lichthärtegerät durch den transparenten Silikonwall. Abschließend wurde die Arbeit im Polymerisationsgerät endgehärtet. Nach dem Aushärten wurden die oralen, approximalen und zervikalen Flächen der Verblendung mit dem zum visio.lign-System gehörenden „Zahn-ergänzungskomposit“ (crea.lign) komplettiert. Mit den entsprechenden Dentin- und Transpamassen konnten die ästhetisch anspruchsvollen und farbstabilen Kompositverblendungen vollendet sowie die Gingivabereiche mit rosafarbenem Kunststoff abgedeckt und individualisiert werden. Nach einer abschließenden Politur sowie einer Kontrolle aller feinen Details war die Arbeit fertiggestellt. Das natürlich wirkende Ergebnis war eine gelungene Symbiose einer durchdachten Materialwahl. Mit einem guten Gefühl konnte die Prothese an die Praxis zur Eingliederung in den Patientenmund übergeben werden.

Die Abutments (SKY elegance Abutments) „schmiegen“ sich förmlich an das Zahnfleisch an. Die helle Farbe des PEEK-Materials garantierte, dass keine dunklen Schatten durch die Gingiva durchscheinen werden. Auch die prothetische Überkonstruktion fügte sich harmonisch in den Mund ein. Die Ansprüche an Ästhetik sowie Funktion konnten hochklassig erfüllt werden. Die auf 0 Grad gefrästen Primärteile (BioHPP) und die darüber gepresste

Sekundärkonstruktion boten ein ideales Friktionsmodul. Die Prothese ließ sich einfach ein- und ausgliedern und saß fest im Mund. Das geringe Gewicht, die gaumenfreie Gestaltung und die Metallfreiheit der Prothese begeisterten den Patienten. Funktionell konnten zum Zeitpunkt des Einsetzens keine Fehlfunktionen diagnostiziert werden. Die schon bei der Gerüsterstellung angelegten okklusalen Stopps aus PEEK werden bei dem Patienten (starker Bruxismus) die Abnutzung der Verblendschalen deutlich verlangsamen. Zudem unterstützt der okklusale Erstkontakt auf PEEK (geringes Elastizitätsmodul) respektive die knochen-dämpfenden Eigenschaften des Materials den Langzeiterhalt der Implantate. Frakturieren oder abradieren die Verblendschalen aufgrund der hohen funktionellen Belastung im Laufe der Zeit, ist eine Erneuerung jeder Zeit und ohne hohem Aufwand möglich.

Fazit

Dank der hohen Materialvielfalt in der Zahnmedizin/Zahntechnik wird es möglich, je nach Patientensituation zu agieren. Das „Material dieser Wahl“ ist nicht für jeden Patienten das „Material der Wahl“. Wir als Behandlungsteam sind gefordert, der individuellen Situation gerecht zu werden und patientenspezifisch zu agieren, so wie im vorliegenden Fall. Bei dem Patienten wurde ein schwerer Bruxismus diagnostiziert.

Die Zähne beziehungsweise die vorhandene Versorgung waren in der Ausgangssituation stark abradert und eine Biss-Erhöhung unumgänglich. Hier bedurfte es eines Gerüstmaterials mit niedrigem Elastizitätsmodul: BioHPP (bredent) entsprach mit seiner knochenähnlichen Elastizität dieser Anforderung ebenso wie die Verblendschalen (novo.lign, bredent).



bredent medical GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Laboratorio Dental Mario Parra

ProFor Competence Team-Mitglied
C/Martinet 13
03530 La Nucia (Alicante), Spanien
E-Mail: laboratorio@marioparra.com

Dr. Daniel Escribano

La via, 3ª esc 1ªA buzón 20 84
30870 Mazarrón, Spanien
E-Mail:
danielescribano@clinicalapurisima.es

ANZEIGE

Erlernen Sie die Lachgassedierung von Spezialisten

Exklusivschulungen - Individuelles Lernen in kleinen Gruppen:

Rosenheim 25. / 26.10. 2013
Stuttgart 08. / 09.11. 2013
Dortmund 22. / 23.11. 2013

Special Event: Lachgaszertifizierung mit Live Demo by Dr. Wilhelm Schewpe

Wiesbaden 06. / 07.12. 2013
Hamburg 17. / 18.01. 2014
Wien 07. / 08.02. 2014

Stuttgart 21. / 22.02. 2014
Das perfekte Paar - Lachgas und Hypnose bei Dr. Albrecht Schmierer

Rottweil 11. / 12.04. 2014
bei Fa. dental EGGERT

Aktuelle Termine unter: 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

Lachgas
Fortbildung

Beide Fortbildungsmöglichkeiten werden mit Fortbildungspunkten gemäß BZÄK und DGZMK validiert



Bezugsquelle TECNOGAZ
Lachgasgeräte - TLS med
sedation GmbH
Tel: +49 (0) 8035-9847510
Vorteilspreise bei Buchung
eines Seminars bei
IfzL Stefanie Lohmeier!

Referenten:

Wolfgang Lüder, Zahnarzt, Lachgastrainer & Buchautor:
Lachgassedierung in der Zahnarztpraxis
Andreas Martin, Facharzt für Anästhesie
Dr. Isabell von Gymnich, Kinderzahnärztin:
N₂O in der Kinderzahnheilkunde
Malte Voth: Notfalltrainer für Zahnärzte

Special Event:

„Lachgas goes Cerec“

Lachgas-Zertifizierung mit Live
Demo by Dr. Wilhelm Schewpe:
Veranstaltungsort: Dortmund,
22. und 23. November 2013

Materialoptimierung für stressfreie Abformungen

| Dr. Ludwig Hermeler

In der Zahnheilkunde werden additionsvernetzende Silikone zur Abformung der intraoralen Situation schon seit 40 Jahren eingesetzt. Eine kontinuierliche Verbesserung der Materialeigenschaften führte, vor allem in den letzten Jahren, zu einer steten Steigerung der Präzision.

Einer der führenden Anbieter für konventionelle und digitale Abformlösungen, 3M ESPE, hat mit Imprint 4 ein neues Vinyl Polysiloxan Abformmaterial eingeführt. Vor allem in zwei Haupteigenschaften entspricht dieses den Bedürfnissen der Anwender in besonderer Weise: Zum einen verfolgt es den „schnellsten Weg zur stressfreien Abformung“. Dieser wird durch die intraorale Erwärmung des Abformmaterials auf die Körpertemperatur von 37 °C geebnet, die durch eine chemische Reaktion ausgelöst wird und zu einer wesentlichen Beschleunigung des Abbindevorgangs im Mund führt. Die aktive Selbsterwärmung wird erst durch die im Vergleich zur Umgebung erhöhte intraorale Temperatur ausgelöst, sodass eine besonders kurze Mundverweildauer von 75 Sekunden möglich ist, ohne Veränderung der gewohnten, ausreichend langen Verarbeitungszeit.

Zum anderen kommt zur Verbesserung der Hydrophilie im nichtabgebundenen Zustand ein neuer „Hydrophilieverstärker“ zum Einsatz. Hierbei handelt es sich um ein modifiziertes Polyalkylenoxid, das in Kombination mit einem bewährten Tensid Verwendung findet.

Dass die erreichten Optimierungen des neuen Materials im täglichen Arbeitsablauf einer Praxis effektiv und nachhaltig wirken, verdeutlicht das folgende Fallbeispiel.

Fallbeispiel

Bei dem 45-jährigen Patienten besteht an Zahn 46 eine insuffiziente Amalgamfüllung, die auch die linguale Wand in erheblichem Umfang erfasst (Abb. 1). Nach entsprechender Aufklärung des Patienten über die verschiedenen Therapiealternativen wird die prothetische Versorgung mit einer vollkeramischen Krone durchgeführt.

Provisorische Krone

Für die Erstellung der provisorischen Krone wird ein Teilabdruck der unteren rechten Kieferhälfte genommen (Abb. 2). Die Verwendung von Imprint 4 Penta Super Quick Heavy und Super Quick Light in der Sandwichtechnik erlaubt in nur 75 Sekunden die Erstellung einer Formvorlage für die provisorische Krone, die im Gegensatz zu Alginate für mehrere Wochen lagerstabil ist und bei Bedarf auch nach der eigentlichen Präparationssitzung nochmals benutzt werden kann. Für den Stumpfaufbau werden Filtek Supreme XTE Universal Composite und Scotchbond Universal Adhäsiv in der Self-Etch-Technik verwendet. Das Provisorium wird aus Protemp 4 erstellt (Abb. 3).

Präzisionsabformung

Für die Präzisionsabformung wird die gleiche Materialkombination gewählt wie für die Situationsabformung. Dafür lässt sich Imprint 4 Super Quick Heavy Abformmaterial schnell und homogen mithilfe des Pentamix 3 Mischgerätes in den Abformlöffel füllen (Abb. 4), wobei die Mischkanüle immer in der Paste eingetaucht bleibt. Hierdurch werden Luft einschüsse vermieden. Der Pfefferminzgeschmack des A-Silikons ist für den Patienten angenehm. Entscheidend für einen maximalen Patientenkomfort ist jedoch die besonders kurze Mundverweildauer von 75 Sekunden bei unverändert ausreichender



Abb. 1: Ausgangssituation Zahn 46.



Platz da!

Die neue Synea Vision Mikroturbine

NEU



Mehr Platz, mehr Licht.

Die neue Mikroturbine aus der Synea Vision-Reihe macht Schluss mit beengten Verhältnissen. Dank eines Kopf-Durchmessers von 9 mm, einer Kopfhöhe von rund 10 mm und 12 Watt Leistung lassen sich selbst Behandlungen in schwierigen Regionen einfacher durchführen. Überzeugen Sie sich selbst!

synea^{VISION}

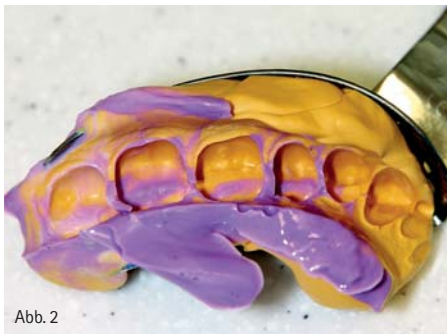


Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

Abb. 2: Teil-Sandwichabdruck zur Herstellung des Protemp-Provisoriums. – Abb. 3: Provisorische Krone aus Protemp 4 Temporäres Kronen- und Brückenmaterial. – Abb. 4: Befüllen des Löffels mit Imprint 4 Penta Super Quick Heavy Abformmaterial. – Abb. 5: Erstabformung mit Imprint 4 Penta Super Quick Heavy Abformmaterial. – Abb. 6: Sulkus-Management mit der Adstringierenden Retraktionspaste. – Abb. 7: Intraorale Applikation von Imprint 4 Super Quick Light Abformmaterial. – Abb. 8: Detailwiedergabe im Bereich der Präparation. – Abb. 9: Freigelegte Präparationsgrenzen am Arbeitsmodell. – Abb. 10: Fertiggestellte monolithische Versorgung aus Zirkoniumoxid. – Abb. 11: Applikation von RelyX Unicem Selbstadhäsives Befestigungscomposite in die Krone.

extraoraler Verarbeitungszeit. Die leicht zu entnehmende, in Korrekturtechnik hergestellte Erstabformung zeigt die feine Strukturwiedergabe des Penta-Löffelmaterials (Abb. 5) und wird in gewohnter Weise im Bereich von Unterschnitten und Interdentalsepten ausgeschnitten.

Um das Sulkus-Management einfach und gewebeschonend zu gestalten, wird Adstringierende Retraktionspaste (3M ESPE) in der innovativen Kapsel appliziert. Die feine Kapselspitze öffnet den Sulkus (Abb. 6) und erreicht vestibuläre wie approximale Bereiche gut. Die Paste wird nach mindestens

zwei Minuten Wirkdauer mit einem Luft-Wasser-Gemisch und einer Absaugung vollständig entfernt. Das Garant Umspritzmaterial Imprint 4 Super Quick Light benötigt die gleiche, ultrakurze Mundverweildauer von 75 Sekunden wie das zuvor verwendete Löffelmaterial. Das Korrektursilikon wird aus der 50-ml-Kartusche mithilfe des Garant Dispensers in die Vorabformung eingebracht. Die intraorale Applikation wird durch die grüne Intraoral Syringe Einwegspritze für Silikone von 3M ESPE vereinfacht. Die Befüllung der hygienischen Einwegspritze erfolgt wieder bei ausreichender Verarbei-

tungszeit mit dem Garant Handdispenser. Unmittelbar vor der Applikation wird die Spitze der grazen Mischkanüle aufgeklappt, sodass das Imprint Umspritzmaterial auch im hinteren Mundraum in den sauberen und trockenen Sulkus eingebracht werden kann (Abb. 7). Der entnommene Abdruck überzeugt in seiner Gesamtheit, die hoch präzise Darstellung der Präparationsgrenzen dokumentiert das optimale Anfließverhalten von Imprint 4 im Mund (Abb. 8).¹ Dabei zeigt das erstellte Arbeitsmodell die hohe Detailgenauigkeit des Materials (Abb. 9). Die aus monolithischem Zirkoniumoxid erstellte



Abb. 12: Eingliederter Zahnersatz an Zahn 46.

Versorgung (Abb. 10) kann ohne Korrekturen jeglicher Art und unter Verwendung von RelyX Unicem Selbstadhäsives Befestigungscomposite im Munde des Patienten eingesetzt werden (Abb. 11 und 12).

Fazit

Mit Imprint 4 ist die konventionelle Abformtechnik weiter optimiert wur-

den. Aufgrund der Eigenschaft der aktiven Selbsterwärmung ist eine extrem kurze Mundverweildauer möglich – und das ohne Veränderung der gewohnten Verarbeitungszeit. Dies führt zu einer spürbaren Zeitersparnis für Patient und Zahnarzt. Dank seiner ausgeprägten Hydrophilie überzeugt das neue Vinyl Polysiloxan mit der exakten Detailwiedergabe. Das A-Sili-

kon Imprint 4 steht für ein Mehr an Präzision und ein Weniger an Stress auf dem schnellen Weg zur „analogen“ Abformung.

- 1 J.C. Farr, H. Hoffmann, A. Maurer, P. Osswald, E. Wanek: Shore Hardness increase of Tray Materials during setting. CED IADR 2012, #674.



3M ESPE
Infos zum Unternehmen



Dr. Ludwig Hermeler
Infos zum Autor

kontakt.

Dr. Ludwig Hermeler

Rheiner Str. 30
48432 Rheine
Tel.: 05975 3198
Fax: 05975 300560

ANZEIGE

kuraray

Noritake



Die ersten 10 Anrufer erhalten ein **TEETHMATE™ DESENSITIZER Intro Set** im Wert von **59,90€ gratis**

DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT ...
HYDROXYLAPATIT ERSCHAFFEN

TEETHMATE™ DESENSITIZER

Die dauerhafte Lösung für sensible Zähne.

Mit TEETHMATE™ DESENSITIZER wurde nun ein revolutionäres neues Material ins Leben gerufen. Wir haben TEETHMATE™ DESENSITIZER so entwickelt, dass es das härteste Mineral im Körper, Hydroxylapatit (HAp) bildet. Es entsteht genau dort, wo es benötigt wird, und schließt Dentintubuli sowie Schmelzrisse. Aufgrund seiner Natürlichkeit, ist es auch gewebefreundlich. So können Sie ab sofort empfindliche Zähne mit einem sehr guten Gefühl dauerhaft behandeln.



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



Verwenden Sie TEETHMATE™ DESENSITIZER zur Versiegelung von freiliegendem oder präpariertem Dentin. Behandeln Sie die Zähne Ihrer Patienten vor und nach dem Bleaching. Oder verwenden Sie TEETHMATE™ DESENSITIZER in Kombination mit Ihrem bevorzugten Adhäsiv oder Zement.

Dank der Bildung von HAp ist Ihre Behandlung von empfindlichen Zähnen nun clever, unsichtbar und dauerhaft.

Kuraray - Meister der Moleküle.

Digitale Prothetik

Präzise Funktion per Intraoralscanner

| Michael Wenzel, Johann Philipp Loewe

Um Patienten, einschließlich Bruxisten, eine zeitgemäße prothetische Versorgung zu bieten, hat sich die Praxis um Zahnarzt Michael Wenzel im letzten Jahr für den Einstieg in die digitale Abformung entschieden. Das Fazit soweit: exakte Resultate bei einem überaus effizienten Prozess. Im Folgenden wird anhand eines Fallbeispiels das schrittweise digitale Behandlungsvorgehen geschildert.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 3

Abb. 1 bis 3: Ausgangssituation: Multiple gefüllte, zu überkronende Zähne; 1) Röntgenbild, 2) und 3) Zähne 45, 46 und 47.

Der 46-jährige Patient mit kräftiger Statur kam mit einem umfangreichen konservierenden und prothetischen Behandlungsbedarf in die Praxis. Vor der prothetischen Versorgung führten wir in separater Sitzung eine konservierende Vorbehandlung mit Komposit durch. Dabei wurde festgestellt, dass multiple und stark gefüllte, nur durch Überkronung

zu erhaltende Zähne die folgenden waren: 16, 27, 45, 46 und 47. Die Herausforderung der Behandlung lag für uns vor allem darin, dass der Patient Bruxist war und dabei Abrasionsgebiss und Kopfbiss links aufwies. Ein CMD-Grundscreening brachte keinen pathologischen Befund; damit war eine Störung des Zusammenwirkens von Zähnen, Kaumuskeln und Kiefergelenken

ausgeschlossen. Der Patient wünschte eine kostengünstige zahnfarbene Versorgung. Da er von der digitalen Abformung fasziniert war, war er schnell bereit, seine Mundsituation konventionell und digital erfassen zu lassen. Für die digitale Behandlungsseite nutzten wir den Intraoralscanner cara TRIOS von Heraeus Kulzer. Als Kronenmaterial wählten wir Vollzirkon. Dies entsprach nicht nur dem kosmetischen Wunsch des Patienten nach einer zahnfarbenen Versorgung, sondern bot gleichzeitig auch eine ausreichende Stabilität der Kronen bei ausgeprägtem Bruxismus.

Präparation und Scanvorgang

Für die digitale genauso wie für die konventionelle Abformung ist ein sorgfältiges Gingivamanagement absolut entscheidend. Bei subgingivaler Präparation ist eine Darstellung der Präparationsgrenze mittels Exzision, Fäden oder Retraktionspasten unausweichlich. Dabei muss die Kamera die Präparationsgrenze deutlich scannen können. Der Scanvorgang mit dem cara TRIOS ist schnell erlernbar. Dabei lassen sich Eingangsfehler intuitiv und sofort korrigieren. Der Behandler sieht auf dem Bildschirm unzureichend erfasste Bereiche und kann diese einfach radieren und nachscannen. Bei der Installation des Scanners in der Praxis gab der Fachberater von Heraeus Kulzer eine

umfassende Einweisung in die Soft- und Hardware. Darüber hinaus stand uns bei Fragen während der ersten Intraoralscananwendung die technische Firmenhotline schnell und kompetent zur Seite. Im vorliegenden Fall führte der Zahnarzt den kompletten Intraoralscan persönlich durch, da es sich um die erste digitale Abformung der Praxis handelte. Grundsätzlich kann jedoch auch bei späteren Anwendungen die Helferin scannen. Da der cara TRIOS Speichelreste kompensiert, ist eine absolute Trockenlegung nicht erforderlich. So erweist sich der Scanner als sehr „praxistgerecht“; im Vergleich zur konventionellen Abformung erfolgt die Abdrucknahme nicht nur deutlich schneller, sondern ermöglicht auch die Minimierung von Übertragungsfehlern. Den Scanvorgang konnte der Patient am Bildschirm genau verfolgen. Im Vergleich zur konventionellen Abformung empfand er den puderfreien Intraoralscan als angenehm. Nur im Molaren-



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 4: Die digitale Abformung erfordert wie die klassische ein sorgfältiges Gingivamanagement. – Abb. 5: Zahnarzt und Patient betrachten den Unterkieferscan per Touchscreen auf dem Bildschirm. – Abb. 6: Der technikinteressierte Patient betrachtet das Scanergebnis.

bereich beurteilte der Patient die Kanten der Scanspitze als leicht störend. Dies wurde von Heraeus Kulzer inzwischen behoben, indem man die Scanspitze mit einem Silikonüberzug an-

genehmer gestaltet hat. Parallel zum digitalen Vorgehen führten wir beim Patienten zur Sicherheit auch die konventionelle Abformung durch. Für die Provisorien fertigten wir eine intraorale

ANZEIGE



semperdent

89€

Anbeiß-Preise

NEM-Krone-Vollverblendet
inklusive Arbeitsvorbereitung,
Mwst. und zzgl. Versand

www.semperdent.de

Sie haben einen Faible für fesselnde Angebote?



Dann sollten Sie jetzt dafür offen sein. Unsere günstigen Preise geben Ihnen Freiraum.



Abb. 7: Präparation von Zahn 16. – Abb. 8: Kunststoffmodell Zahn 16. – Abb. 9 und 10: Die im Fertigungszentrum gefräste Vollzirkonkrone für Zahn 16. – Abb. 11: Die Vollzirkonkrone für Zahn 16 passt perfekt.

Luxaform-Schiene. Diese wurde nach der Präparation mit provisorischem Kronen- und Brückenmaterial (Luxa-temp, DMG) aufgefüllt. So konnten wir ohne Modelle eine gut sitzende provisorische Versorgung schaffen.

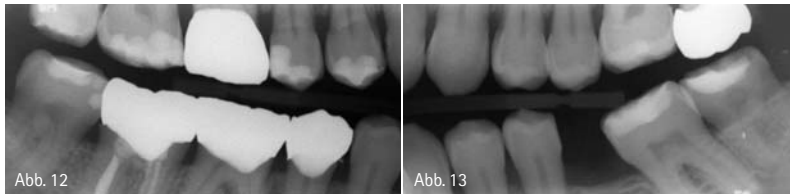
Präzise Datenbasis für das CAD-Design

Auf Basis der Scans fertigte das Dental-labor (vFM Dentallabor GmbH, Hamburg) die Vollzirkonkronen an. Die Scan-daten übermittelte die Praxis über die webbasierte Plattform cara Meeting Point direkt an das Labor.

Der Zahntechniker konstruierte das CAD-Design am Bildschirm und ließ die Vollzirkonkronen zentral fräsen. Auf die zur Sicherheit angefertigten Modelle hätten wir bei den Vollzirkonkronen verzichten können. Künftig fertigen wir ohne Modell kostengünstige, ästhetisch ausreichende und stabile Kronen für Molaren und gegebenenfalls Prämolaren. Frontzahnkronen und ästhetisch anspruchsvolle Prämolarenkronen sind jedoch nur mit geschichteten Verblendkronen zu erreichen. Hierfür benötigt der Zahntechniker zwingend ein Modell.

Kronen in passgenauer Funktion

Die vom Labor gelieferten Vollzirkonkronen wiesen durch eine gute Maltechnik eine akzeptable Ästhetik auf. Eine anspruchsvollere und individuell genauer ausgerichtete Ästhetik ist allerdings nur mit Zirkonverblendkronen möglich. Die im beschriebenen Behandlungsprozess erstellten Kronen erfüllten die Ansprüche des Patienten vollauf. Die Vollzirkonkronen müssen ihre Langlebigkeit bei einem ausgeprägten Bruxisten besonders unter Beweis stellen. Hier jedoch stimmte die Funktion: Auch ohne Verwendung eines Gesichtsbogens traten keine Okklusionsstörungen auf. Der vorhandene Kopfbiss wurde gut übertragen. Bei der ersten Nachkontrolle nach acht Wochen wies der Patient keine funktionellen Probleme oder Hypersensibilitäten auf. Er war mit der Versorgung vollauf zufrieden und schätzte zusätzlich das gute Preis-Leistungs-Verhältnis der Vollzirkonkronen.



Chancen für die Zusammenarbeit

Auch das Labor profitiert in der Zusammenarbeit von der digitalen Abformung. Der Intraoralscan liefert eine präzise Datenbasis für die CAD-Konstruktion. Kronen, Brücken, Teilkronen und Inlays werden im Labor vFM grundsätzlich digital gescannt. Der Intraoralscan inklusive digitaler Modellkonstruktion und -herstellung ist für uns somit das letzte Zahnrad der voll-digitalen Kronenerstellung. Der Zahnarzt kann seine Präparation am Bildschirm in Großaufnahme prüfen und bei Bedarf in derselben Sitzung korrigieren. Dies erspart unnötige Wieder-

Abb. 12 bis 15: Restauration in situ: Die individualisierten Vollzirkonkronen (16, 27, 45, 46 und 47) gliedern sich harmonisch ein.

holungen und doppelte Abstimmungen. Zahnarzt und Zahntechniker haben dieselbe Datenbasis vor sich. Dies wiederum erleichtert die Kommunikation und gemeinsame Planung. Haben sich beide Seiten in den digitalen Workflow eingearbeitet, bietet der Intraoralscanner einen eindeutigen Mehrwert für Praxis und Labor. Die ständigen Erweiterungen bei Materialien und Indikationen machen die digitale Prothetik zu einem ausgesprochen spannenden Zukunftsfeld.

Digitale Abformung wird zum Standard

Der voll digitalisierte Arbeitsablauf vom intraoralen Scan bis zur maschinellen Fertigung und die anschließende Individualisierung stellen eine zeitgemäße und günstige Versorgungsform dar, die mit der Fertigung im Ausland konkurrieren kann. Die digitale Abformung ist nach kurzer Einweisung einfach durchzuführen. Derzeit umfasst

das Indikationsspektrum Einzelkronen und kleine Brücken. Die laufende Softwareentwicklung lässt jedoch eine schnelle Indikationserweiterung erwarten, zum Beispiel auf die Kombinationsprothetik. Regelmäßige Software-Updates halten die Praxis auf dem immer wieder aktuellen Stand. Hardwareseitig sollte der Weg jedoch zu noch kleineren Geräten gehen, sowohl beim Mundstück als auch beim Terminal. Die Anfangsinvestitionen amortisieren sich in einer prothetisch aktiven Praxis schnell, denn langfristig entfallen Wiederholungsabdrücke und Kosten für Impressionsmaterialien. Die extreme Passgenauigkeit und ein schneller Workflow ermöglichen und garantieren die effiziente Fertigung hochwertiger Restaurationen. Die Vorteile sind somit klar: Die digitale Abformung spart Zeit und Ressourcen. Unsere sichere Prognose: Der Intraoralscan wird sich in den nächsten Jahren zum Standard entwickeln.



Michael Wenzel
Infos zum Autor



ZT/TBW Johann Philipp Loewe
Infos zum Autor

kontakt.

Michael Wenzel

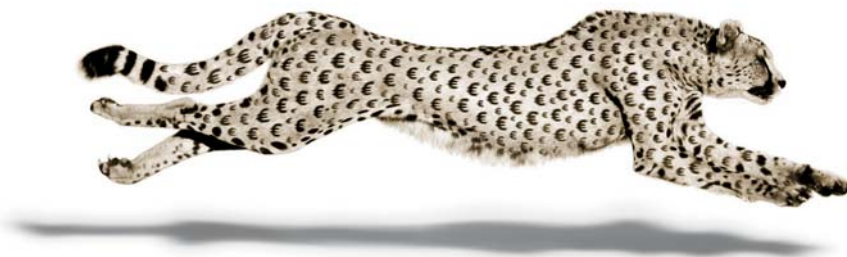
Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Rahlstedter Str. 136
22143 Hamburg
E-Mail: michael.wenzel@
zahnaerztehaus-rahlstedt.de
www.zahnaerztehaus-rahlstedt.de

ZT/TBW Johann Philipp Loewe

vFM Dentallabor GmbH
Borsteler Chaussee 111
22453 Hamburg
E-Mail: info@vfm-hamburg.de
www.vfm-hamburg.de

ANZEIGE

LUST AUF EINEN STARKEN UMSATZTREIBER MIT JAGDINSTINKT?



PRAXIS-GRÜNDER-
AKTION


CHARLY
Das Prinzip Vorsprung

Praxisgründungen kosten Geld. Umso wichtiger ist eine Praxismanagement-Software wie CHARLY – sie treibt Ihren Umsatz tierisch gut voran. Lassen Sie es sich vorrechnen! Willkommen auf der **id deutschland süd, 19. Oktober 2013, München, Halle B 6, Stand D 30**

WIE DIE PRAXISMANAGEMENT-SOFTWARE CHARLY
IHREN UMSATZ TREIBT: WWW.SOLUTIO.DE



CHARLY goes Facebook!
Jetzt Fan werden!

Hochleistungskunststoff

„Innovativ, biokompatibel und röntgendurchlässig“

| ZT René Aumüller, Dr. med. dent. Ingrid Eiber-Fäth

PEEK ist die chemische Bezeichnung für Polyetheretherketon. Das Hochleistungspolymer zeichnet sich durch exzellente mechanische sowie chemische Eigenschaften aus. In der Humanmedizin wird das Material seit Langem für verschiedene Implantate eingesetzt. Künstliche Schädelplatten, Finger- und Kniegelenkkomponenten oder Zwischenwirbelkörper (Cages) sind nur einige Beispiele für die vielfältige Verwendung des Materials im Rahmen der Langzeitimplantation. Seit mehreren Jahren wird PEEK zunehmend auch im Dentalbereich verwendet. Die Kombination von höchster Biokompatibilität und idealen mechanischen Eigenschaften machen das Material besonders attraktiv für die Dentalmedizin und die Zahntechnik (CAD/CAM-gestützte Gerüsterstellung). Im vorliegenden Beitrag wird die Verwendung eines äußerst biokompatiblen Gerüstmaterials beschrieben.

Gegenüber den traditionell verwendeten Werkstoffen hat PEEK eine Reihe an Vorteilen: Es ist ein hochreines Material ohne Füllstoffe mit knochenähnlicher Elastizität; dabei ist es absolut korrosionsfrei, röntgentransparent und verfügt über eine geringe Wasseraufnahme. Auch nach mehr als zehn Jahren Implantationszeit und mit der Erfahrung von mehr als vier Millionen Implantaten weltweit gibt es bisher keinerlei Hinweise, die auf eine allergische Reaktion gegenüber dem Material hindeuten. Im vorliegenden Fall verwendeten wir das PEEK der Firma JUVORA Ltd. aus England. Dieses cremefarbene und ungefüllte PEEK – ohne jegliche Füllstoffe und Zusätze – ist ideal für die Herstellung von abnehmbarem und bedingt abnehmbarem Zahnersatz. Aufgrund der stoßdämpfenden Eigenschaften eignet sich dieser Hochleistungswerkstoff auch sehr gut in der Implantattechnik für umfassende Versorgungen, welche auch direkt verschraubt werden können.



PEEK-Zahnersatzgerüstmaterial.

Klinischer Fall

Der Patient stellte sich in der Praxis der Zahnärztinnen Dr. Eiber-Fäth und Dr. Schramm in Stein bei Nürnberg vor. Vorhandene Brücken mussten entfernt werden. Einige stark geschädigte Zähne wurden extrahiert. Anschließend konnte mit einer neuen Planung zur Versorgung von Ober- und Unterkiefer begonnen werden. Der Patient hatte sich mit Informationsmaterial über den Hochleistungswerkstoff PEEK kundig gemacht. Nach dem Aufzeigen diverser zahntechnischer und materialtechnischer Alternativmöglichkei-

ten hat sich der Patient für den Werkstoff PEEK entschieden. Ein teleskopgetragener Zahnersatz wurde im Ober- und Unterkiefer geplant.

Versorgung und Einprobe

Die Primärteleskope wurden im CAD/CAM-Verfahren aus Zirkonoxidkeramik hergestellt. Anschließend wurde ein Schlüssel angefertigt, um den einwandfreien Sitz der Primärteile im Mund zu überprüfen und zu gewährleisten. Darüber erfolgte die Abdrucknahme mit einem individuellen Löffel. Nach der Herstellung des Meistermodells wurden die fertigen Primärteleskope des Ober- und Unterkiefers eingescannt und mittels CAD-Software die Sekundärkonstruktion designed. Die Sekundärstruktur im Oberkiefer kann materialtechnisch ohne Bügel gestaltet werden. Trotz der hohen Anzahl von Teleskopen entschieden wir uns dennoch aufgrund der paradontalen Vorschädigung für einen Transversalbügel, auch um die spätere Erweiterbarkeit zu gewährleisten. Im Unterkiefer konstruierten wir klas-

sich einen Sublingualbügel. Die Passung nach dem Fräsen war sehr gut und die Sekundärstruktur wurde nun minimal aufgepasst und im Artikulator überprüft. Wir verwendeten zum Aufstellen der Zähne bereits vorgeschliffene Facetten. Das Ausschleifen des Zahnkörpers war somit nicht mehr nötig. Dadurch konnten wir auch die Farbstabilität der Facetten sicherstellen.

Die Einprobe verlief sehr positiv. Der Patient war begeistert, sowohl vom geringen Gewicht als auch vom unkomplizierten, geschmeidigen und verkantungsfreien Eingliedern der Prothese.

Fertigstellung

Da wir mit lichterhärtenden Kompositen arbeiten, wurde der Vorwall aus einem transparenten Silikon hergestellt. Die Vorbehandlung der Basis erfolgte mit einem zugelassenen und getesteten Bonder. Nach dem Auftragen des lichterhärtenden Opakers wurden die Zähne mit einem lichterhärtenden Komposit befestigt. Als sehr hilfreich erwies sich ein transparentes Vorwallmaterial. Das Befestigen der Facetten im Vestibulärbereich erleichterte sich dadurch. Anschließend wurde die restliche Basis mit rosa Kunststoff fertiggestellt. Die Polierbarkeit des Materials erwies sich als völlig problemlos. Bei der Auswahl der verwendeten Materialien hielten wir uns an die von der Firma JUVORA vorgegebenen und hinsichtlich der Kompatibilität, besonders in Bezug auf den Haftverbund, getesteten Werkstoffe.

Fazit

Der Einsatz des neuen Materials war für alle Beteiligten sehr erfolgreich. Den Patienten überzeugte der hohe Tragekomfort bedingt durch das geringe Gewicht und die Elastizität der Zahnersatzgerüste. Dies ermöglichte die leichtgängige Handhabung bei der Ein- und Ausgliederung sowie einen spannungsfreien Sitz.

Durch die hervorragenden mechanischen Eigenschaften des Materials PEEK ist eine gute und gleichmäßige Friktion zu realisieren. Das gewählte PEEK-Material erlaubt neue Behandlungsansätze auf vertrauten zahn-technischen und zahnärztlichen Ferti-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 1: Kunststoffschlüssel zur Überprüfung des Sitzes der Teleskope im Mund. – Abb. 2: Unterkiefergerüst mit Sublingualbügel. – Abb. 3: Basale Ansicht des Oberkiefergerüsts aus PEEK. – Abb. 4: Transparente Vorwälle für die vollständige Lichtaushärtung. – Abb. 5: Wichtig ist der von JUVORA freigegebene Bonder für einen dauerhaften Verbund. – Abb. 6: Auf eine funktionelle Gerüstgestaltung legen wir einen besonderen Wert. – Abb. 7: Das fertige Gerüst kurz vor der Eingliederung.

gungswegen. PEEK reagiert chemisch nicht mit bereits vorhandenem Zahnersatz und ist deshalb auch ideal für Allergieklienten geeignet. Das Material weist dazu eine hohe Beständigkeit gegenüber Verschleiß und Abrieb auf. Die Erarbeitung einer Frässtrategie im hauseigenen Fräscenter für unsere Röders-Maschine war durch bereits vorhandenes Know-how mit geringem Aufwand verbunden. Die in unserem Portfolio vorhandenen Werkzeuge konnten mit in den Prozess eingebaut werden. Somit ersparten wir uns die Anschaffung neuer kostspieliger Sonderwerkzeuge. Aufgrund der ständigen Erweiterung der Indikationen und der umfang-

reichen klinischen Tests hat das Material aus unserer Sicht ein sehr hohes Zukunftspotenzial.

kontakt.

Praxis Dr. Eiber-Fäth/Dr. Schramm

Alexanderstraße 7, 90547 Stein
Tel.: 0911 675331
E-Mail: info@dr-eiber-faeth.de
www.dr-eiber-faeth.de

Reger Zahntechnik und Fräscenter Nürnberg

Südallee 7, 90475 Nürnberg
Tel.: 0911 860960
E-Mail: cad@reger-zahntechnik.de
www.reger-zahntechnik.de

„Computer kennen keine Kompromisse!“

| Marlene Hartinger

Wer diese beiden einmal gemeinsam bei einem Vortrag erlebt hat, weiß: Dr. Helmut G. Steveling und José de San José González sind ein eingespieltes Team. Seit Jahren arbeiten der Fachzahnarzt für Oralchirurgie und der Zahntechnikermeister zusammen – und setzen dabei auf ihr gutes Teamwork. Denn González ist überzeugt: Dank des regelmäßigen Austausches über die individuellen Behandlungsfälle erzielen sie optimale Ergebnisse. Warum der Zahntechniker heutzutage eine ganz wichtige Verantwortung für das Gelingen implantatprothetischer Versorgungen trägt, und welche digitalen Technologien den Workflow zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor erheblich erleichtern, darüber haben wir mit dem Referentenduo gesprochen.



Arbeiten seit Jahren zusammen: Dr. Helmut G. Steveling (links) und José de San José González setzen auf gutes Teamwork für optimale Behandlungsergebnisse.

Herr Dr. Steveling, kürzlich haben Sie auf dem 1. ATLANTIS Expertenkreis in Meißen gemeinsam mit Herrn González referiert – und gezeigt, was echtes Teamwork ausmacht. Warum legen Sie darauf so großen Wert?

Zum Erreichen möglichst naturidentischer Restaurationen verwende ich seit fünf Jahren ausschließlich individuelle

CAD/CAM-Abutments, entweder aus Titan oder aus Zirkondioxid. Die Gestaltung dieser Abutments beginnt direkt über der Oberkante des Implantats, also im Bereich des Weichgewebes. Um dort eine für das ästhetische und funktionelle Ergebnis günstige Formgebung zu erzielen, ist eine genaue Absprache zwischen Zahnarzt und Zahn-

techniker unabdingbar. Das bedeutet letztendlich, dass der Zahntechniker sich immer mehr mit der „Biologie“ der Mundhöhle auseinandersetzen muss, da gerade der Bereich des Weichgewebes für die langfristig angestrebte Ästhetik eine zentrale Rolle spielt und die Kenntnisse darüber für das Ergebnis maßgebend sind.

Der Austausch zwischen Ihnen beiden ist rege! Ist die Kommunikation zwischen Behandler und ZTM einer der Schlüsselfaktoren, wenn es darum geht, optimale Ergebnisse zu erzielen?

Dr. Steveling: Kommunikation ist sehr wichtig, aber nicht alles. Daneben brauchen wir natürlich auch biologisch akzeptierte Materialien und entsprechende Verarbeitungstechniken, denn schließlich setzen wir den Patienten ein Medizinprodukt ein.

Herr González: Genau deshalb ist Kommunikation ja so wichtig, denn jeder ist ein Experte auf seinem Gebiet. Nehmen wir etwa das Beispiel der Werkstoffkunde. Diese unterliegt aktuell einem Wandel – das macht es umso schwieriger für den Behandler, sich hierbei mit allen Details auszukennen. Daher sehe ich es als meine Aufgabe, Herrn Dr. Steveling in solchen Fragen beratend zur Seite zu stehen.

Wichtig ist, dass man eine gemeinsame Schnittstelle definiert, wir also voneinander wissen, wie wir einen Fall gemeinsam angehen möchten. Dann ist es auch möglich, dass ich als Zahntechniker – in Absprache mit dem Behandler – beratend tätig werde.

Dabei hat man vielfach das Gefühl, dass der Zahntechniker immer aktiver in die Behandlungsplanung und Patientenberatung einsteigt.

Dr. Steveling: Das ist prinzipiell richtig. Zwischen unseren jeweiligen Arbeitsstätten liegen allerdings gut 120 Kilometer. Da ist es günstig, wenn man sich auf beiden Seiten mit den Problemen und Arbeitsabläufen auskennt und heutige Kommunikationsmöglichkeiten zum Austausch nutzt.

Herr González: Egal, ob 120 Kilometer zwischen uns liegen oder der Behandler um die Ecke ist: Wichtig ist, dass man eine gemeinsame Schnittstelle definiert, wir also voneinander wissen, wie wir einen Fall gemeinsam angehen möchten. Dann ist es auch möglich, dass ich als Zahntechniker – in Absprache mit dem Behandler – beratend tätig werde.

Zusätzlich vertrauen Sie auf digitale Technologien – welche Vorteile sehen Sie in der Arbeit damit?

Herr González: Digitale Technologien bieten mir große Vorteile hinsichtlich der Reproduzierbarkeit von Arbeiten, denn Computer kennen keine Kompromisse – was etwa den Fertigungsprozess von passgenauen Abutments erheblich sicherer macht. Am Ende des Tages kommt es aber auf die Mischung an, das heißt: Ich als Zahntechniker bin eher auf manuelles Arbeiten eingestellt und brauche grundsätzlich auch weiterhin mein analoges Verständnis, um Arbeiten optimal digital umsetzen zu können.

Gibt es Patientenfälle, die Sie ohne die Anwendung des ATLANTIS-Konzepts gar nicht hätten lösen können?

Dr. Steveling: Das lässt sich so nicht sagen, aber der zeitliche Aufwand ist ohne diese Technologien viel größer und ich muss dann auf Materialien der zweiten oder dritten Wahl zurückgreifen. Außerdem fehlt mir die Gewährleistung von der Industrie.

Herr González: Ich denke, es gibt Fälle, die man zwar hätte lösen können – aber nur mit Kompromissen!

Dennoch gibt es immer noch viele potenzielle Anwender, die Angst haben, sich mit solchen neuen Technologien auseinanderzusetzen. Was sagen Sie denen?

Herr González: Man kann sich digitalen Technologien heutzutage nicht mehr verschließen, von daher mein Appell: „Habt den Mut, beschäftigt Euch damit!“ Selbst bei Fehlern, die man macht, greift das System regulierend ein. Zudem bedeutet der Einstieg bei ATLANTIS keine zusätzlichen Kosten.

Dr. Steveling: Während meines Berufslebens habe ich einige neue Technologien ausprobiert. Das habe ich immer bei den Fällen gemacht, die ich mit den „alten“ Technologien sicher hätte lösen können. Etwas Neues in den Fällen zu probieren, die man bis dato nicht lösen konnte, ist sicherlich nicht der richtige Weg. Man braucht aber auch die grundsätzliche Bereitschaft, seine eigenen Arbeitsabläufe zu ändern und zum Beispiel an materialspezifische Eigenschaften anzupassen. Gerade bei der prothetischen Versorgung von Implantaten sind die vorgegebenen Behandlungsprotokolle einzuhalten. Das ist keine Bastelarbeit.

Welche Chancen ergeben sich für Ihr Unternehmen?

Herr González: Indem ich etwa die Herstellung der Abutments mit ATLANTIS auslagere, ergibt sich für mich als Zahntechniker ein völlig neues Geschäftsmodell. Ich werde zum Unternehmer, denn der Zeitgewinn steigert meine Produktivität und damit meine Profitabilität – und das im Gesamten, da ich systemunabhängig bin.

Noch eine Frage zum Schluss: Was kann ATLANTIS, was andere Systeme heute so nicht können, und weshalb

ist gerade jetzt der richtige Zeitpunkt, einzusteigen?

Dr. Steveling: Für mich zählt neben der hohen Präzision der Abutments auch die Wahlmöglichkeit zwischen Titan, GoldHue und verschieden eingefärbtem Zirkondioxid. Dass für die Nutzung dieser Technologie keinerlei Investitionskosten anfallen und die webbasierte Nutzung rund um die Uhr möglich ist, interessiert wohl mehr das zahntechnische Labor.

Herr González: Das stimmt! Aber vor allem zählt für mich die immer gleichbleibende Qualität der Produkte. Und die Einfachheit des Systems: Eine Bestellung kostet mich gerade mal fünf Minuten. Das sind Aspekte, die ATLANTIS für mich einzigartig machen.

Wir danken für das Gespräch.



DENTSPLY Implants
Infos zum Unternehmen

kontakt.

DENTSPLY Implants

DENTSPLY IH GmbH

Tel.: 0621 4302-006

E-Mail: implants-de-info@dentsply.com

www.dentsplyimplants.de

Dr. Helmut Steveling

Implantarium Gernsbach

Bleichstr. 6–8

76593 Gernsbach

Tel.: 07224 659121

José de San José González

González Zahntechnik

Hauptstr. 4c

69469 Weinheim

Tel.: 06201 340012

Zur Anwendung kalten Plasmas in der Prothetik

| Dr. Jens Hartmann

Von der Versorgung des Implantatlagers über die Nachsorgephase des Implantates im Mund bis hin zur Keimfreiheit der herausnehmbaren Prothetik – die Plasmamedizin als interdisziplinäres Forschungs- und Anwendungsgebiet schafft nachweislich neue Therapiemöglichkeiten. Im Folgenden soll das Arbeiten mit CAP (Cold Atmospheric Plasma) und COP (Cold Oxygen Plasma) kurz dargelegt werden.



Universelle Geräte der MIO int. OZONYTRON GmbH für die Plasmamedizin sind das OZONYTRON-XP/OZ und das OZONYTRON-XO (Geräteabbildungen sind zueinander nicht maßstabgetreu).

Neben dem Implantatmaterial, der stabilen Verankerung sowie der Erfahrung und Spezialisierung des implantierenden Zahnarztes ist eine wesentliche Bedingung für eine erfolgreiche Osseointegration in der Einheilphase die Keimfreiheit des Fräskanals. Während der Implantatversorgung werden kontinuierlich Keime durch das Blut aus der Mundhöhle in das Implantatlager gespült; zur Vermeidung von Entzündungen und um eine optimale Osseointegration zu gewährleisten, ist neben der Patientenver-

sorgung mit Antibiotika auch das Anwenden kalten Plasmas sinnvoll.

Stellt man der oftmals herangezogenen „Input-Output“-Statistik (> 95%) die Analyse der Verweildauer des Implantats über einen längeren Beobachtungszeitraum gegenüber, zeigt sich eine Erfolgsquote, zum Beispiel im zahnlosen Oberkiefer, von nur 71 Prozent (DGZMK 4/2000). Die

Abnahme der periimplantären Knochenhöhe gilt als ein wichtiges Indiz für eine zu verbessernde Implantatsetzung, denn die Knochenhöhe sollte nach dem zweiten Jahr auf keinen Fall über 2 mm



Weicher Mundeinsatz.

hinausgehen. Auch die primäre oder nachträgliche Stilllegung eines Implantates sollte vermieden werden, da das Implantat, wenn stillgelegt, funktionell wertlos ist.

Beflutung mit CAP und COP

Zur Vermeidung von entzündungs- und periimplantären Osteolysen und zur Sicherung einer optimalen Erfolgsrate der Implantatsetzung sind idealerweise alle Parodontien, einschließlich des Mundraumes und der Zunge mit CAP oder COP, unter der Schutzatmosphäre eines doppelseitigen Mundapplikators, vor, während und nach der OP zu entkeimen. Die Dauer der Entkeimung beträgt dabei nur wenige Minuten. Sie ist nicht kontraindiziert und – nutzt man COP, das heißt kaltes mit reinem Singulett-Sauerstoff angereichertes Plasma – biologisch. Die Therapie wird vom Patienten als „nicht unangenehm“ empfunden. Die Osseointegration wird zusätzlich durch das Erreichen einer Sauerstoffsättigung im Knochengewebe des Implantatlagers unterstützt und fördert so einen wieder eintretenden Knochenaufbau. Die Beflutung mit kaltem Plasma wird im Rahmen der OP drei Mal empfohlen. Das erste Mal kurz vor der OP, für 15 Minuten, zur Vor-entkeimung des Mundraumes und der Parodontien. Ein zweites Mal nach dem Ausfräsen des Implantatlagers für fünf Minuten, um nachträglich eingespülte



Ein messerscharfes Angebot: Praxismesser von Victorinox®

– Schweizer Qualität
– 2 Messersorten, 4 aktuelle Farben



Produkt	Artikelnummer	Einzelpreis zzgl. MwSt.	Menge
 Praxismesser, Klingenlänge 11 cm, Wellenschliff, gelb	90685	EUR 3,45	
 Praxismesser, Klingenlänge 11 cm, Wellenschliff, grün	68002	EUR 3,45	
 Praxismesser, Klingenlänge 11 cm, Wellenschliff, orange	67824	EUR 3,45	
 Praxismesser, Klingenlänge 11 cm, Wellenschliff, pink	67990	EUR 3,45	
 Praxismesser, Klingenlänge 8 cm, gelb	67867	EUR 2,52	
 Praxismesser, Klingenlänge 8 cm, grün	20301	EUR 2,52	
 Praxismesser, Klingenlänge 8 cm, orange	46880	EUR 2,52	
 Praxismesser, Klingenlänge 8 cm, pink	94330	EUR 2,52	

Ihre Fax-Bestellung:

Deutschland	PLZ-Gebiet 4	<input type="checkbox"/> Konstanz +49 7531 942362
<input type="checkbox"/> Döbeln +49 3431 713120	<input type="checkbox"/> Krefeld +49 2151 93573-40	<input type="checkbox"/> Freiburg +49 761 45265-65
<input type="checkbox"/> Chemnitz +49 371 530083-11	PLZ-Gebiet 5	<input type="checkbox"/> Augsburg +49 821 420940-19
<input type="checkbox"/> Hamburg +49 40 8550478-19	<input type="checkbox"/> Koblenz +49 261 9275040	PLZ-Gebiet 9
<input type="checkbox"/> Kiel +49 431 535501-59	<input type="checkbox"/> Hamm +49 2381 799799	<input type="checkbox"/> Nürnberg +49 911 59833-222
<input type="checkbox"/> Oldenburg +49 441 20490-99	PLZ-Gebiet 6	<input type="checkbox"/> Regensburg +49 941 78533-55
<input type="checkbox"/> Salzwedel +49 3901 30844-30	<input type="checkbox"/> Frankfurt +49 6109 5088-77	Österreich
<input type="checkbox"/> Hannover +49 511 538998-22	<input type="checkbox"/> St. Ingbert +49 6894 99835-99	<input type="checkbox"/> Bregenz +43 5574 642-12
<input type="checkbox"/> Gütersloh +49 5241 99735-60	<input type="checkbox"/> Mannheim +49 621 438501-13	<input type="checkbox"/> Graz +43 316 281616-99
<input type="checkbox"/> Kassel +49 561 70933-99	PLZ-Gebiet 7	Niederlande
	<input type="checkbox"/> Stuttgart +49 711 615537-429	<input type="checkbox"/> 's-Hertogenbosch +31 73 6900171
	<input type="checkbox"/> Tübingen +49 7071 9777-50	

Absender / Praxis- / Laborstempel / Kundennummer

Datum / Unterschrift

Aktion gültig bis 15. Dezember 2013 oder solange Vorrat reicht. Alle Abbildungen sind Beispiele. Druckfehler, Irrtum und Änderungen vorbehalten. Es gelten die aktuellen Allgemeinen Verkaufs- und Leistungsbedingungen der dental bauer-gruppe (AGB), welche im Internet jederzeit unter www.dentalbauer.de eingesehen werden können. Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Bitte beachten Sie die Mindestbestellsumme zur portofreien Lieferung gemäß unseren gültigen AGBs.

dental bauer GmbH & Co. KG; Sitz: Tübingen; Registergericht: Amtsgericht Stuttgart (HRA 380 243); Ust-IdNr. (Deutschland) DE146889955
 Persönlich haftende Gesellschafterin: dental bauer Verwaltungs GmbH; Sitz: Tübingen; Registergericht: Amtsgericht Stuttgart (HRB 380 779); Geschäftsführer: Jochen G. Linneweh
 Firmenbuchgericht, Firmenbuchnummer und UID-Nr. der österreichischen Zweigniederlassung: Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz (FN 302530 y); UID-Nr. (Österreich) ATU6377278

Keime zu eliminieren (bei einzelnen Implantaten mit der Alveolen-Elektrode für zwei Minuten). Ein drittes und letztes Mal nach dem Setzen des Implantates für 15 Minuten, um eine Blutstillung zu erreichen und den systemischen Prozess durch Sauerstoffsättigung der Gingiva und Osteozyten zu unterstützen.



Patientin mit Mund-Applikator während der Plasmabehandlung.

Behandlungsablauf und Nachsorge

Im Rhythmus von zwei zu einer Sekunde wird das Zahnfleisch massiert, Blut und Speichel abgesaugt und hochkonzentriertes Plasma unter einer Unterdruckatmosphäre eingeflutet. Patienten berichteten bereits wenige Stunden danach, dass sie schmerzfrei waren und keinerlei Schwellung verspürten bzw. erkennen konnten. Um eine lange Lebensdauer des eingesetzten Implantates zu sichern, sind jegliche progressive periimplantäre Infektionen auszuschließen. Dies macht einen mindestens halbjährlichen Recall (Wiederholung der Beflutung mit CAP im Rahmen einer zum Beispiel üblichen PZR) notwendig. Für die Beflutungsdauer genügen zur Prophylaxe fünf bis 15 Minuten.

Herausnehmbare Prothetik

Herausnehmbare Prothetik sollte zur Entkeimung nicht im Mund belassen werden. Es wird empfohlen, diese in einer separaten „Dose“ zu entkeimen, wobei die „Dose“ mit einem Deckel versehen ist und eigens im Inneren, mit Strom aus der Steckdose versorgt, hochkonzentriertes CAP zur Desinfektion erzeugt. Diese „Dose“ (OZONYTRON-PD von MIO int. OZONYTRON GmbH) kann vom Patienten über den Zahnarzt auch



OZONYTRON-PD

käuflich erworben werden, um den herausnehmbaren Zahnersatz nach der Reinigung zu entkeimen. Die Dauer einer vollautomatischen Entkeimung mit CAP beträgt zehn Minuten. Die regelmäßige Reinigung und Entkeimung herausnehmbarer Prothetik ist ausgesprochen wichtig, da eine kontinuierliche Zunahme der Keimbesiedelung am prothetischen Ersatz im Mundraum zu diversen Folgeerkrankungen führen kann. Reinigungstabletten, aufgelöst in einem Glas, genügen der Anforderung einer Desinfektion, wie sie mit Plasma gegeben ist, nicht. So lassen sich in dieser „Dose“ auch Implantate in wenigen Minuten vor dem Einsetzen zusätzlich desinfizieren. Gelegentlich, Implantate zu kontaminieren, sind sie einmal der sterilen Verpackung entnommen, sind genügend vorhanden. Plasma hat eine Halbwertszeit, sodass über den Zeitraum der Versorgung keine Kontamination zu befürchten ist.

Fazit

Anlässlich des Kongresses „Medizin und Gesundheit“ Berlin 2013 waren sich die Vortragenden einig, dass die

Plasmamedizin als interdisziplinäres Forschungs- und Anwendungsgebiet neue, effektive Therapiemöglichkeiten schafft und so die Behandlung von Patienten nachhaltig verbessert.

Prof. Lademann, Charité Berlin, hob dabei besonders hervor, dass Plasma eine hervorragende Desinfektion bewirkt und damit schon Wunden geschlossen werden konnten, die über Jahre hinweg mit klassischen Methoden nicht zu beeinflussen waren. Prof. Mertelmann, Universität Greifswald, führte dazu ergänzend die Hauptgebiete der Plasmamedizin nach heutiger Sicht auf: 1. Dekontamination von medizinischen Geräten und Oberflächenmodifikationen von Implantaten. 2. Therapie von chronischen Wunden. 3. Behandlung von dermatologischen Erkrankungen, vor allem Infektionen, Pilzkrankungen, Juckreiz. 4. Tumoren an der Hautoberfläche. 5. Präventionen gegen Karies und Zahnverlust, 6. Therapie von Infektionen und Biofilmen auf natürlichen und künstlichen Zähnen. Darüber hinaus bemerkte Prof. von Woedke, Leibnitz-Institut, dass Plasma die extrazelluläre Matrix verändert und es damit möglich ist, sehr selektiv Zellen zur Apoptose zu bringen. Die Apoptose von Krebszellen wird in Zukunft viele therapeutische Möglichkeiten eröffnen.



MIO international
OZONYTRON GmbH
Infos zum Unternehmen



Dr. Jens Hartmann
Infos zum Autor

kontakt.

MIO international OZONYTRON GmbH

Maximilianstraße 13
80539 München
Tel.: 089 24209189-0
E-Mail: info@ozonytron.com

Weniger Papier, mehr Gewinn

Karteikartenlos zum Erfolg

- schneller Datenzugriff
- Wegfall doppelter Dokumentation
- bessere Übersicht
- Platzersparnis



DAMP SOFT

Zahnarztsoftware



Praxislogistik:

HIBC-Barcode vereinfacht digitalen Workflow

Zertifizierte Qualität, perfekte Logistik und eindeutige Rechtssicherheit – das bietet die Dreve Dentamid GmbH mit ihrer Produktlinie RedLine. Ob auf der Primärverpackung von Präzisions-Abformsilikonon, Bissregistrierten oder CAD/CAM-Sprays, der HIBC-Barcode ersetzt herkömmliche Strichcodes und



beinhaltet nicht nur das Mindesthaltbarkeitsdatum und die Charge, sondern erleichtert die lückenlose Dokumentation der Produkte in der Zahnarztpraxis ganz erheblich. Damit sind fehlerfreie Prozesse und eine eindeutige Rückverfolgbarkeit möglich. Zusätzlich ist mit dem HIBC-Barcode die klare Rechtssicherheit für den Praxisinhaber gewährleistet. Auch die Praxislogistik gewinnt enorm: Es muss nicht zusätzlich noch etwas etikettiert oder manuell eingegeben werden. Einmal scannen reicht. Nahezu alle Zahnarzt-Abrechnungs- und -Verwaltungsprogramme sind zur Additionsvernetzung in der Lage. Damit ist die Versorgungskette vom Hersteller über den Handel bis zu Labor, Praxis und Klinik ideal abgedeckt.



Dreve Dentamid GmbH
Infos zum Unternehmen

Dreve Dentamid GmbH
Tel.: 02303 8807-40
www.dreve.com

Instrument:

Winkelstück mit modifizierter Kopf- und Körperform

Als weltweit erstes 45-Grad-Winkelstück erleichtert Ti-Max Z45L signifikant den Zugang zu schwer erreichbaren molaren oder anderen Mundregionen, in denen ein Standard-Winkelstück an seine Grenzen gelangt. Durch seine schlanke Formgebung bietet Ti-Max Z45L ausgezeichnete Sicht und großen Behandlungsfreiraum, da es mehr Raum zwischen dem Instrument und den benachbarten Zähnen lässt. Die kräftige, gleichbleibende Schneidleistung des Ti-Max Z45L verkürzt im Vergleich zu Standard-Winkelstücken die Behandlungszeiten beim zeitaufwendigen Sektionieren oder bei der Extraktion von Weisheitszähnen, wodurch Stress sowohl für den Behandler als auch für den Patienten spürbar verringert wird. Zudem verfügt Ti-Max Z45L über die weltweit erste Zwei-Wege-Sprayfunktion. Dabei



Video
Ti-Max Z – Ein Quantensprung in Qualität und Leistung.

kann der Anwender den Spraytyp selbst definieren und mittels eines im Lieferumfang enthaltenen Schlüssels entweder Sprühnebel (Wasser-/Luft-Gemisch) oder einen Wasserstrahl zur Kühlung der Präparation auswählen. Ti-Max Z45L eignet sich somit für zahlreiche Behandlungsverfahren wie zum Beispiel auch die Weisheitszahn-Präparation oder die Eröffnung der Pulpenkammer. Wie alle Instrumente der Ti-Max Z Serie ist das Z45L ein Titaninstrument und verfügt über das von NSK patentierte Clean-Head-System und das NSK Anti-Erhitzungssystem, welches die Wärmeerzeugung im Instrumentenkopf verringert, sowie einen Mikrofilter für das Spraysystem.

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

Datenverarbeitung:

Multifunktionales Scandaten-Konzept

Die dentaltrade GmbH bietet in puncto digitaler Abformung alles aus einer Hand – von der Auftragsannahme über die Modellfertigung im generativen Verfahren bis zur Kon-



trolle und dem Versand der fertigen Prothetik. Großer Vorteil dabei: das Flexi-Konzept bedient alle handelsüblichen Scanner. Davon profitieren vor allem Zahnärzte, die bereits im Bereich Intraoralscan aktiv sind. So

kann wie bisher der gewohnte Scannertyp genutzt und Neuanschaffungen eingespart werden. Neueinsteiger erhalten dank des offenen Konzepts eine größere Wahlfreiheit in Bezug auf den Scanner. Darüber hinaus hat dentaltrade für den digitalen Workflow und Auftragservice eine neue Plattform aufgebaut. Unter daten.dentaltrade.de können sich Zahnärzte kostenfrei registrieren, ihre digitalen Datensätze schnell und sicher platzieren und anschließend per Daten-Upload übermitteln. Und pünktlich zur Herbstsaison stellt dentaltrade ein Angebot für patientenindividuelle Abutments vor. Bis zum 31.12.2013 bietet dentaltrade das zweiteilige individuelle Abutment zum besonderen Preis an. Gerade im Frontzahnbereich kommen individuelle Abutments verstärkt zum Einsatz. Abgestimmt auf die anatomischen Anforderungen des jeweiligen Patienten, können hinsichtlich ästhetischer Ansprüche beste Ergebnisse erzielt werden.

dentaltrade GmbH & Co. KG
Tel.: 0800 247147-1
www.dentaltrade-zahnersatz.de

Mundspiegel:

Selbstreinigende Spiegeloberfläche optimiert Sicht!

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



Video
EverClear™ Mundspiegel



I-DENT Vertrieb Deutschland
Infos zum Unternehmen

wird durch EverClear™ vermieden. Die Vorteile für den Behandler sind reduzierter Arbeitsstress, eine geringere Augenermüdung, eine deutliche Zeitersparnis, erhöhte Produktivität – und einfach mehr Spaß bei der Arbeit! EverClear™ begleitet sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlschpray eingesetzt wird – egal ob es sich hierbei um ein Schnellaufwinkelstück, ein Turbinenwinkelstück oder ein Ultraschallhandstück handelt. Er entspricht selbstverständlich den Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme des Akkus, voll sterilisiert werden.

I-DENT Vertrieb Goldstein
Tel.: 089 79367177
www.i-dent-dental.com

Implantologie:

Hybriddesign mit neuer Oberflächentopografie

Das neue 3i T3® Implantat von BIOMET 3i, einem der führenden Hersteller in der Implantologie und Oralchirurgie, wurde designt, um mit dem Erhalt von Hart- und Weichgewebe nachhaltige ästhetische Ergebnisse zu ermöglichen. Das moderne Hybriddesign mit neuer Multilevel-Oberflächentopografie mindert das Risiko von Periimplantitis, verbessert die Integration und erleichtert das Bone Bonding. 3i T3® Implantat verfügt über eine abgestrahlte Oberfläche für 10+ Mikrometerrauigkeit, eine doppelt säuregeätzte Oberfläche, Peak-to-Peak Abstände von ein bis drei Mikrometern und einer Einzelkristallaufklärung von Kalziumphosphat-Nanopartikeln.



Darüber hinaus erhöht das besondere Makrodesign des Implantats den initialen Knochen-zu-Implantat-Kontakt (IBIC). In präklinischen Studien konnte gezeigt werden, dass die 3i T3 Implantatoberfläche mit DCD® eine verbesserte Integration im Laufe der frühen Einheilphase befördert.



BIOMET 3i Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

BIOMET 3i Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1016420
www.biomed3i.de

... 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

Prothetik:

Gel zum Stillen von Zahnfleischblutungen

Störende Zahnfleischblutungen können während einer Weiterbehandlung in vielen Situationen auftreten. Diese können schnell, sicher und effektiv mit ORBAT forte zum Stillstand gebracht werden. Das von lege artis entwickelte Flüssig-Gel enthält 20% Eisen-III-Sulfat. Es lässt sich einfach mit einem Mikroapplikator oder einem Wattepellet auftragen. Ein sanftes Einreiben des Gels beschleunigt und optimiert den Effekt noch weiter. Das Gel kann ebenso zum Tränken von Retraktionsfäden verwendet werden. Hierfür wird aus der Flasche mit dem praktischen Tropfaufsatz etwas Gel in ein Dappenglas vorgelegt. Dieses Vorgehen hat sich auch für die direkte Applikation mit einem Wattepellet oder Mikroapplikator bewährt. Um störende Koagel zu entfernen und um Verfärbungen zu vermeiden, wird Eisen-III-Sulfat immer mit dem Wasserspray abgespült, und hier liegt auch der Vorteil



von ORBAT forte: Es lässt sich besonders leicht mit Wasser entfernen. Für eine klassische Zahnfleischretraktion, für eine empfindliche Gingiva und zur Stillung leichter Blutungen wird das bewährte ORBAT sensitive weiterhin empfohlen.



lege artis
Pharma GmbH + Co. KG
Infos zum Unternehmen

lege artis
Pharma GmbH + Co. KG
Tel.: 07157 5645-0
www.legeartis.de

Praxisausstattung:

Alle Abformmaterialien in einem Cart



DEMED hat bereits zur diesjährigen IDS seinen neuen Gerätewagen P1 für das Abdruckequipment in der Praxis erfolgreich vorgestellt. Der Gerätewagen – 100 Prozent made in Germany – bietet Platz für Abdruckgerät, Alginatmischer und Halter für bis zu

drei Dispensing Guns. Ein Fachauszug hinter der Glastür ermöglicht die weitere Unterbringung eines Gerätes. In den praktischen Schubladen mit Selbsteinzug ist das gesamte Abdruckmaterial platzsparend untergebracht und hinter der Glastür befindet sich eine Mehrfachsteckdose mit automatischem Kabelauszug. Darüber hinaus ist der fahrbare Cart mit vier Lenkrollen, Mehrfachsteckdosenseite und automatischer Kabelrolle ausgestattet und somit für einen schnellen und effektiven Praxisablauf zwischen den Behandlungszimmern konzipiert. Der Gerätewagen kann serienmäßig in Verkehrsweiß oder in allen RAL-Farben als Sonderausstattung geordert werden. Auch der Aufdruck eines Kundenlogos auf der Glastür wäre, auf individuellen Wunsch hin, möglich. Besonderes Augenmerk wurde beim Design des Wagens auf eine geschliffene Edelstahlarbeitsplatte gelegt, die die Gesamtoptik gekonnt abrundet.

DEMED Dental Medizintechnik e.K.
Tel.: 07151 270760
www.demed-online.de

Diagnostik:

Innovative Kariesdetektion auf einen Blick

Die neue Facelight Lichtsonde von W&H ermöglicht eine direkte visuelle Kariesdetektion in geöffneten Kavitäten. Während herkömmliche Methoden indirekte Schlüsse auf das Ausmaß kariös infizierten Dentins zulassen, bietet Facelight dem Zahnarzt eine direkte Beurteilung der Behandlungsstelle auf einen Blick. Facelight ermöglicht, basierend auf der innovativen FACE-Methode, ein selektives und minimalinvasives Vorgehen während der Kariesexkavation.



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



FACE steht für Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation) und bewirkt, dass Bakterien im kariös infizierten Dentin Stoffwechselprodukte (Porphyrine) hinterlassen. Diese sind mit freiem Auge nicht sichtbar. Die Beleuchtung geöffneter Kavitäten mit violettem Licht lässt Porphyrine rot fluoreszieren und somit sichtbar werden, während gesunde Zahnschubstanz eine grüne Fluoreszenz aufweist. Eine Diagnosebrille mit spezieller Filtercharakteristik verstärkt den Erkennungseffekt noch weiter. Facelight bietet somit, in dreifacher Hinsicht, eine flexible, berührungs- und schmerzfreie Anwendung: Es garantiert mehr Sicherheit und eine hohe Effizienz bei der Kariesdetektion und unterstützt das Fachpersonal bei minimalinvasiven Eingriffen.

W&H Deutschland GmbH
Tel.: 08682 8967-0
www.wh.com

Kavitätenpräparation:

Neue Schallspitzen für breites Anwendungsspektrum

Das Schallspitzenprogramm SonicLine von Komet hat innovativen Zuwachs bekommen: Gemeinsam mit dem Hamburger Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers entwickelte Komet vier längsseitig halbierte, diamantierte Schallspitzen, die optimal auf die approximale Kavitätenpräparation von Prämolaren und Molaren abgestimmt sind.



Dabei sind zwei Größen, jeweils in einer distalen und einer mesialen Version, erhältlich. Mit den SonicLine-„Newcomern“ gelang es, unter Einhaltung der Präparationsrichtlinien für Keramikversorgungen, die Technikintensität der Kavitätenpräparation zu minimieren und die Gestaltung der approximalen Kästen zu erleichtern. Dies wird durch die ideale Form der Schallspitze ermöglicht: Ihr abgerundeter Winkel im Übergang vom axialen zum Schulterbereich bietet eine perfekte Abschrägung und liefert damit die Grundlage für eine passgenaue Abformung und erfolgreiche zahntechnische Weiterverarbeitung. Für die Grundpräparation empfiehlt Komet das Experten-Set 4562S für Keramikinlays und -teilkronen; für das sanfte Einsetzen der Inlays und Teilkronen bietet sich die CEM-Spitze SF12 an.



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

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

Befestigungsmaterial:

Selbstadhäsiver Kompositement für exakte Applikation

BeautiCem SA ist ein selbstätzender, selbstadhäsiver und dualhärtender Kompositement, der einfach, schnell und verlässlich an Schmelz und Dentin, Metall, Keramik sowie indirektem Komposit ohne den Einsatz von Haftvermittlern und separater Konditionierung mit Phosphorsäure anzuwenden ist. Lediglich bei Rekonstruktionen aus Silikatkeramiken wird eine Silanisierung – z.B. mit

Porcelain Primer – empfohlen. Die bei diesen techniksensitiven Schritten maximal vereinfachte Anwendung erstreckt sich auch auf die Handhabung. Das Befestigungsmaterial wird in einer Doppelkammerspritze mit Automix-Aufsätzen angeboten, die eine gleichbleibende Anmischqualität – richtig dosiert und frei von Luft einschließen – garantieren. Der auf UDMA-Basis entwickelte Zement ist aufgrund der patentierten S-PRG-Füllkörper zur Fluoridabgabe und -aufnahme befähigt. Mittels dualadhäsiver Monomere wird ein fester Verbund zur Zahnschubstanz wie zu allen indirekten Restaurationsmaterialien und adhäsiv zu befestigenden Restaurationstypen garantiert. BeautiCem SA bildet dank seines thixotropen Fließverhaltens eine gleichmäßige blasenfreie Schicht von nur 11,8 µm aus; Überschüsse



können in einer gummiartigen Konsistenz auf angenehme Weise „am Stück“ entfernt werden. Darüber hinaus optimiert der neuartige Katalysator die Polymerisationsprozesse sowohl bei chemischer als auch bei dualer Härtung.

Im Ergebnis bietet BeautiCem SA überdurchschnittlich hohe mechanische Eigenschaften bezüglich der Widerstandsfähigkeit gegen Kaubelastungen und somit eine längere Lebensdauer der Restauration.

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

ANZEIGE

DUFTMARKETING

Schafft eine angstfreie Atmosphäre und baut negative Gerüche ab



SPITZENTECHNOLOGIE
Made in Germany



Scannen und mehr erfahren!

VOITA IR

www.voitair.de
 82152 München – Tel.: 089 89 555 100
 E-Mail: office@voitair.de

Entwickelt für Zahnärzte

Blutstillung:

Zweistufiges Konzept zur Gingivaretraktion



SulcusBlue ist ein neuartiges Gel (ARG) von Pierre Rolland (Acteon Group) und ein Produkt der Expasyl Familie, das durch seine chemische Zusammensetzung auf Aluminiumchlorid-Basis in Kombination mit den neu entwickelten SulcusCaps in wenigen Sekunden für eine nachhaltige Blutstillung und in maximal zwei Minuten für eine gelungene Zahnfleischretraktion und Sulcusöffnung sorgt. So erhält der Zahnarzt in kürzester Zeit einen sauberen und trockenen Sulcus und einen idealen Zugang zu den Zahnhalsgrenzen – und zwar schonend für die Gingiva, angenehm für den Patienten und komfortabel für den Behandler. Verantwortlich für die gute hämostatische und retrahierende Wirkung von SulcusBlue sind seine derzeit einzigartigen Adhäsionseigenschaften und der Zusatz von Aluminiumchlorid. Wird das Gel auf die Wunde aufgetragen, gelangen die in ihm enthaltenen Metallsalze in die grazilen Ausläufer der Gingiva bzw. der Zahnfleischtasche und bewirken dort durch eine Eiweißfällung einen anämischen Zustand. Durch den engen Haftverbund zur Schleimhaut wird die

adstringierende Kraft des Aluminiumchlorids noch verstärkt – ohne schädliche Nebenwirkungen für Zähne und Zahnfleisch. SulcusBlue wird direkt aus der Spritze in den blutenden Sulcus appliziert; danach wird ein anatomisch geformter SulcusCap über den Zahn gestülpt und für zwei Minuten leicht auf die Gingiva gedrückt – am besten durch kontinuierliches Draufbeißen des Patienten. Im Ergebnis entsteht so eine trockene, perfekte und leicht identifizierbare Abzeichnung der Präparationsgrenze. Nach der Einwirkzeit wird das Gel mit einem Luft-/Wasser-Spray unter gleichzeitiger Absaugung entfernt – ohne Risiko einer erneuten Blutung.



Acteon Germany GmbH
Infos zum Unternehmen

Acteon Germany GmbH
Tel.: 02104 956510
de.actedgroup.com

Lokalanästhesie:

Sanfte und schmerzfreie Injektion

Das mikroprozessorgesteuerte Injektionssystem CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. CALAJECT™ kontrolliert die Fließgeschwindigkeit des Anästhetikums in jedem Programm und verhindert somit Schmerzen, die üblicherweise durch eine hohe Geschwindigkeit der Injektion und anschließender Schwellung des Gewebes, entstehen. CALAJECT™ ist für alle Injektionstechniken einsetzbar und bietet drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie. Sogar palatinale Injektionen können so aus-



geführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt. Das Steuergerät besteht aus einem hygienisch glatten Touchscreen und überzeugt durch eine einfache Programmwahl mit nur einer Berührung und übersichtlicher Programmanzeige. Das Gerät lässt sich entweder mit einem Fußschalter, der im Lieferumfang enthalten ist, bedienen oder an schon bestehende Behandlungseinheiten anschließen. Ein absolut geräuschloser und vibrationsfreier Betrieb sind durch das Handstück bei allen Einstellungen mit Sichtbarkeit der Zylinderampulle während der gesamten Injektion gegeben. Alle Standard-Dentalkanülen können benutzt werden. Das Gerät ist kostengünstig in der Anwendung – keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien – und fördert durch eine sanfte und schmerzfreie Injektionsbehandlung das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient.

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

ANZEIGE

Worauf warten Sie noch ?

Jetzt „lunch & learn“
Termin slotten:
Tel. 07351 / 474990

>> learn orange.

Was Leckerer zum Essen und unsere Gedanken für effiziente Prophylaxe bringen wir mit.

orangedental premium innovations www.orangedental.de

DIE VERLÄNGERUNG IHRER HAND

Prophylaxe:

Passende Mundspülung für Jung und Alt



Um Zähne und Zahnfleisch gesund zu erhalten, ist die tägliche Dreifachprophylaxe wichtig: Die mechanische Plaquebeseitigung mit Zahnbürste und Zahnseide wird dabei durch antibakterielle Mundspülungen sinnvoll ergänzt. Die in allen Listerine®-Mundspülungen enthaltenen ätherischen Öle bekämpfen effektiv den Biofilm und führen zu einer deutlichen Reduktion der Keimzahl. Listerine bietet für Patientenbedürfnisse von Jung bis Alt das passende Produkt. So zeigt Listerine Smart Kidz™ Kindern ab sechs Jahren die Wirksamkeit einer Mundspülung kindgerecht auf. Der antibakterielle Wirkstoff Cetylpyridiniumchlorid (CPC) koagulierte Speisereste und bindet Bakterien. Ein spezieller Farbstoff färbt diese Partikel an, sodass Kinder den Effekt eindrucksvoll beim Ausspülen im Waschbecken sehen können. Für geschmacksensible

Patienten dagegen bietet Listerine Zero™ einen weniger intensiven, milderen Geschmack und verzichtet dabei auch auf den Zusatz von Alkohol. Listerine Total Care, ein weiteres Produkt im Angebotsspektrum, bietet Patienten mit Veranlagung zu Karies, Zahnfleischbluten und Zahnsteinbildung durch zusätzliches Natriumfluorid und Zinkchlorid eine sinnvolle Unterstützung bei der Mundhygiene. Des Weiteren eignet sich speziell für Patienten mit hohem Kariesrisiko oder für Träger von Zahnspangen Listerine Zahn- & Zahnfleisch-Schutz mit Natriumfluorid (100 ppm Fluorid). Durch tägliche Anwendung wird die Fluoridaufnahme in den Zahnschmelz gefördert und somit Zähne effektiv gegen Kariesbefall gestärkt.

Johnson & Johnson GmbH
Tel.: 0211 43050
www.jnjgermany.de

Praxishygiene:

Alkoholfreie Desinfektionstücher



Unident Swiss baut seine hochwertige Produktpalette aus und bietet fortan die lösungsorientierte Produktlinie UNISEPTA® Foam an: gebrauchsfertige alkoholfreie Desinfektions- und Reinigungstücher sowie 100 Prozent biologisch abbaubare Viskosetücher. Sie eignen sich besonders gut für empfindliche und schmutzanfällige Flächen

wie beispielsweise Überzüge von Zahnarztstühlen oder Behandlungseinheiten. Mit diesen Lösungen behält jedes Material seinen ursprünglichen Zustand. Die Tücher sind multifunktional einsetzbar und geruchlos. Sie wirken gegen Bakterien und Viren (HIV, HBV, HCV, Herpesvirus sowie Rotavirus). UNISEPTA® Foam schützt zudem vor Austrocknung, Rissen oder Abblättern.

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

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



ASPIJECT® Selbstaspirierende Injektionspritze für die Leitungs- und Infiltrationsanästhesie. Ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektionspritze mit ausgezeichneter Taktilität. Der echte Klassiker nach Dr. Evers.

PAROJECT® Injektionspritze für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA). Kompakte Spritze in Stiftform, mit kontrollierter Abgabe kleiner Dosen für eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck.

- Aus hochgradigem, säurebeständigem und 100% sterilisierbarem Edelstahl
- 5 Jahre Herstellergarantie

Über den Dentalfachhandel erhältlich.

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

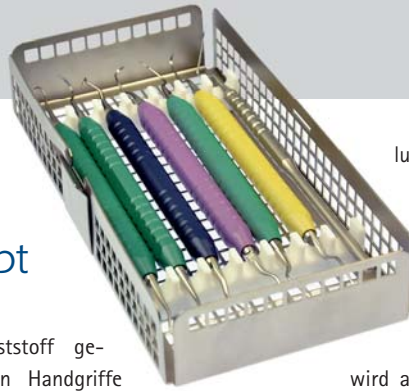
www.ronvig.com

Instrumente:

Neue Farbe im farbcodierten Griffkonzept

Die leichten, desinfektions- und sterilisierfähigen color sticks® in acht und zehn Millimeter Durchmesser der Firma Stoma sind auf dem Dentalmarkt beliebt, nicht zuletzt wegen des ausgewogenen Gewichts und der ergonomischen, zielgerichteten Haptik. Auch über einen längeren Zeitraum hinweg ist ein effizientes, exaktes und sicheres Arbeiten möglich. Das spezielle Oberflächen-design verringert störende Lichtreflexionen unter der Lupe und dem Mikroskop. Die Oberfläche der aus voll eingefärbtem Spe-

zialkunststoff gefertigten Handgriffe ist einfach und schnell zu reinigen. Im Ergebnis bedeuten diese Eigenschaften höchste Rationalität während der Bereitstellung, Anwendung und Aufbereitung. Dabei bringen die hochwertigen Instrumente nicht nur Farbe in die Praxis, sondern erleichtern mit ihrer Farbkodierung auch die schnelle Identifizierung der Instrumente. Individuelle Farbkodierungen z.B. nach Durchmesser, Form, Behand-



lungszimmer oder persönlichen Vorlieben sind jederzeit möglich. Gemäß der neuen Norm DIN EN ISO 13397-2 hat Stoma die Farbe der Gracey-Kürette 7/8 geändert. Zur schnelleren Identifizierung der bukkal-lingual Gracays wird auch die 9/10 auf grün angepasst. Diese beiden sind ab sofort mit grünem Griff erhältlich. Die Instrumente können in handlichen p.i.c.-Trays zusammengestellt werden, die wiederum eine effizientere Instrumentenaufbereitung ermöglichen und die RKI-Richtlinien unterstützen.

Stoma Dentalsysteme GmbH & Co. KG
Tel.: 07465 9260-10
www.stoma.de

Gingivale Retraktionspaste:

Jetzt noch fließfähiger!

AccessFLO von Centrix ist eine fließfähigere auf Kaolin-Tonerde basierende gingivale Retraktionspaste in praktischen Einheitsdosisaufsätzen, die das Gewebe chemisch und mechanisch retrahiert. Das Material wird subgingival oder um den Zahn herum appliziert und verbleibt dort für



zwei Minuten. Für eine stärkere Retraktion kann man Centrix GingiCaps-Kompressionskappen verwenden, die die Paste in den Sulkus drücken. Die adstringierende,

hämostatische Wirkung des Aluminiumchlorids sowie die Kaolin-Tonerde kontrollieren die Blutung und das Aussickern von Flüssigkeiten. Nach der Anwendung wird die Paste einfach ausgespült und an der Luft getrocknet, es bleibt ein „offener“ Sulkus mit klar definiertem Rand, bereit für die Abformung.

Centrix, Inc.
Tel.: 0221 5309780
www.centrixdental.de

Endodontie:

Feilenkit für Wurzelkanalbehandlung



Mit dem neuen Revo-Solution Kit präsentiert MICRO-MEGA® eine Komplettlösung für die endodontische Wurzelkanalbehandlung.

Das Kit besteht aus Feilen, die es dem Zahnarzt ermöglichen, alle Schritte einer endodontischen Behandlung – Zugang und Sondierung des Wurzelkanals, Wurzelkanalaufbereitung mit Revo.-S und Obturation mit Papier- und Guttaperchaspitzen – mit einem einzigen Kit durchzuführen. Dabei besteht Revo-S™ lediglich aus drei Instrumenten mit asymmetrischem Querschnitt. Die Asymmetrie verursacht unter der Rotation eine schlangenartige Bewegung der Feile, die somit schneller und ohne Hindernisse ihren Weg findet. Ein besonderer Vorteil gegenüber anderen

Produkten liegt in der Schärfe der Klingen: während viele Modelle mit flachen „Lands“ arbeiten, arbeiten bei den MICRO-MEGA Feilen scharfe Klingen an der Wurzelkanalwand.



MICRO-MEGA
 Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

www.winkelstueckeguenstiger.de

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

JETZT NEU
 mit unabhängigen
 Kundenbewertungen



Provisorische Versorgung:

Dentalzement für hohe ästhetische Ansprüche

Zur temporären Befestigung von Provisorien stehen Zahnärzten heute diverse unterschiedliche Dentalzemente zur Verfügung. Am häufigsten zum Einsatz kommt die Gruppe der Zinkoxidzemente. Diese sind als eugenolhaltige und eugenolfreie Variante verfügbar. Für welche Variante sich Zahnärzte auch immer entscheiden, drei wesentliche Eigenschaften sollte der Zement unbedingt bieten: Sichere Haftung sowie leichte und rückstandsfreie Entfernung. Eingesetzt im Frontzahnbereich sollte aus ästhetischen Gründen zudem ein Zement gewählt werden, der keine Verfärbungen generiert und möglichst „unsichtbar“ ist. DUX Dental bietet mit ZONEfree erstmals ein Provisoriumszement, das all diese Eigenschaften



in sich vereint. ZONEfree bietet Zahnärzten zum einen die Vorteile eugenolfreier Zinkoxidzemente und ermöglicht zum anderen, dank seiner weltweit einmaligen Transluzenz, einen neuen ästhetischen Level in der temporären Versorgung. Die in ZONEfree enthaltenen prismatischen Nanofüllstoffe wirken wie kleine Glasperlen und reflektieren die Farbe der benachbarten Zähne. Damit sorgen sie für einen „Chamäleon-Effekt“, bei dem der Zement optisch mit seiner Umgebung verschmilzt.

DUX Dental
Tel.: 0800 24146121 (gebührenfrei)
www.dux-dental.com

Röntengerät:

Intraoralstrahler ergänzt bildgebende Systeme



Nach jahrzehntelanger Erfahrung in der Röntgenfilmentwicklung bietet Dürr Dental mit dem VistalIntra nun auch einen intraoralen Röntgenstrahler in schlankem Design für eine auf Kilovolt, Milliampere und Zeit fein justierbare und gleichzeitig einfache Positionierung. Die idealen Parameter für die Dürr Dental Speicherfolien und Sensoren sind bereits einprogrammiert. Dadurch ist der Strahler auf Film- oder Fremdgeräte schnell und problemlos anzupassen. VistaIntra kann sowohl Speicherfolien als auch

Sensoren und konventionelle Nassfilme belichten. Gleichzeitig handelt es sich um das erste Röntengerät, das Dürr Dental nach fast fünf jahrzehntelanger Erfahrung im Bereich Röntgen auf den Markt bringt. „Für uns stand der Systemgedanke an allererster



DÜRR DENTAL AG
 Infos zum Unternehmen

Stelle. Mit dem VistalIntra bieten wir Zahnärzten, Kliniken und Röntgenzentren nun alles aus einer Hand: Röntgenstrahler, Speicherfolienscanner, Sensoren und konventionelle Röntgenfilmentwickler.“ Um einen Röntgenstrahler auf einen Bildempfänger abzustimmen, muss man normalerweise für jede Zahnregion neue Parameter definieren. Das erfordert Zeit für die Programmierung vor Ort. Zeit, die jetzt wegfällt und an anderer Stelle gewonnen wird, wenn Anwender VistaScan Speicherfolien oder VistaRay-Röntgensensoren mit dem VistalIntra kombinieren.

DÜRR DENTAL AG
Tel.: 07142 705-0
www.duerrdental.com

Das einzigartige
 Wurzelkanal-Instrument in
 kontinuierlicher Rotation!

One
 Shape



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

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

Eine weitere MICRO-MEGA®
 Innovation...



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

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



Your Endo Specialist™

Digitale Aufzeichnung:

Kieferbewegungsdaten **präzise erfasst**



Mit dem FreeRecorder®BlueFox der DDI Group werden Kieferbewegungen und die Bissrelation eines Patienten opto-elektronisch präzise und dabei einfach, schnell und delegierbar erfasst. Die so gewonnenen Bewegungsdaten finden in den unterschiedlichsten Fachgebieten Berücksichtigung: In der Prothetik können bei der Planung und Fertigung von Zahnersatz die Zahnoberflä-

chen funktionell und damit in Bezug auf die individuellen Kieferbewegungen gestaltet werden. Das macht ein Einschleifen der Prothetik im Mund des Patienten weitgehend überflüssig. In der Planung einer kieferorthopädischen Therapie wird initial die Kondylenposition des Patienten erfasst und kann im weiteren Verlauf kontinuierlich und schnell ohne Röntgenexposition überprüft

werden. Somit kann die kieferorthopädische Therapie ganzheitlich erfolgen. In der Funktionsdiagnostik gibt ein schnelles und einfaches Screening erste Hinweise auf eine beginnende oder bestehende Funktionsstörung. Dabei dient eine komplette diagnostische Vermessung des Patienten der Diagnostik und Therapieplanung bei craniomandibulärer Dysfunktion (CMD); Erkennung und Therapie der Dysfunktion können so frühzeitig und zielführend erfolgen. Nicht zuletzt kommt die digitale Bissnahme und die individuellen Kieferbewegungen des Patienten auch der konventionellen und digitalen Fertigung von Kronen, Brücken, Totalprothesen, kieferorthopädischen und funktionellen Therapiegeräten zugute. Infolgedessen werden Ergebnisse vorhersagbar und Reklamationen drastisch reduziert. Um den nächsten Schritt der digitalen Integration mit 3-D-Röntgen und CAD/CAM voranzutreiben, sind orangedental und die DDI Group eine enge Partnerschaft eingegangen. In der Verbindung entsteht ein durchgängiger digitaler Prozess: von der optimalen Gestaltung der Okklusion bis zu 3-D-Röntgen, Diagnose und Planung.

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

Desensibilisierung:

Dauerhafte Lösung für empfindliche Zähne



Kuraray Europe führt im Herbst 2013 erstmals einen Desensitizer namens TEETHMATE™ DESENSITIZER ein. Das Produkt soll Millionen von Patienten helfen, die unter Zahnsensibilitäten leiden. Während bis heute Zahnärzte in der Regel mehrere Anwendungseinheiten und Me-

thoden benötigen, um Sensibilitäten erfolgreich zu behandeln, wurde nun mit TEETHMATE™ DESENSITIZER ein revolutionäres neues Material entwickelt, das empfindliche Zähne nicht nur effektiv, sondern vor allem auch erstmalig auf natürliche und gewebefreundliche Weise behandelt. TEETHMATE™ DESENSITIZER bildet das härteste Mineral im Körper, Hydroxylapatit (HAp) genau dort, wo es benötigt wird, bewirkt eine echte Kristallisation von HAp und schließt damit Dentintubuli und Schmelzrisse. Das neu gebildete HAp verhält sich dabei so, als wäre es das patienteneigene Mineral. Der Zahnarzt trägt TEETHMATE™ DESENSITIZER lediglich auf einen oder mehrere Zähne auf, spült mit Wasser ab und lässt das sich dann bildende Kuraray Noritake Dental HAp freiliegendes oder präpariertes Dentin schließen. TEETHMATE™ DESENSITIZER kann vor und nach einem Bleaching oder

in Kombination mit einem bevorzugten Adhäsiv oder Zement verwendet werden. Patienten wird der neutrale Geschmack und das unsichtbare Ergebnis überzeugen. Und am allerwichtigsten – Patienten werden wieder beschwerdefrei sein!

Ein von Kuraray Noritake Dental Inc. erstellter und an 285 japanische Zahnärzte verteilter Fragebogen zeigte besonders gute Ergebnisse: 92 Prozent der Befragten waren zufrieden mit der Wirksamkeit von TEETHMATE™ DESENSITIZER.



Kuraray Europe GmbH
 Infos zum Unternehmen

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

Zahnpflege:

Elektrische Zahnbürste **im Sonderdesign**



Solange der Vorrat reicht – unter diesem Motto bietet ROOS Dental zum diesjährigen Weihnachtsfest die neue Braun Oral-B

Sonderedition in Schwarz an. Elegant und mit Gratisbeigaben wird so die besondere Zeit der Geschenke für Ärzte und Patienten eingeläutet.

Die Professional Care 3000 Black lockt mit einem zweiten Gratis-Handstück sowie einem praktisch-handlichen Reiseetui.

Auch bei den elektrischen Zahnbürsten Professional Care 1000 Black und Trizone 1000 Black sind ein Gratis-Reiseetui enthalten. Alle Zahnbürsten zeichnen sich durch 8.800 Seitwärtsbewegungen/Min., 40.000 Pulsationen/Min., visueller Andruckkontrolle, drei Reinigungsstufen sowie einem Professional Timer aus. Aufsteckbürsten sind in allen Varianten inklusive.

ROOS Dental
Tel.: 02166 99898-0
www.roos-dental.de

Praxismanagement:

Innovative Software **für Neugründer**

Bis zum 31. Dezember 2013 können sich Praxisgründer eine Vier-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 gut angelegt ist. Aktuelle Zahlen zugrunde gelegt, entspricht diese Investition in CHARLY einem vergleichsweise kleinen Anteil von weniger als 4 Prozent.



CHARLY
 Das Prinzip Vorsprung

Die Investition von Praxisgründern in die Software CHARLY ist nachhaltig und zahlt sich aus: „Die Erfahrung hat gezeigt, dass eine Umstellung der Software im Nachh-

nein in den meisten Fällen deutliche Mehrkosten bedeutet“, sagt Ilona Schneider, Geschäftsführerin der solutio GmbH. „Neugründer sind daher gut beraten, von Beginn an auf CHARLY zu vertrauen und zu profitieren.“ Ergebnisse einer Studie der solutio GmbH haben außerdem gezeigt, 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. Damit sorgt CHARLY für mehr Umsatz und mehr Möglichkeiten, Zahnarztpraxen erfolgreich zu managen.



solutio GmbH
 Infos zum Unternehmen

solutio GmbH
Tel.: 07031 4618-700
www.solutio.de

Dentale Sedierung:

Optimiertes Maskensystem für Lachgasanwendung

BIEWER medical, der europaweite Vertriebspartner des US-Herstellers Accutron Inc., bietet exklusiv das Doppelmaskensystem sedaview™ an, das als neueste Innovation die Anwendung der Lachgassedierung nochmals komfortabler gestaltet. Der behandelnde Arzt profitiert von der optimierten Maskenform, die im oberen Frontzahnbereich für mehr Raum und Bewegungsfreiheit sorgt sowie eine erhöhte Dichtigkeit und Absaugleistung gewährleistet. Doch der entscheidende Vorteil der neuen sedaview™-



Maske ist die Klarsicht-Außenmaske: Der Arzt kann die Atmung des Patienten sehen – der sogenannte Clearview-Effekt™. Der Patient kann weiterhin, wie bei den klassischen und sehr beliebten PIP+™-Masken, aus einer unvergleichlichen Duftvielfalt wählen.

Die Akzeptanz der Patienten, ob klein oder groß, entscheidet sich oftmals durch ein angenehmes und komfortables Aufsetzen der Maske – BIEWER medical bietet hierzu zwei Maskentypen in unterschiedlichen Größen und variantenreichen Düften an. Somit ist für jede Nase etwas dabei. Die Accutron-Flowmeter können auf die verschiedensten Weisen in die Praxisräume integriert werden. Ob in mobilen Systemen, wie dem sedaflow™ All-in-One-Systemwagen von BIEWER medical, oder als Schrank- und Wandmontage. Dies ermöglicht eine individuelle und optimierte Anpassung an die Praxisumgebung und speziellen Anwendungsanforderungen.



BIEWER medical
 Medizinprodukte
 Infos zum Unternehmen



Video
 Lachgassedierung mit
 Nasenmasken von BIEWER medical

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

Digitale Zahnmedizin:

CAD-Lösung für Stiftaufbau-Restaurationen

Das dänische Unternehmen 3Shape A/S ist Anbieter von 3-D-Scannern und CAD/CAM-Softwarelösungen für die Dentalindustrie. Neu im Sortiment des Unternehmens findet sich jetzt eine CAD-Lösung für Restaurationen mit Stiftaufbauten. Diese umfasst ein spezielles Verfahren für



3Shape A/S – Infos zum Unternehmen

intraorales Scannen von Stiftaufbauten mit 3Shape TRIOS® sowie einzigartige Arbeitsabläufe bei der CAD-Konstruktion im Dental System™ 2013. Die Stiftaufbau-Lösung von 3Shape nutzt für eine zuverlässige Erfassung und optimal gestaltete und leistungsstarke Konstruktionen der Stiftaufbauten spezielle Scanfähigkeiten, sogenannte 3Shape Scan Posts™. Damit lassen sich Positionen und Tiefe der Stiftaufbau-Konstruktionen präzise erfassen; Scan Posts™ sind autoklavierbar und in verschiedenen Formen und Größen verfügbar, sodass Bohrsysteme von anderen großen Anbietern unterstützt werden. Darüber hinaus kann die Stiftaufbau-Lösung bei 3Shape TRIOS® digitalen Abdrücken und 3-D-Scans von Gipsmodellen verwendet werden. Die von Zahnärzten in Kliniken oder Praxen gemachten Eingaben können schnell und effizient zur unmittelbaren Konstruktion an das Labor gesendet werden. Dort können dann Stiftaufbauten für Standardkronen, einteilige zementierte Kronen sowie anatomische einteilige zementierte Kronen, die für die Verblendung reduziert wurden, konstruiert werden. Die CAD-Lösung von 3Shape ist in der erschienenen Software Dental System™ 2013 und mit 3Shape TRIOS® voll funktionsfähig.

3Shape A/S
Tel.: 0045 70 272620
www.3shapedental.com

Zahnerhaltung:

Wurzelstift mit erhöhter Röntgenopazität

Rechtzeitig zum 50-jährigen Firmenjubiläum ist DMGs Composite-Wurzelstift LuxaPost jetzt in einer neuen Version erhältlich, die das sichere Arbeiten weiter erleichtert. Die wichtigste Neuerung dabei ist die deutlich bessere Röntgenopazität. Mit seinem Wert (375% Aluminium äquivalent) rangiert der LuxaPost in der absoluten Spitzengruppe. Die bessere Sichtbarkeit im Röntgenbild gibt zusätzliche Sicherheit beim Arbeiten. So kann die Passgenauigkeit besser kontrolliert werden und ein präzise eingepasster Stift trägt dazu bei, Spannungen und mögliche Frakturen zu verhindern. Der glasfaserverstärkte LuxaPost ist bewährter Partner von LuxaCore Z-Dual, DMGs Premium-Komposite für Stumpfaufbau und Wurzelstiftzementierung. Er lässt sich mit LuxaCore Z adhäsiv zementieren; auch der Stumpfaufbau erfolgt mit LuxaCore Z, sodass ein stabiles System geschaffen wird. Dank der optimierten Röntgenopazität des LuxaPost wird es jetzt noch leichter, sicher zu sein. Für die komplett



aufeinander abgestimmte postendodontische Versorgung bietet DMG seit Kurzem eine Systempackung an. Dazu gehören neben dem LuxaPost und LuxaCore Z-Dual auch LuxaBond-Total Etch, ein dualhärten- des Adhäsivsystem, das besonders für die Anwendung im Wurzelkanal geeignet ist.

DMG
Tel.: 0800 3644262 (gebührenfrei)
www.dmg-dental.com

Dentalprodukte:

Von Praxiseinrichtung bis Implantatsystem

Tradition trifft Innovation – diese Philosophie ist seit 125 Jahren das Herzstück der Ritter-Marke und durchzieht bis heute die Entwicklung und Produktion hochwertiger Dentalprodukte – made in Germany. Die von Ritter entwickelten Behandlungseinheiten



gehören zum Standard einer jeden modernen Praxiseinrichtung. Mit dem Ziel der ständigen Innovation und Weiterentwicklung begann Ritter vor einigen Jahren, eine neue Produktlinie zu entwerfen: Implantat-

systeme. Diese 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 ein ausgeklügeltes Farbsystem hinsichtlich der Bohrer und Implantate entsprechend der Durchmesser zum Kinderspiel. Ritter Implantate und Zubehörteile werden mithilfe von hochmodernen CNC-Maschinen gefertigt. Die Produktpalette steht im Zeichen hoher Qualität, Innovation und Präzision. Weitere Informationen sind unter www.ritterimplants.com nachlesbar.

Ritter Concept GmbH
Tel.: 0731 1754100
www.ritterconcept.com

Besuchen Sie uns auf den regionalen Dentalmessen 2013!

Ceravety Press & Cast

Universal Speed-
Einbettmasse
für die Press-
und
Gusstechnik



BeutiCem SA

Selbstadhäsiver
Kompositzement
ohne Kompromisse



BeutiSealant

Selbstätzender Fissurenversiegler mit
Fluoridfreigabe - einfach, schonend und schnell!



BEAUTIFIL Flow Plus

Injektionsfähiges
Füllungskomposit
für den Front-
und Seiten-
zahnbereich



Dura-Green® DIA

Diamantierte Profi-Schleifkörper
für höchste Ansprüche



www.shofu.de

Studienergebnis

Effektiver Schutz durch Composite-Coating

| Dr. Ulrike Oßwald-Dame

Glasionomerzemente (GIZ) wurden seit ihrer Einführung stetig weiterentwickelt und kommen aufgrund ihrer charakteristischen Materialeigenschaften in einem ausgewählten Indikationspektrum zum Einsatz. Moderne Füllungssysteme vereinen die Vorteile der Materialgruppe wie beispielsweise die Fluoridabgabe¹ und die kariespräventiven Effekte² mit jenen von Kompositen – unter anderem in zweistufigen Konzepten wie EQUIA, die eine Glasionomerkomponente mit einem Composite-Coating kombinieren. Eine kürzlich veröffentlichte Feldstudie verglich erstmals die Leistungsfähigkeit von Restaurationen mit EQUIA Fil mit und ohne den Kompositlack EQUIA Coat über den Zeitraum von drei Jahren.

Glasionomerzemente beziehen ihre Attraktivität für den Einsatz in der modernen Füllungstherapie neben der chemischen Haftung an den Zahnhartsubstanzen³ nicht zuletzt aus der kariespräventiven Wirkung durch die Abgabe klinisch relevanter Fluoridmengen in der Füllungs-umgebung.⁴ Als Nachteile sind die niedrige Verschleißtoleranz⁴ und Bruchfestigkeit⁵ sowie die geringe Toleranz gegenüber Feuchtigkeit und Austrocknung vor dem Abschluss der zweiten Härtungsphase zu nennen. Letzteres kann durch das Auftragen eines speziellen Coatings umgangen werden.⁶

GIZ und Komposit: Kombination mit Vorteilen

Auf den genannten Coating-Effekt setzen moderne Zwei-Stufen-Konzepte wie das auf dem deutschen Markt als EQUIA vertriebene Füllungssystem, bestehend aus der Glasionomer-basierten Komponente EQUIA Fil (entsprechend Fuji IX GP Extra) und dem nanogefüllten Kompositlack EQUIA Coat (entsprechend G-Coat Plus). Die beiden EQUIA-Komponenten waren Inhalt einer kürzlich veröffentlichten Feldstudie von



Minh-City (Vietnam) statt. Zu den Recalls wurden die Restaurationen einer Bewertung bezüglich Kariesinzidenz, Randschlussverhalten, postoperativen Sensibilitäten, Bruchfestigkeit, Farbbeständigkeit sowie Verschleiß unterzogen.

Kompositlack bewirkt Extraschutz

Diem et al.,⁷ die laut Aussage der Autoren erstmals die Performance von Füllungen mit und ohne Coating verglich (Vergleichsmaterial: Solare⁸ GC, ein auf dem asiatischen Markt vertriebenes, lichterhärtendes Komposit).

Im Rahmen der Studie wurden in den ersten Molaren von 91 Kindern im Alter von elf bis zwölf Jahren okklusale Kavitäten entweder mit Fuji IX GP Extra (entsprechend EQUIA Fil), Fuji IX GC Extra + G-Coat Plus (entsprechend EQUIA Fil + EQUIA Coat) oder Solare versorgt (Recalls nach sechs Monaten sowie ein, zwei und drei Jahren). Die Durchführung fand dabei unter Anwendung der ART-Technik (Atraumatic Restorative Treatment) nahe Ho-Chi-

Die Auswertungen nach drei Jahren wiesen allen Restaurationen eine sehr geringe Inzidenz von Sekundärkaries und minimale Randverfärbungen nach, zudem konnten die Patienten an den behandelten Zähnen weder postoperative Empfindlichkeiten noch Schmerzen feststellen. Oberflächenrisse traten nach drei Jahren bei circa drei Prozent der Restaurationen mit Fuji IX GP Extra und G-Coat Plus (entsprechend EQUIA Fil und EQUIA Coat, in Deutschland als EQUIA-System bekannt) sowie etwa zwei Prozent der Solare-Restaurationen auf. Die farbliche Übereinstimmung der GIZ-Restaurationen mit der umgebenden Zahnschubstanz verbesserte sich erwartungsgemäß über den gesamten Zeitraum. Die Farbbeständigkeit von

GIZ erhöht sich in der Regel mit fortschreitender Liegezeit.⁹ Des Weiteren wurde nach zwei Jahren bei den Restaurationen mit Fuji IX GP Extra (EQUIA Fil) mit G-Coat Plus (EQUIA Coat) im Vergleich zu denen mit Fuji IX GP Extra ein wesentlich geringerer Verschleiß festgestellt. Das Fazit der Studie meint daher, dass die Applikation des Kompositlacks einen Extraschutz der Glasionomerfüllungen gegen Verschleiß bewirkt.

Bisherige Resultate bestätigt

Als wesentliches Ergebnis der Feldstudie von Diem et al. lässt sich somit festhalten, dass die Applikation des Kompositlacks auf die Glasionomerkomponente unter anderem die Verschleißresistenz der untersuchten Füllungen beim EQUIA-System steigert. Auch die Ergebnisse von Lohbauer et al. konnten einen positiven Effekt des Coatings auf die Oberfläche der Glasionomerfüllung nachweisen. Oberflächliche Risse und Porositäten werden Lohbauer zufolge durch das Coating effektiv verschlossen.¹⁰ Aktuelle und vielversprechende Forschungsergebnisse zu EQUIA über verschiedene Zeiträume präsentierten Wissenschaftler zudem im Rahmen eines Meetings der CED-IADR 2013 im September in Florenz.

Literatur:

1. Forsten L. Fluoride release and uptake by glass-ionomers and related materials and its clinical effect. *Bio-materials* 1998; 19: 503–508.
2. Kantovitz K.R. et al.: Inhibition of mineral loss at the enamel/sealant interface of fissures sealed with fluoride- and non-fluoride containing dental materials in vitro. *Acta Odontol Scand* 2006; 64 (6): 376–383.
3. Triana R., Prado C., Garro J., Garcia-Godoy F.: Dentin bond strength of fluoride-releasing materials. *Am J Dent* 7: 252 (1994).
4. Lohbauer U., Kramer N., Siedschlag G., Schubert E. W., Lauerer B., Müller F.A., Petschelt A., Ebert J. (2011) Strength and wear resistance of a dental glass-ionomer cement with a novel nanofilled resin coating. *Am J Dent* 24 (2): 124–128.
5. Ilie N., Hickel R., Valceanu A.S., Huth K.C. (2012) Fracture toughness of dental restorative materials. *Clin Oral Investig* 16 (2): 489–498.

6. Causton, B. E.: The physical-mechanical consequences of exposing glass-ionomer cements to water during setting. *Bio-materials* 2: 112 (1981).
7. Diem V.T., Tyas M.J., Ngo H.C., Phuong L.H., Khanh N.D.: The effect of a nanofilled resin coating on the 3-year clinical performance of a conventional high-viscosity glass-ionomer cement. *Clin Oral Investig*. 2013 Jul 7. (Epub ahead of print)
8. GC: Broschüre Solare, GC Corporation, Tokyo, Japan. Abruf am 12.8.2013 unter: <http://www.gcasia.info/ProdDoc/Doc3/Solare%20Spot%20in%20Filling.pdf>
9. Mount G.J. (2002) An atlas of glass-ionomer cements. A clinician's guide. 3rd edn. Martin Dunitz, London.
10. Lohbauer U., Krämer N., Siedschlag G., Schubert E.W., Lauerer B., Müller F.A., Petschelt A., Ebert J. Strength and wear

resistance of a dental glass-ionomer cement with a novel nanofilled resin coating. *Am J Dent*. 2011; 14: 124–128.



GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Dr. Ulrike Oßwald-Dame
Beethovenstraße 8
80336 München

ANZEIGE

Original MIXPAC Farben

für die Praxis!





SULZER

Sulzer Mixpac AG
Ruetistrasse 7
9469 Haag, Schweiz
Phone: +41 81 772 20 00
Fax: +41 81 772 20 01
mixpac@sulzer.com
www.sulzer.com

Zahnheilkunde – ein risikoreiches Behandlungsfeld

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

Die Mundgesundheit ist eine wichtige Voraussetzung für das allgemeine Wohlbefinden und trägt maßgeblich zur Lebensqualität bei. Viele Menschen leiden, aufgrund oraler Erkrankungen, unter Beschwerden und Schmerzen. Dabei werden Karies, Parodontose und eine Reihe anderer Mundraumkrankungen in engem Zusammenhang mit Ernährung, Lebensstil, Mundhygiene und anderen Verhaltensfaktoren gebracht.

Ein gesunder Mund umfasst mehr als nur gesunde Zähne. Die Mundhöhle ist Eintrittspforte zum gesamten Körper; wird dieser Bereich vernachlässigt, wenn auch nur kurzzeitig, können orale Erkrankungen schwerwiegende Folgen für den ganzen Organismus haben. Bei einer Reihe von gesundheitlichen Leiden stellen Munderkrankungen ein zusätzliches Risiko dar. Die systematische Verbreitung von Bakterien kann, besonders bei Patienten mit einem geschwächten und eingeschränkten Immunsystem, Infektionen neu hervorrufen bzw. bestehende Infektionen verschlimmern.

Die Bedeutung der ersten und zweiten Abwehrschranke

Unsere Immunabwehr besteht aus zwei Abwehrschranken, die verschiedene Abwehrmechanismen einsetzen. Die erste Abwehrschranke besteht aus den Schutzschichten der Haut, der Schleimhäute, des Zahnschmelzes und des Dentins. Solange diese erste Abwehrschranke bereitsteht und funktioniert, ist es für Mikroorganismen ausgesprochen schwierig, in empfindliches Gewebe einzudringen und lebenswichtige Organe und Funktionen zu korrumpieren.

Die zweite Abwehrschranke besteht aus unseren weißen Blutkörperchen oder anderen immunaktiven Zellen. Dieser zweite Schutz setzt ein, wenn es den Erregern gelungen ist, die erste Barriere zu durchdringen und lebenserhaltende Systeme und Funktionen anzugreifen. Wenn mikrobielle Eindringlinge sich im Körper eingemischt haben, beginnt dort solange ein Kampf zwischen der zweiten Schranke der Immunabwehr und den Mikroorganismen, bis einer davon aufgibt.

Infektionen setzen das Vorhandensein von drei Bedingungen voraus:

1. eine empfängliche Wirtszelle
2. ein Pathogen, ausreichend in Anzahl und Umfang, um Infektionen auszulösen
3. ein Portal, durch welches das Pathogen zur Wirtszelle vordringen kann.

Effektive infektionsbekämpfende Strategien sollen einen oder mehrere dieser „Links“ in der Kette durchbrechen und somit eine Infektion verhindern. Es gibt vielerlei Möglichkeiten, sicherzustellen, dass Menschen weniger infektionsanfällig sind und dies auch bleiben: Zum einen garantieren Impfungen ein Ausbleiben der Infektion; zum anderen hilft gleichsam die Stärkung der beschriebenen Abwehrschranken und Schutzschichten, Infektionsgefahren wirkungsvoll entgegenzutreten.

Vorsichtig mit Schutzschichten umgehen

Sorgfältige Mundhygiene kann die Anzahl gefährlicher Mikroorganismen eindämmen und damit sicherstellen, dass Infektionen durch Mikroorganismen aus- bzw. gering bleiben. Ist es zu einer Öffnung gekommen, durch die ein Pathogen in eine Wirtszelle eindringen kann, ist es ausgesprochen wichtig, die Öffnung sauber zu halten, die Wunde mit sorgfältigen Nähten zu verschließen und damit eine gute Blutgerinnung zu fördern.

Diese Maßnahmen zielen darauf hin, die körpereigenen Schutzschichten zu stärken. Darüber hinaus müssen bei Behandlungseinheiten, die potenziell die Schutzschichten angreifen, ein genaues Patientenprofil erstellt und entsprechende Vorsichtsmaßnahmen getroffen werden. Grundsätzlich sollte in Situationen mit medizinischem Eingriff



Abb. 1: Jede Behandlung muss, vom zunehmenden Wissensstand zur Übertragungsrisiken und Hygiene profitierend, unter den besten hygienischen Voraussetzungen und Bedingungen stattfinden. Nur so können Risiken zur Infektionsübertragung weiter eingedämmt werden.

Lust auf weiße Zähne?



Zahnaufhellung für alle Fälle

Das breiteste Sortiment • Die längste Erfahrung

Opalescence®
Professionelle Zahnaufhellung

Der Gold-Standard vom Marktführer

Wir beraten Sie gern.

Tel. 02203-359215



ULTRADENT
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhover Berg 30 · 51149 Köln
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.updental.de

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel

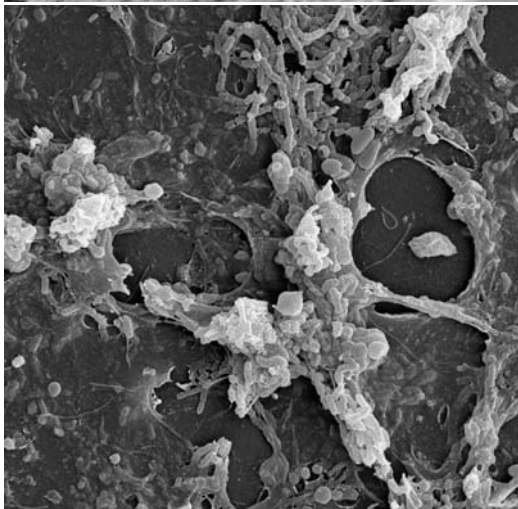
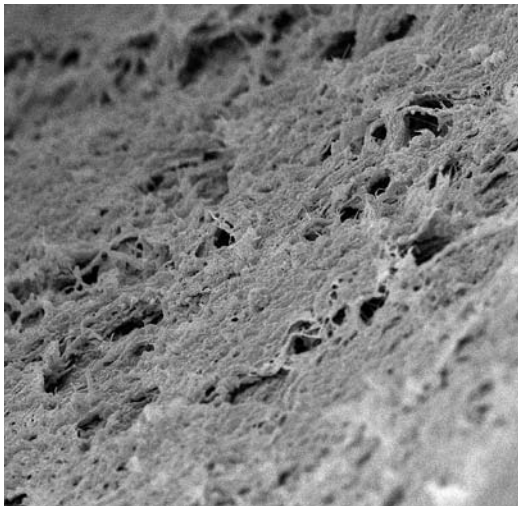


Abb. 2 und 3: Bakterielle Biofilme lassen sich auf allen Oberflächen – auf Zähnen und Mundschleimhaut – feststellen. Wird die erste Abwehrfront geschwächt oder durchbrochen, können Bakterien und bakterielle Toxine der bakteriellen Biofilme in bisher sterile Bereiche vordringen.

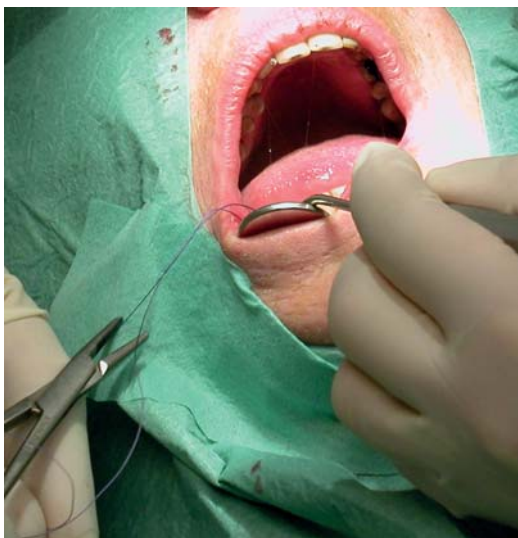


Abb. 4: Die zahnmedizinisch-professionelle Behandlung einer Wunde muss sicherstellen, dass die erste Abwehrschanke so funktionstüchtig wie möglich wiederhergestellt ist. Das schließt, unter anderem, das adäquate Vernähen und Sicherstellen einer gut funktionierenden Blutgerinnung ein.

immer bedacht werden, welche Folgen das Öffnen, Durchdringen oder Modifizieren empfindlicher Schutzschichten haben kann. Um Behandlungen und Therapien, unabhängig von Art und Umfang, erfolgreich durchzuführen, ist es ausgesprochen wichtig, mit körpereigenen Schutzfunktionen behutsam umzugehen und diese, wo immer möglich, gezielt zu erhalten und fortführend zu stärken. Zahnmedizinische Hygienevorkehrungen und Infektionsbekämpfungsmaßnahmen dürfen sich nicht nur auf mögliche Gefahren einer Infektionsübertragung richten, sondern müssen auch die hohe Infektionsanfälligkeit im Blick haben und belastungsanfällige Behandlungsverfahren und Behandlungsapparaturen abwägen. Darüber hinaus reduziert das fortwährende Bemühen um die Erhaltung von anfälligen, biologischen Schutzschichten auch die oftmals zu häufige oder unnötige Anwendung von Antibiotika.

Tägliche Mundhygiene ist wichtiger als prophylaktische Antibiotika

Für viele Patientengruppen ist die tägliche Mundhygiene wirkungsvoller als die Einnahme vorbeugender Medikamente vor einem Zahnuntersuchungstermin. Richtige und sorgfältig durchgeführte Mundhygiene ist der beste und effektivste Weg, wichtige Schutzschichten zu erhalten und diese weiter zu stärken. Für Risikopatienten sind regelmäßige und häufige Zahnarztkontrollbesuche von großer Bedeutung für den Erhalt der allgemeinen Gesundheit; durch einen gesunden Gaumen bleibt die erste Abwehrschanke intakt und funktionsfähig. Gingivitis stellt eine handflächengroße offene Wunde dar; eine solche Wunde belastet, egal wo sie auftritt, den Körper in entscheidendem Maße. Die medizinische Zahnheilkunde muss sich das Ausmaß und die Gefahren, die eine solch große Öffnung hin zu anfälligen Systemen und Funktionen mit sich bringt, bewusst machen.

Gingivitis ist, laut Definition, keine Infektion, sondern eine Entzündungsreaktion. Diese wird von mikrobiellen Toxinen, die wiederum von Mikroorganismen des oralen Biofilms gebildet werden, hervorgerufen. Der Entzündungsprozess schwächt die angreifbare und wichtige Schutzschicht des

normalerweise gesunden, nicht entzündeten gingivalen Gewebes.

Zunehmende Anfälligkeit im Alter

Mit zunehmendem Alter nimmt die Reservekapazität verschiedener Körperorgane und Körpersysteme ab. Dieser Prozess, der von Lebensstil und genetischen Faktoren zugleich beeinflusst wird, beginnt schon in den zwanziger Lebensjahren und läuft dann stetig fort. Zunehmendes Alter bringt eine Reihe an Gesundheitsproblemen mit sich, die wiederum verschiedenste medikamentöse Behandlungen nach sich ziehen. Darüber hinaus ist die Ernährung älterer Menschen oft einseitig und dies führt, zusammen mit einem reduzierten Bewegungsradius, zu einer geringeren Nährstoffaufnahme. Alle diese Faktoren erhöhen automatisch die Anfälligkeit hin zu verschiedensten Gesundheitsproblemen. Eine Infektionskrankheit wirkt sich daher schwerwiegender auf ältere Menschen aus.

Eingeschränkter Immunschutz durch Krankheit und Medikamenteneinnahme

Immunstörungen werden oft in Zusammenhang mit anderen unterschwelligen Krankheiten, wie z.B. Krebs oder autoimmune Erkrankungen, gebracht. Viele Patienten haben dabei durch eine Reihe von Behandlungstherapien ein angeschlagenes oder leicht verändertes Immunsystem. Opportunistische Infektionen, die von der normalen Flora ausgelöst werden, treten dann auf, wenn das Immunsystem beeinträchtigt ist. Wird dies nicht behandelt, kann es zu fatalen Folgen kommen.

Unterernährung und metabolisches Syndrom

Unterernährung kann nicht nur bei Menschen festgestellt werden, deren Ernährungsaufnahme deutlich eingeschränkt oder zu gering ist, sondern auch bei Patienten mit metabolischem Syndrom, d.h. bei übergewichtigen Patienten mit deutlich vergrößertem Taillenumfang, mit Hypertriglyceridämie, mit geringem HDL-Cholesterinlevel, mit Bluthochdruck und Hyperglykämie. Der hierdurch veränderte Stoffwechsel führt dann unter anderem zu einer erhöhten Infektionsanfälligkeit.



We care for healthy smiles



Abb. 5: Tägliche Hygieneanwendungen, zusammen mit regulären und professionell durchgeführten Zahnreinigungen und Polituren, sind entscheidend für die Eindämmung von Mikroorganismen und die Stärkung der ersten Abwehrfront.

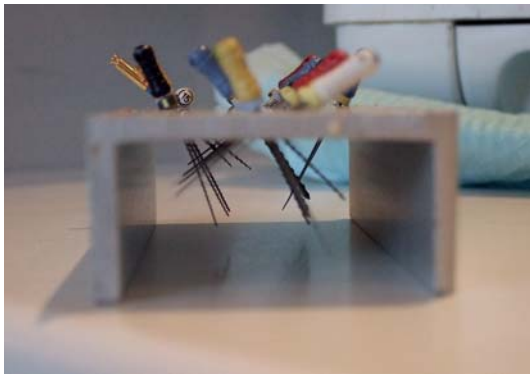


Abb. 6: Dentale Behandlungsverfahren schließen den Gebrauch von einer Vielzahl an verschiedenen Schneide- und gewebedurchdringenden Instrumenten ein.

Drogensucht – tägliche Berührung mit vielen Gefahren

Eine Großzahl an Beschäftigten im Gesundheitswesen, darunter auch Dentalfachleute, betreuen tagtäglich und dabei oftmals unwissentlich neben einer Vielzahl an Patienten auch solche mit einem Drogenmissbrauchshintergrund. Weniger als zehn Prozent aller Drogensüchtigen weltweit sind aufgedeckte und bekannte Fälle. Der Missbrauch von Drogen schließt eine Großzahl an Substanzen ein: vom legalen bis hin zum illegalen Missbrauch von Beruhigungsmitteln, Alkohol, Zigaretten, pharmazeutischen und anderen chemischen Substanzen. Durch den oftmals regelmäßigen Gebrauch solcher Substanzen bringen Patienten mit Drogenmissbrauch eine Reihe von medizinischen Risiken und Gefahren mit sich. In der Regel haben diese Patienten, direkt oder indirekt beeinflusst, durch die regelmäßige Einnahme von Drogen, durch Mangel- bzw. Fehlernährung, durch Behinderungen, infektiöse Erkrankungen und vieles mehr eine deutlich reduzierte Immunabwehr. Darüber hinaus stellt sich bei Patienten mit Drogenmissbrauch vermehrt dentale Karies ein. Die Behandlung mehrerer Löcher stellt dadurch eine besondere Herausforderung für einen Zahnarzt dar.

Stark für Implantate

Professionelle Implantatpflege
in der Praxis und für zu Hause



TePe Bridge
& Implant Floss

NEU

TePe. Das Original.

www.tepe.com



Abb. 7: Karies ist nach wie vor die weltweit am meisten verbreitete bakterielle Infektionskrankung. Von Karies ausgelöste Bakterien, wenn diese die erste Abwehrfront durchdringen konnten, wirken nicht nur in der Mundhöhle, sondern auch in anderen Teilen des Körpers ausgesprochen aggressiv.



Abb. 8: Einfache, effektive und schonende Extraktionstechniken gewinnen zunehmend an Bedeutung. Dafür werden anspruchsvolle Apparaturen und entsprechend ausgebildete Fertigkeiten benötigt.

Die Mundhöhle – das mikrobiell dicht besiedelste Organ

Die Mundhöhle ist, sowohl von Anzahl als auch Arten, das mit Mikroorganismen am meisten angereicherte Organ. Die meisten Mikroorganismen gehören zur natürlichen, residenten Flora und erfüllen eine wichtige Schutzfunktion der Immunabwehr gegen pathogene Mikroorganismen. Gruppen von Mikroorganismen, die für das Auslösen von Krankheiten bekannt sind, können sich vorübergehend in der Mundhöhle ansiedeln; so werden Karies und Parodontose fast ausschließlich von

solchen Mikroorganismen ausgelöst und daher als endogene opportunistische Infektionen angesehen.

Bakteriämie – ein tägliches Risiko

Während einer Zahnbehandlung und durch den Gebrauch von zahntechnischen Geräten bzw. durch Anwenderhände können normale und vorübergehende Mikroflora in das sterile Gewebe eindringen. Während mehrmaliger Behandlungs- und Anwendungseinheiten in der Mundhöhle – hierzu zählt auch das Zähneputzen und Verwenden von Zahnseide – gelangen verschiedene Bakterien in den Blutstrom und verursachen, wenn die Schutzschichten geschwächt oder eingebrochen sind, Bakteriämie.

Für Patienten mit einem gesunden und normal funktionierenden Immunsystem stellt dies kaum ein Problem dar. Für Patienten dagegen mit Immunerkrankungen bzw. einem korrumpierten Immunsystem und damit erhöhter Infektionsanfälligkeit, können Mund- und Zahnbehandlungen ein schwerwiegendes Risiko darstellen.

Karies, die weltweit größte Infektionskrankheit

Karies stellt, weltweit gesehen, die nach wie vor größte Infektionskrankheit dar; die am meisten durchgeführte Zahnbehandlung weltweit ist die der Kariesentfernung. Zahnpflege und Zahnbehandlungen sind in vielen Teilen der Welt kaum oder nur sehr bedingt möglich, und so bleiben Zähne oft unbehandelt oder werden, um Beschwerden und Schmerzen zu beenden, einfach entfernt. Nach dem Ziehen eines Zahnes haben pathogenetische Mikroorganismen der Mundhöhle freien Eintritt in bisher steriles, von keiner Abwehrschicht geschütztes Gewebe. Daher muss eines der Grundprinzipien einer jeden Zahnbehandlung sein, die Gefahr von Infektionsübertragungen so gering wie nur möglich zu halten.

So schonend wie möglich

Eine Zahnextraktion ist nie eine einfache zahnärztliche Operation. Angrenzende Zähne und das den zu entfernenden Zahn umgebende Gewebe sollten dabei so wenig wie möglich belastet

werden. Um eine erfolgreiche Zahnextraktion zu garantieren, müssen im Vorfeld die folgenden Aspekte genau untersucht und durchdacht werden: die Morphologie des zu entfernenden Zahnes, die Extraktionsmethode und der Gebrauch entsprechend notwendiger Apparaturen. Infolge eines dentalen Eingriffes können, unter bestimmten Umständen, Mikroorganismen, die normalerweise in der Mundhöhle verweilen, Infektionen in anderen Teilen des Körpers auslösen.

In einer schwedischen Studie wurde bei 100 Prozent der Patienten, bei denen eine Zahnextraktion vorgenommen wurde, Bakteriämie festgestellt. Dabei wurde ausgeschlossen, dass das Vorkommen von Bakteriämie mit dem Ausmaß der Operation in Zusammenhang steht, da das Ziehen eines einzelnen Zahnes ein deutlich höheres Aufkommen an Bakteriämie verursachte als, dazu im Vergleich, die viel aufwendigere Extraktion eines Weisheitszahnes oder eine beidseitige Tonsillektomie. Es zeigte sich, dass eine Zahnextraktion deutlich mehr aerobe und anaerobe Bakteriämie verursacht als die anderen operativen Eingriffe.

Warum dies der Fall ist, ist nicht eindeutig zu klären. Die Tatsache, dass sich während der Ziehbewegungen einer Extraktion eine Vielzahl an aeroben und anaeroben Mikroorganismen auf den Zahnoberflächen bilden, scheint dabei eine durchaus wichtige Rolle zu spielen.

Subgingivales Spülen und Reinigen zur Risikoeindämmung von Bakteriämie

Bei einer Periodontalbehandlung kann subgingivales Spülen vor einem Ultraschallbad den dabei normalerweise auftretenden hohen Level von Bakteriämie deutlich reduzieren. Das gleiche vorbeugende Verfahren sollte daher auch vor einer Zahnextraktion angewandt werden.

Eine Gruppe von Bakterien – aerobische Bakterien – benötigt, um Wachsen zu können, das Vorhandensein von Sauerstoff. Dagegen benötigt eine andere, größere und für die meisten Zahnerkrankungen verantwortliche Gruppe von Bakterien – anaerobe Bakterien – zum Vermehren ein sauer-



Abb. 9: Dentale „Highspeed“-Präparationsverfahren schaden in gleicher Weise der ersten Abwehrfront wie mehrfache Injektionen.



Abb. 10: Schutzbacken schützen einfach und effektiv die erste Abwehrfront, das heißt die Schmelzschicht des angrenzenden Zahnes. Zahlreiche Studien haben gezeigt, dass in einer Vielzahl an Fällen von approximalen Präparationsverfahren die Oberfläche des benachbarten Zahnes beschädigt wurde. Infolgedessen wächst die Gefahr von dentaler Karies.

stoffreies Umfeld. Anaerobe Bakterien können kaum außerhalb des Wirtsorganismus überleben. Dies nutzt die Zahnmedizin und tötet schädliche Bakterien ab, indem Infektionen „geöffnet“ werden und Luft eingelassen wird.

Gezielter Einsatz von Sauerstoff

Operative Eingriffe, bei denen Abszesse geöffnet und Eiterabflüsse für einen besseren Heilungsprozess eingerichtet werden, zielen darauf hin, Luft eindringen zu lassen und damit das Vermehren von Bakterien abzuwenden. Die Durchführung und Beendigung einer approximalen Präparation mit herkömmlichen rotierenden Instrumenten und nach klassischer Methode kann iatrogene Schäden auf der Oberfläche benachbarter Zähne verursachen.

Ein Präparationsschaden ist ein häufig auftretender Nebeneffekt der Vorbereitungsarbeit zu approximalen Kariesläsionen und stellt als solches ein Problem in der Zahnmedizin dar. Schäden bei der Vorbereitung zerstören die schützende Schmelz- und Dentinschicht, was wiederum zu gesteigerter Kariesbildung führt und die Rehabilitation des angrenzenden Zahnes notwendig macht.

Fahrbare Gerätewagen

Ihr Equipment In einem Cart – praktisch, übersichtlich und sofort einsatzbereit.

Alle Gerätewagen aus hochwertigem Stahlblech und fahrbar dank vier intergrierten, 360° drehbaren Rollen. Lieferbar in allen RAL-Farben.



E3

FÜR IHR ENDO- ZUBEHÖR

- Drei oder vier voll ausziehbare und höhenverstellbare Fachböden
- Staufach unter der verschiebbaren Arbeitsplatte
- Integrierte Stromversorgung mit automatischem Kabeleinzug

P1

FÜR IHRE ABFORM- MATERIALIEN

- Arbeitsplatte mit geschliffener Edelstahlauflage
- Schubladen mit Softeinzug
- Integrierte Stromversorgung mit automatischem Kabeleinzug





Abb. 11: Keimfreie Behandlungen/Anwendungen zielen auf die Eingrenzung von Mikroorganismen und die Erhaltung und Stärkung der ersten Abwehrfront.



Abb. 11: Eine Rekonstruktion – ein restaurativer Eingriff – stellt nicht nur die frühere Zahnfunktion und Ästhetik wieder her, sondern baut gleichzeitig auch die erste Abwehrfront in der Mundhöhle wieder auf. Hierbei ist zu beachten, dass der neue Einsatz der originalen, natürlichen Zahnstruktur so ähnlich wie möglich sein sollte. Nur so kann die erste Abwehrfront effektiv unterstützt werden.

apparate kleinere Verletzungen des marginalen Gingivaums eintreten können, haben den gleichen Effekt wie mehrmalige Injektionen mit unsauberen Injektionsnadeln. Die Verwendung von Schutzbacken hilft auf einfache, aber effektive Weise, empfindliche Barrieren wie Zahnschmelz/Dentin und Gingivaum vor solchen möglichen Verletzungen zu schützen.

Mikroorganismen eingrenzen

Unser modernes und hochentwickeltes Gesundheitswesen muss Patienten eine umfassend adäquate, nach dem höchstem Sicherheits- und Qualitätsstandard ausgerichtete, Betreuung anbieten. Daraus ergibt sich für Gesundheitsmediziner eine besondere Verantwortung. Der wichtigste Infektionsschutz wird durch intakte Barrieren gewährleistet. Um diese wichtigen Barrieren aufrechtzuerhalten und langfristig zu schützen und somit Infektionsübertragungen auszuschließen, muss sichergestellt werden, dass Mikroorganismen an ihrem Ursprungsort eingegrenzt bleiben und sich nicht gefährlich vermehren. Dafür sind entsprechend keimfreie Anwendungen wichtig. Scheitern diese Vorsichtsmaßnahmen und Mikroorganismen gelangen doch in bisher steriles Gewebe und infizieren dieses, kann eine antimikrobielle Therapie notwendig sein. Die meisten Antibiotika sind bakteriostatisch. Das heißt, sie halten Bakterien, indem sie deren Ausbreitung hemmen bzw. stoppen, gering und helfen damit der zweiten Abwehrfront, Bakterien abzuwehren. Das so durch Antibiotika unterstützte Immunsystem kann dann die Infektion erfolgreich bekämpfen.

Schäden an der ersten Abwehrfront durch Präparationsverfahren

Dentale Präparationsverfahren, bei denen durch die Schneiderotationsbewegungen des Bohrers und den hohen Wasserdruck der Turbinen und Hand-

Therapiebedingte Infektionen gefährden Behandlungsausgänge

Therapiebedingte Infektionen verursachen erhebliche zusätzliche Kosten, erhöhen die Antibiotikaresistenz, beeinträchtigen Behandlungsergebnisse,

verlängern Beschwerden für Patienten, schränken Behandlungsmöglichkeiten ein und erzeugen einen schlechten Ruf für das Gesundheitswesen. Jede medizinische Zahnfachkraft muss daher sicherstellen, dass alle Patienten die bestmögliche zahnmedizinische Behandlung erfahren, das heißt die größtmögliche Sicherheit und dass so wenig wie möglich Nebeneffekte gewährleistet sind.

Stärken der angreifbaren Abwehrfronten

Für den Erhalt und die weitere Stärkung empfindlicher Schutzschichten spielt das Wissen und professionelle Bemühen zahnmedizinischer Fachkräfte um die große Bedeutung dieser Abwehrrahmen eine entscheidende Rolle. Zahnerhaltung, Herstellung und Einsatz von Füllungen sind wesentliche Aspekte dieser Abwehrstärkung. Jede dentale Behandlung muss, um ganz im Sinne des Patienten und damit nachhaltig wirkungsvoll zu sein, immer die Stärkung empfindlicher Schutzschichten und das genaue Einhalten gezielter Maßnahmen zum Hygiene- und Infektionsschutz verfolgen.



Directa AB
Infos zum Unternehmen



Dr. Mikael Zimmerman
Infos zum Autor

kontakt.

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

Mitbegründer
BZB CareSystems AB, Schweden
Tel.: +46 708 495630
E-Mail: mz@bzb.se
www.bzb-caresystems.se

ANZEIGE

www.zwp-online.info
FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

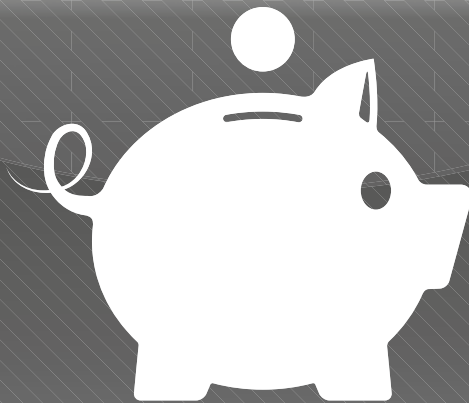
Mehrwerte durch Services:

Das InteraDent Low Budget-Angebot

Kronen und Brücken als Niedrigpreislösung.

Preis. Wert. Fair.

InteraDent



Insbesondere bei Kronen- und Brückenversorgungen fordern Patienten zunehmend Niedrigpreise. Als Dienstleister mit ausgeprägtem Serviceverständnis reagieren wir darauf: Nach einem rund einjährigen und strikten Qualitätsauswahlverfahren haben wir uns für ein Partnerlabor in China entschieden, das gemäß unseres Qualitätsverständnisses fertigt. Nutzen Sie unser erweitertes Leistungs- und Serviceangebot und profitieren Sie mehr denn je von der Zusammenarbeit mit InteraDent! Entscheiden Sie nach der Höhe des Budgets Ihrer Patienten, wo der Zahnersatz gefertigt werden soll!

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

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.



ISO 9001: 2008
Produktionsstätten
Deutschland und Manila

Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

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

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon



Klein aber fein – Das Minilabor in der Zahnarztpraxis

| Karin Pietzek

Es gibt verschiedene Gründe, weswegen sich Zahnärzte für ein Minilabor in der Praxis entscheiden. Zum einen ist es der Wunsch, wirtschaftlicher zu arbeiten, zum anderen das Bemühen, die Optimierungsziele der Wertschöpfungskette in höchstem Maße zu erfüllen. Auch individuelle Qualitätsansprüche an bestimmte Arbeiten der Labortätigkeit können die Minilabor-Entscheidung beeinflussen. Im Folgenden sollen die Beweggründe eines Behandlers – Dr. Georg Taffet – kurz vorgestellt werden.



Dr. Georg Taffet

Doktor Georg Taffet ist Master of Science Implantologie/Orale Chirurgie. In seiner zahnärztlichen Praxis arbeiten zwei Behandler und acht zahnmedizinische Assistentinnen. In seiner langjährigen Behandlungstätigkeit machte Dr. Taffet die Erfahrung, dass vorbereitende Maßnahmen,

wie komplette Modellherstellung, Einartikulieren, Darstellung von Präparationsgrenzen, Herstellung von individuellen Abformlöffeln, Bisschablonen und Bissführungsplatten im zahntechnischen Labor oftmals an Hilfskräfte und Auszubildende delegiert werden. Da, so Dr. Taffet, „die Präzision dieser vorbereitenden Maßnahmen in hohem Grade die Präzision der fertigen Versorgung beeinflusst“, entschied er sich bewusst für ein eigenes Minilabor.

Gewinnpunkte

Die erforderlichen zahntechnischen Arbeiten übernimmt der Zahnarzt entweder selber oder lässt diese, nach intensiver Schulung, von seinen Mitarbeiterinnen durchführen. Die direkte Möglichkeit der Einflussnahme auf die Anfertigung der zahntechnischen Modelle erlaubt dem Praxisinhaber „seinen individuellen Qualitätsstandard“ festzulegen und diesen sicher zu erfüllen. Neben dem Qualitätsstandard bietet

das eigene Minilabor auch die Möglichkeit, Zeiten, in denen beispielsweise ein Patient kurzfristig abgesagt hat, sinnvoll, das heißt für die Labortätigkeit zu nutzen und somit Umsatzeinbußen zu vermeiden. Darüber hinaus ist die Arbeit im Minilabor auch eine gern genutzte Abwechslung im Praxisalltag. Der Gewinn ist somit „vielerorts“ zu verzeichnen, nicht zuletzt auch im erwirtschafteten Einnahmeplus der Praxis.

Gerätewahl

Auch in der Gerätewahl setzte Dr. Taffet seinen Anspruch nach Qualität durch. Seine Geräte bezieht er überwiegend vom Dentalunternehmen Renfert aus Hilzingen. Renfert ist unter anderem darauf spezialisiert, platzsparende und wartungsarme Geräte zu entwickeln, die zudem auch in ihrer Benutzerfreundlichkeit überzeugen. Das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis stellt einen zusätzlichen Vorteil dar.

ANZEIGE



360grad
Praxistour

by 

Informieren Sie sich jetzt!

Info-Hotline
+49 341 48474-307

360grad.oemus.com



Lachgassedierung zur Patientenberuhigung

sicher – effizient - kostengünstig



Das praxiseigene Minilabor.

Die Entscheidung für ein eigenes Minilabor wurde jedoch mit Blick auf das kooperierende, zahntechnische Meisterlabor getroffen, denn ein Minilabor kann das zahntechnische Meisterlabor nicht komplett ersetzen. Vielmehr, so Dr. Taffet, entlasten „die von uns im Minilabor durchgeführten Arbeiten das Meisterlabor“. Somit entsteht eine aktive Kooperation beider Labore.

Fazit

Bei der Planung und Einrichtung eines Minilabors wird nur wenig Platz benötigt, die ausgewählten Geräte müssen jedoch platzsparend, leicht und intuitiv bedienbar sein. Ebenso sollte die Gerätewahl auf die tatsächlich verwendeten Materialien und Arbeitsweisen genau abgestimmt sein, um reproduzierbare und genaue Arbeitsergebnisse sicherstellen zu können. Werden diese Aspekte bedacht und erfüllt, dann erschließt sich der Zahnarzt mit einem Minilabor einen Zeitvorteil, individuelle Präzision und eine zusätzliche Einnahmequelle bei einem relativ kleinen Kosteneinsatz.

kontakt.

Dr. Georg Taffet

Praxisteam für gesunde Zähne
Hauptstraße 2
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 07731 22617
E-Mail: georg.taffet@t-online.de
www.drtaffet.com

Renfert GmbH

Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 07731 8208-0
E-Mail: moser@renfert.com
www.renfert.com

Vorteile einer Lachgassedierung:

- Beruhigung von Kindern und Angstpatienten
- Kooperative, voll ansprechbare Patienten
- Reduziertes Schmerzempfinden
- Stark minimierter Würge- und Schluckreiz
- Absolut einfache und sichere Handhabung
- Prozentuale Lachgasbeimischung
- Alleinstellungsmerkmal für Ihre Praxis



Entspanntere & schnellere
Behandlung durch Lachgas



Das ISO-zertifizierte Familienunternehmen Baldus Medizintechnik GmbH ist Ihr Spezialist für medizinische Gasversorgungen und Lachgassedierungen. Wir vertreiben die modernen Lachgassysteme vom Marktführer aus den USA Porter Instrument.

Wir beraten Sie gerne:

Baldus Medizintechnik GmbH
Auf dem Schafstall 5
56182 Urbar/ Koblenz

www.baldus-medizintechnik.de
lachgas@baldus-medizintechnik.de
Tel.: 0261/ 96 38 926-0
Fax: 0261/ 96 38 926-22

Inhalative Sedierung – ein (ent-)spannendes Thema

| Wolfgang Lüder

Die Lachgasanwendung in der Zahnheilkunde ist in den letzten Jahren auch in Deutschland immer wieder thematisiert worden und hat, dadurch angeregt, weitere Verbreitung erfahren. Tatsächlich schafft Lachgas im Verhältnis zwischen Arzt und Patient eine echte Win-win-Situation; erlebt der Patient eine entspannte, angenehme Behandlung, ist er ruhig, angstfrei, locker und kooperativ und entlastet so das zahnärztliche Team. Alle Beteiligten sind damit für eine erfolgreiche Behandlung bereit.

kleineren Schritten langsam erhöht werden, wobei die angestrebte Sedierungstiefe lediglich eine „minimale Sedierung“ sein sollte, da diese alle Effekte beinhaltet, die für die Behandlung Erwachsener relevant und notwendig sind. Diese Effekte umfassen Anxiolyse, Entspannung, Verlust von Zeitgefühl, reduzierter Würgereflex, gesteigerte Suggestibilität und die daraus resultierende Reduktion des Behandlungstraumas. Da die verabfolgten Konzentrationen hierbei in der Regel zwischen 10 Prozent und 30 Prozent liegen, geht bei Anwendung des Lachgases zur minimalen Sedierung, wenn die Einleitung entsprechend sanft und langsam durchgeführt wird, die Häufigkeit unerwünschter Nebenwirkungen gegen Null. Sollte der Behandler trotzdem einmal in eine Überdosierung hineinkommen, wären die schwersten Symptome nur Schwindel, leichtes Unwohlsein oder Lachen. Tatsächlich habe ich in den Jahren als Lachgasanwender und Trainer für Zahnärzte Tausende von Sedierungen durchgeführt, aber bisher nie Übelkeit oder gar Erbrechen erlebt. Eine sanfte Sedierung ist notwendig, da man niemals sagen kann, welche Konzentration den Patienten in die minimale Sedierung bringen wird, denn dies ist weder vom Geschlecht, Alter, Kör-

pergewicht, ethnischer Herkunft oder sonstigen „äußeren“ Merkmalen abhängig und insofern nicht vorhersehbar. Außerdem kann die seelische Verfassung dazu führen, dass eine einzelne Person tagesformabhängig sehr unterschiedlich auf den Einsatz von Lachgas reagiert. Es bleibt daher eine täglich immer wieder neu zu erfahrende und zu verstehende Anwendung. Ein Gerät, mit dem ich seit Jahren in meiner Praxis sicher und effektiv arbeite, ist das Masterflux-Gerät der Firma Tecno-Gaz. Es verfügt über eine Automatik, welche bei Veränderung der Lachgaskonzentration den Gesamtfluss beibehält und bei Veränderung des Gesamtflusses die Konzentration des Lachgases unverändert lässt. Außerdem überzeugen das geradlinige Design des geschlossenen Gehäuses und die Tatsache, dass man ohne Elektronik, rein mechanisch und daher immer störungssicher arbeiten kann.

kontakt.

Wolfgang Lüder

Heilig-Geist-Str. 24

83022 Rosenheim

Tel.: 08031 33088

E-Mail: info@rosenheim-zahnaerzte.de

www.rosenheim-zahnaerzte.de

Wolfgang Lüder
Infos zum Autor



Ein wichtiger Aspekt der Lachgasanwendung ist die genaue Unterscheidung zwischen der Sedierung Erwachsener und der bei Kindern, denn die Einleitung, die erforderliche Konzentration, die psychologische Behandlungsführung und die Sedierungstiefe unterscheiden sich bei beiden Patientengruppen erheblich. Während bei Kindern in der Regel die Lachgaskonzentration in größeren Schritten gesteigert wird, um das Stadium der „moderaten Sedierung“ in einer angemessen kurzen Zeit zu erreichen, muss bei Erwachsenen die Dosis in deutlich

Steril und sicher geht auch einfach und günstig



12 verschiedene Beutelgrößen, farbkodiert



Integrierter innerer und äußerer Prozessindikator



19 mm breite, selbstklebende Verschlusslasche



Validierbares verschließen durch Markierungen



Unterstützung zur Leistungsbeurteilung (PQ)

PEELVUE⁺

Selbstklebende
Sterilisationsbeutel



- ✓ 93/42 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2
- ✓ Erfüllt die RKI Anforderungen
- ✓ Abnahme- und Funktionsbeurteilung (IQ und OQ) bereits beim Produktionsprozess gewährleistet



DUX Dental
Zonnebaan 14, NL-3542 EC Utrecht
The Netherlands
Tel. +(31) 30 241 0924
Fax. +(31) 30 241 0054
Email: info@dux-dental.com
www.dux-dental.com

Gratis Probepackung anfragen:
info@dux-dental.com

Praxis hier, Telefonie dort

| Rabiye Aydin

Durch den Schwarzwald hindurch, über Wiesen und Felder, an Fuchs und Hase vorbei, kommt man im malerischen Freudenstadt an. Inmitten dieses Idylls liegt die Zahnarztpraxis von Sacha Karmoll, wo er mit seiner Praxisführung neue Wege geht. Die Praxis von Herrn Karmoll ist keine überstylte Großstadtpraxis; in ruhigen Brauntönen gehalten, strahlt der Umgang der wenigen Mitarbeiter eher eine familiäre Wärme aus. Das, was diese Ruhe unterstützt, ist das komatöse Telefon. Kaum einen Mucks gibt es von sich und das hat seinen Grund ...

„Es war mir sehr wichtig, meine persönliche Note einzubringen, damit die Patienten noch immer in der Praxis Karmoll anrufen – egal wo das Telefonat angenommen wird!“

Wenn der Freudenstädter seinen Zahnarzt Sacha Karmoll zur Terminvereinbarung anruft, klingelt das Telefon nicht in der Praxis, sondern im 420 km entfernten Düsseldorf. Hier sitzen die Mitarbeiter der oral+care GmbH, die in der Telefonrezeption alle Anrufe entgegennehmen. In der Landeshauptstadt NRW hat die oral+care GmbH ihren Sitz, die von der Telefonie, über Abrechnung bis hin zum technischen Support alle Dienstleistungen für den selbstständigen Zahnarzt anbietet. Eben dieses Leistungsangebot ist bei Herrn Karmoll auf offene Ohren gestoßen. Die Vorteile einer ausgelagerten Telefonie liegen auf der Hand: eine entspannte Praxisatmosphäre, zielgerichtetes Arbeiten am und um den Patienten vor Ort, die nicht unterbrochen werden muss. Nicht nur der Patient in der Praxis profitiert vom ausgelagerten Telefonservice, sondern auch der Patient, der den telefonischen Kontakt sucht. Er erlebt eine ganz neue Erreichbarkeit. Unabhängig von Urlaub und Krankheit kann er seine Praxis

werktags von 7 bis 20 Uhr erreichen. Telefonate können innerhalb kürzester Zeit angenommen und auf mehreren Leitungen gleichzeitig geführt werden. Die telefonische Verfügbarkeit spielt vor allem für Neupatienten eine wichtige Rolle und entscheidet die Praxiswahl. So entgehen dem Zahnarzt kein Anruf und kein Neupatient. Aber was bedeutet das konkret für den internen Praxisablauf?

Im tatsächlichen Arbeitsalltag bedeutet es, dass man mit einem festen Mitarbeiterstamm arbeiten kann und in der Personalplanung unabhängiger ist. Herr Karmoll kann das nur bestätigen. „Wenn man immer wieder Personalengpässe abfangen muss, ist es schwierig, stabile Verhältnisse im Team herzustellen – ganz abgesehen vom herrschenden Fachkräftemangel.“ Deswegen hat sich Herr Karmoll entschieden, den Schritt zu wagen und seine Telefonie in externe Hände zu geben. Die in Vorgesprächen gemeinsam erarbeiteten Gesprächsleitfäden bieten die Grundlage für den Service der professionellen Telefonisten. „Es

war mir sehr wichtig, meine persönliche Note einzubringen, damit die Patienten noch immer in der Praxis Karmoll anrufen – egal wo das Telefonat angenommen wird!“, so Zahnarzt Karmoll. Von der Zusammenarbeit mit der oral+care GmbH ist Sacha Karmoll vollends überzeugt; die Entscheidung dazu würde er immer wieder treffen – und tut es auch. Neuerdings lässt er sich auch vom Technikteam der oral+care im allgemeinen Praxisalltag unterstützen.



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

Sacha Karmoll

Loßburger Str. 21, 72250 Freudenstadt
Tel.: 07441 7395
E-Mail: info@ihr-zahnarzt-mit-herz.de
www.zahnarztpraxis-freudenstadt.de



Protection 4U A NEW GENERATION



Micro 10⁺

Desinfektion und Reinigung aller zahnärztlichen und chirurgischen Instrumente.

- Sehr sparsame Verdünnung von 2%
- Kontaktzeit 15 Minuten
- Für Instrumente aller Art geeignet
- Enthält Korrosionshemmer zum Schutz der Instrumente gegen Rost
- CE-Kennzeichnung gemäß Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- VAH/DGHM-zertifiziert



Bei Ihrem Depot erhältlich



Unident S.A. | ANIOS International Dental Group | Rue François Perréard 4 | CH-1225 Chêne Bourg Genf | Schweiz | Fon + 41 22 839 79 00 | Fax + 41 22 839 79 10 | info@unident.ch

www.unident.ch

UNIDENT
SWISS

Spendenaktion:

„AberHallo“ – 5.000 EUR für Kinderhospiz Bärenherz

Wieder einmal war die Spendenaktion der DENTAL-UNION GmbH in Zusammenarbeit mit der Tochterfirma Omnident Dental-Handelsges. mbH ein voller Erfolg. Durch die Verkaufsfaktion von OmniFresh Ultrasoft Zahnbürsten und Omnident Injektionskanülen aus unserem „AberHallo“ kamen im Juli und August 2013 dank vieler Käufer insgesamt 5.000 EUR für das Kinderhospiz Bärenherz, Wiesbaden, zusammen. Die Bärenherz Stiftung fördert und unterstützt Projekte und Einrichtungen unheilbar erkrankter Kinder, die eine begrenzte Lebenserwartung haben. Die DENTAL-UNION GmbH engagiert sich bereits seit dem Jahr 2005 und unterstützt Bärenherz mit jährlichen Spenden und Aktio-



nen, die der Stiftung sowie den Hospizen in Wiesbaden und Leipzig mit den dort lebenden Kindern und deren Familien zugute kommen.

„Es ist keineswegs selbstverständlich, ein gesundes Kind zu haben. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, regel-

mäßig das Kinderhospiz in Wiesbaden zu besuchen und somit Anteil zu nehmen. Bärenherz schafft einen Ort, welcher Helligkeit, Liebe und Aufgehobenheit vermittelt. Wir haben großen Respekt vor der Arbeit und Leistung, die die Bärenherz Mitarbeiter vollbringen und wünschen uns, dass sich noch viele Menschen davon überzeugen und mit Freude die Stiftung Bärenherz unterstützen. An dieser Stelle bedanken wir uns herzlich

bei allen Omnident Kunden für ihre Treue und das überwältigende Engagement zugunsten von Bärenherz!“

Omnident Dental-Handelsgesellschaft mbH
Tel.: 06106 8740
www.omnident.de

Personalwechsel:

Neuer General Manager bei TePe



Wolfgang Dezor

General Manager Wolfgang Dezor wird Ende des Jahres TePe Deutschland verlassen, um zukünftig als Geschäftsführer ein familieneigenes Handelsunternehmen zu leiten. Am 1. Oktober übergibt er seine Position an den aus der Lebensmittelbranche kommenden Stefan Feussner. „Wolfgang Dezor hat wesentlich zum TePe-Erfolg beigetragen und ist uns als Mensch und Kollege



Stefan Feussner

ans Herz gewachsen – das macht den Abschied umso schwerer. Gleichzeitig freuen wir uns auf Stefan Feussner, der sich mit seinen vielseitigen Kompetenzen mit Sicherheit als würdiger Nachfolger erweisen wird“, so Helen Richenzhagen, TePe Head of Marketing and Sales in Schweden. Die Mitarbeiterzahl von TePe in Deutschland hat sich unter Dezors

Leitung verdoppelt, der Marktanteil in Apotheken stieg von 30 auf 62 Prozent, in Drogerien von acht Prozent auf 49 Prozent.

Nach Dezors Ausscheiden gilt es für Stefan Feussner, den erfolgreichen Weg weiterzugehen. Wolfgang Dezor wird der Dentalbranche jedoch auch nach dem Ausscheiden bei TePe erhalten bleiben: „Der Abschied fällt mir außerordentlich schwer, denn ich fühle mich mit TePe eng verbunden. Doch auch meine neue Tätigkeit wird Berührungspunkte mit der Zahnmedizin haben.“



TePe Mundhygieneprodukte
Vertriebs GmbH
Infos zum Unternehmen

**TePe Mundhygieneprodukte
Vertriebs GmbH**
Tel.: 040 570-1230
www.tepe.com

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 reinen 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
oder besuchen Sie uns auf den Fachdentalen und Infotagen:

Leipzig Fachdental, 06.-07. September
Stand-Nr. 4A47

Hamburg ID Nord, 21. September
Halle A1, Stand-Nr. G43

Stuttgart Fachdental Südwest,
11.-12. Oktober Stand-Nr. 4B44

Frankfurt ID Mitte, 08.-09. November
Stand-Nr. F34

Implant Expo Frankfurt,
29.-30. November Stand 107



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/HC (preisgleich)

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

Contact World S/H/C

Einsteigerpaket

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

-25%
anstatt ~~34.650~~
25.990

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

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

ContactLite Comfort S/H/C

-16%

Format C plus

Auch als KFO-Version erhältlich!

anstatt ~~28.530,-~~
23.950,-

Autonomiepreis EURO, zzgl. der gesetzlichen 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

Neuausrichtung:

Veränderter Markt fordert neue Divisionen

Das Dentalunternehmen Heraeus Kulzer hat sich, um entsprechend aktueller Marktanforderungen weiterhin erfolgreich und wettbewerbsfähig zu bleiben, neu ausgerichtet und dabei einen klaren Fokus auf die Bereiche „Dental Materials“ und „Digital Services“ gelegt.

Die neuen Divisionen unterstützen Zahnärzte und Zahntechniker mit einem umfassenden Produktangebot im Bereich Ästhetische Zahnheilkunde, Zahnerhalt, Prothetik und Parodontologie sowie Digitale Zahnheilkunde. Neuer Leiter der Division dentaler Materialien ist Novica Savic;



Praxis- und Laboralltag im digitalen Workflow zu unterstützen, arbeiten Spezialisten aus der Informationstechnologie, Zahnmedizin und Zahntechnik eng zusammen und bieten so ein breites Produktspektrum an: von Intraoralscan über CAD-Software bis

unter seiner Leitung bündelt der Bereich die Markt- und Material-Kompetenz der zahnmedizinischen und zahntechnischen Spezialisten des Unternehmens. Dr. Andreas Bacher hat die Leitung der Digital Services übernommen. Um den Ausbau digitaler Dienstleistungen weiterhin voranzubringen und Anwender im

zur computergestützten Fertigung von Kronen, Brücken und Implantat-Suprastrukturen im cara-System. Ebenso in neuer Unternehmensposition ist Jörg Scheffler (Foto); als neuer Country Manager Deutschland verantwortet er die Vertriebs- und Marketingaktivitäten für den gesamten Zahnarzt- und Labormarkt.



Heraeus Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen

Heraeus Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.heraeus-kulzer.com

Marketing:

360grad-Messtour – für einen starken Auftritt



Entdecken

Sie auch

Einfach, preiswert und modern.

Informieren Sie sich jetzt unter der Info-Hotline
0341 48474-307 oder auf [360grad.oemus.com!](http://360grad.oemus.com)



360grad
Praxistour



360grad
Firmentour



360grad
Objektour



360Grad Messtour

So einfach war Messe noch nie: Pünktlich zur Messesaison steht Firmeneinhabern die 360grad-Messtour der OEMUS MEDIA AG zur Verfügung. Diese bietet die einzigartige Chance, den eigenen Messeauftritt auch außerhalb der Messehalle informativ, kom-

pakt und unterhaltsam zu präsentieren. So können sich virtuelle Messebesucher mithilfe von 360grad-Fotografie ganz bequem am realen Messestand umsehen – als eindrucksvolles Rundumerlebnis ganz ohne Anreise und Wartezeiten. Per Mausklick ist der Rundgang über Grundriss oder Miniaturbilder navigierbar. Zusätzliche Angaben zum Unternehmen, zu Messeteam, Messeprodukten und etwaigen Messerabatten lassen sich über Informationsbuttons oder Animationen abfragen. Ebenso möglich sind Direktverlinkungen zu Webinhalten. Nutzen Sie die 360grad-Messtour zur effektiven Kundenbindung und -gewinnung: einfach, preiswert und

modern – einfach und schnell, browserunabhängig und von überall mit allen PCs, Smartphones und Tablets abrufbar. Die 360grad-Messtour – ideal zur Ergänzung Ihrer professionellen Website oder für die persönliche Messeeinladung via QR-Code auf der Visitenkarte.



OEMUS MEDIA AG
Infos zum Unternehmen

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.360grad.oemus.com

Vertriebspartnerschaft:

Protect Air-Geräte im deutschsprachigen Raum

Die Unternehmen Zantomed GmbH (Duisburg) und Beewair (Macon Cedex, Frankreich) geben ihre Partnerschaft für den Vertrieb der patentierten Beewair-Technologie in Deutschland und Österreich bekannt. Der französische Hersteller entwickelte unlängst eine neue, jetzt patentierte Luftdekontaminierungstechnologie namens DBD-Lyse®, für die er bereits die Goldmedaille des französischen Außenhandelsministeriums erhalten hat.



Mit den innovativen *Protect Air*-Geräten ist es von nun an möglich, auch Viren, Bakterien, Sporen, flüchtige Verbindungen und Allergene aus der Raumluft zu eliminieren und diese in ihren ursprünglichen – reinen – Ausgangszustand zurückzuführen. Dies ermöglicht nicht nur die Schaffung von keimfreieren Reinluftträumen im Rahmen chirurgischer Eingriffe, sondern trägt auch zu einem gesund erhaltenen Praxisklima bei. In Wartezimmern schützt das Gerät die Patienten vor Viren und Bakterien, die sonst zu einer möglichen Kreuzkontamination führen könnten. Gleiches gilt für nosokomiale Infektionen in Kliniken. In Behandlungsräumen werden dank der DBD-Lyse® auch flüchtige Verbindungen

Mit den *Protect Air*-Geräten ist es möglich, Viren, Bakterien, Sporen, flüchtige Verbindungen und Allergene aus der Raumluft zu eliminieren und diese in ihren ursprünglichen – reinen – Ausgangszustand zurückzuführen.

(Amalgam, Adhäsive, Lösungsmittel, Rückstände chemischer Desinfektionsmittel etc.) aufgespalten, sodass diese durch Behandler, Praxisteam und Patienten nicht mehr aufgenommen werden können.

„Das Zantomed *Protect Air* schafft eine reinere Raumluft und unterstützt

so das Immunsystem und die Gesundheit aller im Raum befindlicher Personen“, so Benjamin Hatzmann, Geschäftsführer des Anbieters medizinischer Innovationsprodukte.

Zantomed GmbH

Tel.: 0203 8051045

www.zantomed.de

ANZEIGE

Dentalkompressoren mit Membrantrocknung



Trocken · Ölfrei · Sauber



64dB leise



64dB leise

» 3 Jahre Garantie

Beste Innovationen Beste Qualität Bester Preis



Ambident GmbH

www.ambident.de

Fon 030 4422881

Praxisausstattung:

Alle Dienstleistungen von einem Anbieter

Als unabhängiger Dentalfachhändler mit langjähriger Branchenerfahrung bietet die Ambident GmbH individuelle Lösungen für jede Praxis: Von neuester Gerätetechnik über Praxisplanung bis zum Reparaturservice – Ambident ist Komplettanbieter in allen Fragen der Praxisausstattung. Unter dem Motto „machbar ist alles“ und unabhängig von festen Lieferantenverträgen ist die Produktauswahl punktgenau an den jeweiligen Wünschen der Kunden ausgerichtet. Dabei wird auf weltweite Zulieferer zurückgegriffen, die mit qualitativ hochwertigen Produkten und ei-



AMBIDENT
DENTAL GERÄTE HANDEL

nem guten Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Als gelernte Techniker verfügen Geschäftsführung und Mitarbeiter über ein fundiertes und detailliertes Wissen rund um alle Geräte, die in einer Zahnarztpraxis zum Einsatz kommen, und sind so sicher in der Beurteilung neuester Produkte auf dem internationalen Markt. Das Ziel von Ambident sind einfache, kostengünstige und auf jede Praxis zugeschnittene Lösungen mit innovativen Produkten.

Ambident GmbH
Tel.: 030 4422881
www.ambident.de

Zahnersatz:

Meisterlabor mit bezahlbarer Produktqualität



Das deutsche Meisterlabor DENTworry setzt neue Maßstäbe für Qualität und Bezahlbarkeit von hochwertigen Zahnersatzpräparaten. Zahntechnikermeister Gerald Brossmann und seine Mitarbeiter legen, ganz im Sinne der

Patienten, auf innovativ entwickelte und gleichzeitig kostengünstige Zahnersatzprodukte großen Wert. Die langjährige Zusammenarbeit mit der Firma Champions-Implants und die dadurch gewonnenen Erfahrungen ermöglichen qualitativ hochwertige und zugleich erschwingliche Lösungen. Aufgrund dieser Zusammenarbeit ist DENTworry sowohl auf einteilige als auch auf zweiteilige Implantate spezialisiert, wobei gerade die Herstellung einteili-

ger Implantate die besonderen Kenntnisse und Erfahrungen von DENTworry abfragt.

Neben den einteiligen und zweiteiligen Implantaten bietet DENTworry das ganze Spektrum an zahntechnischen Arbeiten an, wie zum Beispiel Teleskoparbeiten mit WIN! als Ersatz für Galvanogold und metallfreie Kombiarbeiten, die gerade für Allergiepazienten von Bedeutung sind.

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

ANZEIGE

ÄSTHETIK SO EINFACH!

Testen Sie uns jetzt **kostenlos** bis zum 30.11.2013.



**BIS ZUM
30.11.2013
TESTEN!**



Telefon **+49 (0)711. 320.656.0**



Markterschließung:

Neue Vertriebsniederlassungen in Europa, Asien und Südamerika



DÜRR DENTAL AG
Infos zum Unternehmen

Das Medizintechnik-Unternehmen DÜRR DENTAL AG hat vier neue Vertriebsniederlassungen in China, Indien, Malaysia und Japan gegründet. Zusätzlich werden weitere Stützpunkte in Kolumbien, Thailand, Mexiko und Rumänien mit eigenen Mitarbeitern besetzt. Ziel dabei ist es, die weltweite Präsenz dichte – Dürr Dental ist international bereits in über 30 Ländern vertreten – kontinuierlich weiter zu erhöhen. „Die DÜRR DENTAL AG will auf einer gesunden wirtschaftlichen Grundlage weiter wachsen. Umsatzsteigerungen werden heute vor allem

im Ausland erwirtschaftet. Der Bedarf für zahnmedizinische Produkte und Praxisausstattungen ist gerade auch außerhalb Europas ein bedeutender Wachstumsmarkt; daher muss man gegenwärtig mehr denn je vor Ort präsent sein“, so Axel Schramm (Foto), Vorstand der DÜRR DENTAL AG. Somit stellt sich das Unternehmen personell und innovativ auf die Herausforderung der Zukunft ein. Neben der Ent-

wicklung neuer Produktgruppen und effizienter Behandlungstechniken, insbesondere für den digitalen Bereich, sind auch die Ausbildung von kaufmännischen und technischen Nachwuchskräften sowie die Konzentration auf Schulungen und Weiterbildungen für zahnmedizinisches Fachpersonal und Zahnärzte wesentlicher Teil der neuen Marktorientierung.

DÜRR DENTAL AG
Tel.: 07142 7050
www.duerrdental.com

IDS-Rückblick 2013:

Mit vision U gewonnen

Die Mitarbeiter einer Zahnarztpraxis aus Neufahrn staunten nicht schlecht, als man ihnen von dem Preis aus dem IDS-ULTRADENT Gewinnspiel berichtete. Der Dentalgeräte-Spezialist hatte bei seinem diesjährigen Messeauftritt die revolutionäre Entwicklung des Multimediasystems vision U in Verbindung mit einem Gewinnspiel vorgestellt. Gewonnen wurde, von Dr. Sören Ortel, ein iPad, das genauso einfach und sicher funktioniert wie vision U. Das interaktive Multimediasystem mit einem 21,5 Zoll großen, hochauflösenden Multi-Touchscreen lässt sich mit Smart-Touch-Gestik so schnell be-



ULTRADENT
Infos zum Unternehmen

dienen wie ein Tablett-PC; dabei ist vision U Eingabegerät, Entertainment und Infotainment und bietet Möglichkeiten zur Systemkontrolle und Ferndiagnose. Mit vision U schafft ULTRADENT die Faszination für eine zukunftsorientierte Zahnarztpraxis.

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

Lachgassedierung – Spezialist aus Überzeugung

| Katja Mannteufel

Die Lachgassedierung erfährt seit einigen Jahren bei deutschen Zahnärzten eine erhöhte Aufmerksamkeit. Trotzdem erfolgt der Einsatz hierzulande noch verhalten, wenngleich die Anwendung von Lachgas in den USA, Skandinavien oder England längst zur gängigen Praxisroutine gehört. Aller Skepsis zum Trotz behauptet sich die Baldus Medizintechnik GmbH seit Langem auf dem deutschen Markt der Lachgassedierung. Welche Vorteile und Vorurteile mit diesem inhalativen Sedierungsverfahren verbunden sind, erklärt Geschäftsführer Fabian Baldus im Gespräch mit der ZWP-Redaktion.



Fabian Baldus, Geschäftsführer der Baldus Medizintechnik GmbH.

Herr Baldus, vor 20 Jahren hat Ihr Vater Ulrich die Baldus Medizintechnik GmbH gegründet. Wie ist die Idee mit dem – damals sehr ungewöhnlichen – Lachgas entstanden?

Wir kommen aus dem Bereich des medizinischen Gasanlagenbaus für Krankenhäuser und ambulante OP-Zentren. Vor 15 Jahren haben wir zum ersten Mal ein zentrales Versorgungssystem für Sauerstoff und Lachgas in einer Kinderzahnarztpraxis installiert. Bei der Planung wurden wir von der Zahnärztin gefragt, ob wir denn auch entsprechende Lachgasgeräte anbieten könnten: Es würde sie freuen, einen Lachgas-

mischer von einer deutschen Firma zu kaufen, der sie vertraut und die später auch den Service übernimmt.

Eine bewusste Entscheidung für Pionierarbeit?

Mich persönlich hat das Sedativum „Lachgas“ sehr interessiert. Das Thema war wirklich spannend und auf dem deutschen Markt war der Vertrieb von Lachgasmischern zu diesem Zeitpunkt noch in den Anfängen. Dass das Thema „Lachgas“ – zu Unrecht – so kritisch von deutschen Zahnärzten und Anästhesisten gesehen wurde, konnte ich mir damals nicht vorstellen. Doch inzwischen sind wir fest am Markt etabliert.

Wie hat sich die Branche der Lachgassedierung bis heute entwickelt?

Mittlerweile wird die Lachgassedierung von Zahnärzten sehr gut angenommen: Unsere zahlreichen Zertifizierungskurse und „Schnupperkurse“ stoßen auf großes Interesse bei Zahnärzten und Assistenten. Die hohen Teilnehmerzahlen unterstreichen das. Auf Anästhesisten-seite sind die Vorbehalte dagegen noch nicht ganz verschwunden. Viele Anästhesisten haben immer noch Angst, Patienten zu verlieren, und verstehen nicht, dass es sich dabei um ein sicheres und wertiges Verfahren zur Sedierung handelt und um keine Vollnarkose!

Welche Besonderheiten bzw. Vorteile bietet die inhalative Lachgassedierung ganz konkret?

Durch die schonende und leichte Sedierung erleben die Patienten die Behandlung bei vollem Bewusstsein und, das ist wichtig, angstfrei. Sie müssen nicht nüchtern sein, benötigen keine Begleitperson und können eigenständig die Praxis verlassen. Sogar die Fahrtüchtigkeit ist nach etwa 15 Minuten wieder hergestellt. Zudem ist die Lachgassedierung, im Vergleich zu einer Vollnarkose, wesentlich günstiger für Patienten. Auch für Zahnärzte bringt die Lachgassedierung viele Vorteile mit sich. So ist das Lachgas bestens zu dosieren und kann ohne Anästhesist verabreicht werden. Weiterhin verteilt es sich schnell im Zentralnervensystem und ermöglicht ein entspanntes Arbeiten bei paralleler Zeitersparnis und hoher Patientenakzeptanz. Die Anzahl an Kontraindikationen ist überschaubar und Komplikationen sind, bei richtiger Anwendung, nahezu ausgeschlossen. Und nicht zuletzt ist die Lachgassedierung ganz klar ein Alleinstellungsmerkmal für Zahnarztpraxen.

Was denken Sie, warum ist Deutschland trotzdem noch immer „Entwicklungsland“ in Bezug auf die Lachgassedierung?

BRITE VENEERS®

Smile Design – mit non-prep Veneers der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Onlinekurs (2 Fortbildungspunkte), Instruktor-Einsatz-Training (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10 Veneers
in 1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen
Transluzenz- und Farbvariationen

100% Keramik

BriteVeneers® Online-Kurs für 299 €

inkl. DVD und ausführlicher Hands-on-Anleitung

Erlernen Sie die theoretischen Grundlagen des BriteVeneers®-Systems
bequem online Schritt für Schritt von zu Hause oder Ihrer Praxis aus.

BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der
patentierten Tray-Technologie

100% Keramik

BriteVeneers® Praxis-Training*

Erlangen Sie zusätzliche Sicherheit durch ein Praxistraining am realen Patienten.
Hierzu kommt ein zahnärztlicher Trainer direkt in Ihre Praxis und gibt Ihnen bei
der Platzierung Ihres ersten Patientenfalles Unterstützung und Sicherheit.

* Preis auf Anfrage

MELDEN
SIE SICH
JETZT AN!

Tel.: +49 341 9600060 · Fax: +49 341 48474-600 · E-Mail: info@brite-veneers.com · www.brite-veneers.com

Hauptsächlich durch Unwissenheit über die großen Vorteile der Lachgas-sedierung. Leider existieren noch immer viele Mythen über das Sedieren mit Lachgas.

Die Sicherheit spielt in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Mit welchen technischen Aspekten begegnen Sie Skeptikern?

Unsere Lachgasgeräte erfüllen sämtliche Sicherheitsvorschriften und Zertifizierungen. Alle Geräte verfügen über die notwendigen Sicherheitsmechanismen: Die maximale Lachgasbeimischung ist limitiert auf 50 Prozent oder 70 Prozent; so wird dem Patienten immer ausreichend Sauerstoff verabreicht. Bei Sauerstoffausfall stoppt der Nitro-Lock (Lachgas-Sperre) die Lachgaszuführung. Eine weitere Verabreichung von Lachgas ist damit ausgeschlossen. Bei Übersedierung kann ein Sauerstoff-Flush gegeben werden, hierbei strömen 40 l/min reiner Sauerstoff zum Patienten. Hervorzuheben ist das patentierte Doppelmaskensystem von Porter*. Bei allen Studien hat es stets den ersten Platz in Bezug auf die geringste Raumluftkontaminierung belegt. Die Rückatmung in den Atembeutel ist durch ein Rückschlagventil unmöglich. Des Weiteren öffnet sich ein Ventil bei einem leer werdenden Atembeutel, womit zusätzlich Raumluft eingeatmet werden kann. Der Patient ist immer wach und kann mit dem Zahnarzt kommunizieren.

Wie trägt Ihr Team dem hohen medizinischen Sicherheitsstandard Rechnung?

Seit dem Jahr 2000 sind wir ISO-zertifiziert, aktuell nach ISO 13485. Das erlaubt uns, als eines der wenigen Unternehmen, die Planung, Installation und Wartung von medizinischen Geräten und Anlagen wie der Lachgassedierung und von medizinischen Gasversorgungssystemen vorzunehmen. Wir sind



Patientin mit analogem Lachgasmischer Matrix Quantiflex.

Hersteller von eigenen medizinischen Produkten und unsere Mitarbeiter sind geschulte Medizinprodukteberater und Pharmareferenten. Insgesamt wird jeder Mitarbeiter von uns mindestens zehn Werkzeuge im Jahr weitergebildet, um besten Service und höchste Qualität bieten zu können.

Als Vertriebspartner arbeiten Sie seit einigen Jahren mit Porter Instrument zusammen, mit welchen Vorteilen?

Porter ist in den USA seit Jahrzehnten eines der führenden Unternehmen in diesem Bereich und eine innovative Firma, die Standards und Trends im Bereich der Lachgas-sedierung setzt. Seit einigen Jahren gehört der namhafte Hersteller

Matrix auch zu dieser Unternehmensgruppe. Wir dürfen die Lachgassedierungen von Porter Instrument und Matrix exklusiv in Deutschland, Österreich sowie den Beneluxländern vertreiben.

Welche Neuerungen bietet im Besonderen die Baldus Medizintechnik GmbH?

Wir haben das Design der Fahrgestelle immer wieder verbessert und können heute einen All-in-One-Fahrgestell anbieten. Dieser ist in Mattweiß oder als Hochglanzlackierung in allen möglichen RAL-Farben und sogar mit einer Glasplatte als Ablagefläche erhältlich. Demnächst werden wir eine neue Lach-

gasabsaugung, die wir selbst in unserem Unternehmen herstellen, auf dem Markt präsentieren. Somit müsste die dentale Absaugung nicht mehr für das Fortleiten von Lachgas und Sauerstoff verwendet werden.

Auch durch Fortbildungen für Zahnärzte können die Risiken minimiert werden. Was beinhalten diese?

Die Kurse zur dentalen Inhalations-sedierung behandeln die Themen Indikationen, Kontraindikationen, Gerätekunde, Praxisbeispiele, Abrechnung, Rollenspiele und eine kleine Abschlussprüfung. Die Kurse dauern zwischen 10 und 14 Stunden. Alle unsere Fortbildungspartner halten sich an die Vorgaben des Council of European Dentists. Wir arbeiten mit einer Vielzahl von Fortbildungsinstitutionen und Universitäten zusammen. Zahlreiche Dentaldepots, deren Fachberater von uns geschult wurden, organisieren außerdem deutschlandweit Fortbildungen. Und wegen der Patientensicherheit verkaufen wir die Lachgassedierungen ohnehin nur gegen Vorlage eines Fortbildungszertifikates.

Welche technischen und räumlichen Mindestvoraussetzungen sollten Zahnarztpraxen für die Lachgassedierung erfüllen?

Der Behandlungsraum sollte über ein Fenster oder eine Lüftung verfügen. Die Stuhlabsaugung muss ins Freie geleitet werden oder das Lachgas muss über eine zusätzliche Absaugung nach draußen geleitet werden können. Die Flaschen sollten angekettet stehen, mit Schutzkappe oder idealerweise sicher in unserem All-in-One-Wagen. Außerdem muss ein Pulsoximeter mit Alarmgrenzen vorhanden sein. Immer



Lachgasmischer Matrix Digital All-in-One-Fahrgestell.

HALTEN SIE IHRE PATIENTEN AUF DEM LAUFENDEN!

häufiger montieren wir auch eine zentrale Gasversorgung mit Anschlussdosen für Lachgas und Sauerstoff in der Wand. Die zentrale Variante ist praktisch, spart bereits bei einer überschaubaren Anzahl an Sedierungen Geld, ist sicher und stört das moderne Praxisdesign nicht.

Wo liegen insgesamt die Anschaffungskosten für Zahnärzte?

Unser „Basic“-System ist bereits für 5.200 EUR netto erhältlich inklusive Pulsoximeter und allem, was dazu gehört. Unsere Geräte haben sich sehr schnell amortisiert, im Durchschnitt bereits nach sechs Monaten. Ein Leasing über vier Jahre ist schon ab einer Nettorate von 125 Euro im Monat möglich.

Was meinen Sie, wie sieht die Zukunft der Lachgas-sedierung aus?

Ich denke, in zehn Jahren gehört Lachgas zum Behandlungsalltag in Deutschland. Für Patient und Zahnarzt wird es dann selbstverständlich sein, mit Lachgas zu arbeiten. Es gibt einfach keinen guten Grund, Lachgas nicht in jede Zahnarztpraxis zu integrieren!

Klingt nach einer hervorragenden Perspektive für Ihr Unternehmen. Welche Zukunftspläne hat die Baldus Medizintechnik GmbH?

Wir möchten weiterhin eines der führenden Unternehmen im Bereich der Lachgassedierung und der medizinischen Gasversorgung in Deutschland bleiben und selbstverständlich unsere Lachgassysteme und Halterungen dem Kundenwunsch entsprechend kontinuierlich optimieren. Mit viel Freude werden wir auch zukünftig mit unseren Mitarbeitern zusammen neue, innovative Produkte herstellen – wie bereits seit 20 Jahren unsere Sauerstoffsäure und das lüftergesteuerte Anästhesiegas-Fortleitungssystem. Unser Ziel ist es, dass die Lachgassedierung zukünftig auch in Deutschland zum dentalen Behandlungsalltag gehören wird und alle Patienten angstfrei und entspannt behandelt werden können.

Vielen Dank!

* Die Baldus Medizintechnik GmbH ist exklusiver Generalimporteur der Porter & Matrix Lachgas-sedierung aus den USA.



Katja Mannteufel
Infos zur Autorin

kontakt.

Baldus Medizintechnik GmbH

Auf dem Schafstall 5
56182 Urbar am Rhein
Tel.: 0261 9638926-0
E-Mail: lachgas@baldus-medizintechnik.de
www.baldus-medizintechnik.de



PATIENTEN NEWS FÜR IHRE PRAXIS HOMEPAGE

- Aktuelle, patientengerechte Beiträge für Ihre Website
- Völlig automatisiert, ohne jeglichen Pflegeaufwand
- Anpassungsmöglichkeit an das Layout Ihrer Website
- Einfache und schnelle Installation

UNSER ANGEBOT

PATIENTENNEWS STANDARD

- 8 neue News pro Monat
- Verwendung des DGI-Logos
- Monatlich kündbar
- nur 7,90 € netto pro Monat

PATIENTENNEWS+

★★★★★

Alle Inhalte aus dem Standardpaket

- + Integration eigener Praxis-Infos (wie Stellenanzeigen, Urlaubszeiten, etc.) über Ihr DGINET-Profil
- + 14,90 € netto pro Monat



Stärken Sie das Vertrauen Ihrer Patienten in Ihre Praxis!
Mit aktuellen, geprüften NEWS auf Ihrer Homepage.

Infos und Bestellung unter Tel. +49 89 5505 209 0
oder online: www.dginet.de/patientennews



Ein Angebot der youvivo GmbH | Karlstraße 60 | 80333 München
Tel.: +49 89 5505 209-0 | service@youvivo.com | www.youvivo.com

Alle Preisangaben rein Netto zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer



Power und Pasten „made in Germany“

| Dr. Christian Ehrensberger

Einer der größten Konsumgüterkonzerne, The Procter & Gamble Company aus Ohio (USA), setzt im Mundpflegebereich voll auf „made in Germany“. Die Mitarbeiter in Deutschland spielen mit ihren Marken Oral-B und blend-a-med seit Jahrzehnten eine wesentliche Rolle beim Erfolg des Konzerns – und behaupten sich Jahr für Jahr aufs Neue im globalen konzerninternen Standortwettbewerb. Wie gelingt ihnen das?

Die hohen runden Zahlen allein beeindruckend: Seit über 25 Jahren fertigt die Mannschaft in Marktheidenfeld, Franken, elektrische Zahnbürsten für die ganze Welt, und aktuell feiert Groß-Gerau ein besonderes Jubiläum: Schon 50 Jahre ist die Stadt in Hessen der „Zahnpasta-Standort“ schlechthin. Neben den beiden Produktionsstätten hat sich Kronberg in der Nähe von Frankfurt am Main die Spitzenposition in der Mundhygiene-Forschung gesichert. Das starke Trio überzeugt die Muttergesellschaft Procter & Gamble immer wieder mit Höchstleistungen in Wissenschaft und Praxis.

Marktheidenfeld – das „Power-Werk“

90.000 Elektrozahnbürsten und 600.000 Aufsteckbürsten aus je 350 einzelnen Bauteilen, und das pro Tag – so sehen die aktuellen Eckdaten für den Standort Marktheidenfeld aus. Die Stückzahlen steigen stetig an. Erst vor fünf Jahren hat Procter & Gamble sogar noch einmal kräftig investiert und für 20 Millionen Euro ein zweites Hochregallager installiert. Das Wachstum sichert die hiesigen Arbeitsplätze und eine hohe Ausbildungsquote von rund fünf Prozent. Dabei steigt der Automatisierungsgrad, was einen entscheidenden Vorteil im Wettbewerb mit anderen Regionen

darstellt. So konnte man über die Jahre auch immer mehr Anteile bei anderen Produkten für den Standort in Franken sichern (zum Beispiel Rasierer und Epiliergeräte, Haarpflege der Marke BRAUN) – ganz nach dem Procter & Gamble-Leitspruch „success in a changing world“.

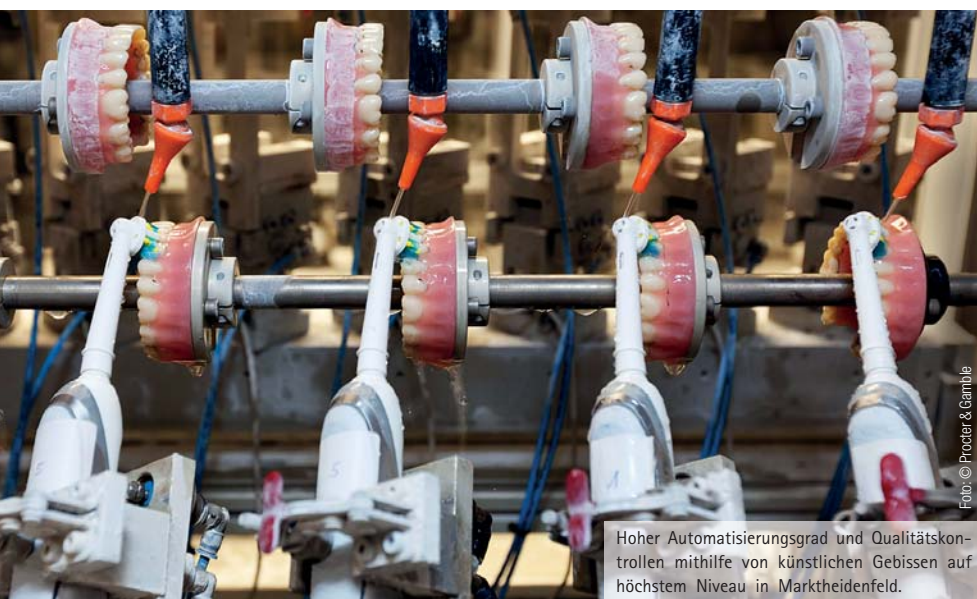


„made in Germany“: Die neue Oral-B/blend-a-med PRO-EXPERT wird im hessischen Groß-Gerau hergestellt. (Für die PRO-EXPERT-Produktlinie ist die PRO-EXPERT Tiefenreinigung* exemplarisch abgebildet.)

*Entfernt Plaque selbst zwischen den Zähnen.

Groß-Gerau – Parodontal-erkrankungen berücksichtigt

Dieses Motto lässt sich in gleicher Weise auf den Standort Groß-Gerau übertragen. Er ist eng mit der Marke blend-a-med verknüpft. Den Grundstein hierfür legte die Apothekerin Hertha Hafer mit einer Zahncremeformel, die erstmals nicht nur Karies, sondern auch Parodontalerkrankungen berücksichtigte.



Hoher Automatisierungsgrad und Qualitätskontrollen mithilfe von künstlichen Gebissen auf höchstem Niveau in Marktheidenfeld.



STANDORTE

- Marktheidenfeld
- Groß-Gerau
- Kronberg



Procter & Gamble
Infos zum Unternehmen

P&G

© Maxx-Studio

Dieser Gedanke setzt sich fort bis zur heutigen, aktuellen Oral-B/blend-a-med PRO-EXPERT-Zahncreme-Linie. Dank ihrer einzigartigen Formulierung aus stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexametaphosphat fördert diese Zahnpasta die Mundgesundheit und sorgt gleichzeitig für eine verbesserte Ästhetik – durch Bildung einer langanhaltenden Schutzschicht.

Kronberg – das Dentalforschungszentrum im Taunus

Nun liegt vom ersten Entwurf eines Produkts bis zur Serienreife ein langer Weg. Die Entwicklung bei Procter & Gamble folgt dabei einem ganzheitlichen An-

satz und baut auf drei Grundpfeilern auf: erstens der Kenntnis der Bedürfnisse und Gewohnheiten von Verbrauchern und professionellen Anwendern, zweitens den Laborstudien und drittens den klinischen Studien.

Zum Beispiel führt man innerhalb sämtlicher unterschiedlicher Stufen, die bei der Entwicklung einer neuen elektrischen Zahnbürste durchlaufen werden, im Forschungszentrum Kronberg Verbraucher- und Laborstudien durch. Darin ermittelt man insbesondere, wie gut eine Zahnbürste unter standardisierten Bedingungen reinigt. Die Robotertest-Methode ist klinisch erprobt. Die damit durchgeführten

In-vitro-Tests werden von später absolvierten klinischen In-vivo-Studien¹ bestätigt.

Darüber hinaus initiiert das Forscherteam regelmäßig verschiedene In-vivo-Untersuchungen, klassische klinische Studien ebenso wie sensorische Analysen. Mit Oral-B-Elektrozahnbürsten und -Aufsteckbürsten wurden bereits über 125 klinische Studien (mit einer Laufzeit zwischen einer Woche und 33 Monaten) durchgeführt, die belegen, dass die jeweiligen Produkte von Oral-B sowohl sicher als auch wirksam sowie sanft und schonend in der Anwendung sind.

Diese Erkenntnisse wurden auch durch die wissenschaftlich anerkannten Meta-Analysen der Cochrane Collaboration bestätigt, in denen es heißt: Zahnbürsten mit oszillierend-rotierender Technologie entfernen kurzfristig mehr Plaque und beugen Zahnfleischentzündungen kurz- und langfristig besser vor als Handzahnbürsten.²

Fazit

Bei so viel Bestätigung stellt das Qualitätssiegel „made in Germany“ nur eines von vielen dar. So macht dem zahnärztlichen Team die Empfehlung Freude. Denn man kann sicher sein, hier auf hochqualitative Produkte zu setzen (z.B. Oral-B Triumph mit Smart-Guide oder PRO-EXPERT), die für den Patienten die richtige Wahl darstellen. Nicht zuletzt schafft der Erfolg der Marken Oral-B und blend-a-med beste Voraussetzungen für die Zukunft der Standorte Marktheidenfeld, Groß-Gerau und Kronberg.

Literatur

1. Danser M. M. et al.: A laboratory and clinical investigation comparing 2 oscillating/rotating power toothbrushes, *J Clin Periodontol*, 2000; 27: 277–283.
2. Yacoob M. et al.: Treffen der britischen Gesellschaft für Oral- und Dentalforschung, Sheffield 2011, Kurzbericht 106.



Foto: © Procter & Gamble

Forschungszentrum Kronberg: Der Zahnputzroboter simuliert die Anwendung von Hand- oder Elektrozahnbürsten und ermöglicht objektive Produktprüfungen unter standardisierten und kontrollierten Bedingungen.

kontakt.

Procter & Gamble GmbH

Sulzbacher Straße 40–50
65824 Schwalbach am Taunus
www.dentalcare.com

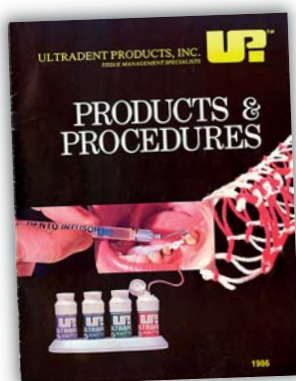
Familien-/Firmengeschichte

„Wie läufst, Papa? Kommst du voran?“

| Claudia Jahn

Was haben Hydraulik und Zahnmedizin gemeinsam? Auf den ersten Blick bieten sich zwischen diesen Fachdisziplinen nicht viele Parallelen. Dennoch kreuzen sich die beiden Pfade auf einer Geraden, nämlich der Lebensgeschichte von Dan Fischer, die gleichzeitig auch die Firmengeschichte von Ultradent Products ist.

Family First – Dan Fischer gründete seine Firma sprichwörtlich am heimischen Herd. Als junger Zahnarzt sah er sich Mitte der 1970er-Jahre täglich mit dem Problem konfrontiert, dass insuffiziente Methoden der Blutstillung eine präzise Abformung verhinderten. Also richtete er sich im Keller seines Hauses ein eigenes kleines Labor ein und machte sich auf die Suche nach einer Lösung. Fischers Vater war ebenfalls Unternehmer und hatte unter anderem die erste hydraulische Gartenschere entwickelt. Schon früh begeisterte sich Dan daher für die Prinzipien der Hydraulik, die er auf dem Gebiet der Zahnmedizin im wohl kleinsten hydraulischen Instrument wiederentdeckte: der Spritze. Diese nutzte er und applizierte damit Astringedent®, eine blutstillende Flüssigkeit. Nachdem er erste Zweifel überwunden hatte, ob der Vertrieb seiner Produkte zusätzlich zu seiner Tätigkeit als Zahnarzt machbar sei, entschloss sich Dan Fischer schließlich, es gemeinsam mit seiner Familie zu wagen. So wurde die Küche der Fischers zum Marketing- und Versandzentrum des 1978 gegründeten Unternehmens Ultradent Products.



Produktkatalog 1986

Produziert wurde in einer Scheune nahe des Familienhauses, und bis 1983 waren alle Mitarbeiter Mitglieder der Familie Fischer.

Dan Fischer

„Wir verpackten eigenhändig jede einzelne Produktprobe und jede Broschüre in gepolsterte Umschläge, wir sortierten unsere Post selbst vor, um die Porto-kosten gering zu halten, und schließlich brachten wir alle Briefe in großen Baumwollsäcken zur Post.“

Freude am Experimentieren

Etwa zehn Jahre später hatte Ultradent Products den Sprung aus Keller und Küche geschafft. Der erste Ka-

talog des Unternehmens war bereits 1983 erschienen, weitere Produkte wie die Dento-Infusor Tips für Astringedent, ViscoStat® und Ultra-Etch® hatten das Produktsortiment ergänzt. Und der nächste Meilenstein in der Produktgeschichte von Ultradent Products kündigte sich bereits an. Auch heute ist Ultradent Products ein Familienunternehmen. Und noch etwas hat sich Dan Fischer aus den Anfängen seiner Firma bewahrt: Die Freude am Experi-

mentieren. Er besucht regelmäßig die Forschungsabteilung seiner Firma und fühlt sich dabei nach eigener Aussage „... wie ein Kind in einem Spielzeugladen“.

Pionierarbeit mit Opalescence®

Während Dan Fischer zur Entwicklung von Astringedent durch seinen eigenen, beruflich motivierten Wunsch



Ein starkes Team – Dan Fischer und Tochter Jaleena Jessop.

nach einer effizienten Blutstillungsmethode inspiriert wurde, erzielte ihn diesmal die Inspiration in Form seiner vierzehnjährigen Tochter Jaleena. Sie wünschte sich weißere Zähne und äußerte diesen Wunsch mit einer Beharrlichkeit, die den Vater schließlich überzeugte, ein Material zur Zahnaufhellung zu entwickeln, das effektiv, aber seinen Grundsätzen entsprechend auch minimalinvasiv wirkt. Die nächsten



35 Jahre Firmenjubiläum.

Monate sollte er ebenso beharrlich wie seine Tochter in seinem Forschungslabor verbringen. Schließlich gelang ihm die Entwicklung eines Bleaching-Gels, das die von ihm angestrebte Viskosität besaß und somit die optimale Konsistenz, um in der ebenfalls von ihm entwickelten passgenauen Schiene zu haften.

Dan Fischer

„Wenn ich in dieser Zeit abends nach Hause kam, fand ich gewöhnlich ein strategisch platziertes gelbes Post-it von Jaleena: ‚Wie läuft’s, Papa? Kommst du voran?‘“

Jaleena probierte als erste die Neuentwicklung aus, trug die Schiene über Nacht und erwachte am nächsten Morgen mit um sieben Schattierungen helleren Zähnen. Dies war der Beginn der Opalescence®-Produktreihe, die 1990 mit dem 10%igen Carbamid-Peroxid-Gel Opalescence® gestartet wurde. Im gleichen Jahr fand die Grundsteinlegung für das neue Ultradent Products-Firmengebäude in South Jordan, Utah, USA, statt. Jaleena blieb beharrlich und ist heute selbst Zahnärztin. Sie arbeitet nach wie vor häufig in ihrer Praxis mit ihrem Vater zusammen.

Erfolg mit System

Weitere zehn Jahre später zählte Ultradent Products bereits über 1.000 Mitarbeiter und war in über 100 Ländern tätig. Die Gründung des deutschen Firmensitzes in Köln erfolgte 2003. Das Ultradent Products-Produktsortiment wurde kontinuierlich erweitert. So werden heute mehr als 500 verschiedene Materialien, Hilfsmittel und Instrumente von Ultradent Products produziert und vertrieben. All diese Produkte werden weltweit von Zahnärzten über zahn- und tiermedizinische Labore bis hin zu Universitäten verwendet. Ein weiterer Meilenstein der Produktgeschichte ist die Polymerisationsleuchte VALO, die 2009 auf dem Markt erschienen ist. Ihre hohe Funktionalität und ihr ästhetisches, praxisnahes Design wurden bereits zweimal in Folge mit dem begehrten „Best of Class“ Technology Award, einem Innovationspreis des Pride Institutes, ausgezeichnet. Besonders die Opalescence®-Produktlinie zur schonenden Zahnaufhellung hat sich seit ihren Anfängen stark vergrößert. Sie bietet nun Bleaching-Produkte für die medizinische sowie die kosmetische Zahnaufhellung und wird durch ein reichhaltiges Angebot an

Bleaching-Zubehör ergänzt. Im vielseitigen und flexibel in die zahnmedizinische Behandlung integrierbaren Opalescence®-Sortiment spiegelt sich Dan Fischers frühe Auffassung wider, dass die Zahnaufhellung ausschließlich durch den Zahnarzt erfolgen solle. Dies wurde 2012 in Europa mit einer Novelle zur Kosmetikverordnung unterstrichen, die zwischen kosmetischer und medizinisch indizierter Zahnaufhellung unterscheidet und beide Anwendungen ausschließlich in die qualifizierten Hände des Zahnarztes legt.

Von Integrität bis Innovation

Produkttechnisch bleibt Dan Fischer damit den Anfängen seiner mittlerweile über dreißigjährigen Firmengeschichte treu. Und auch seine Grundsätze hat er sich bis heute bewahrt. Sie bestimmen den Wertkodex von Ultradent Products: Integrität, Einsatz, Qualität, Innovation und beharrliche Arbeit. Dan Fischers Grundprinzip einer minimal-invasiven Zahnheilkunde ist bis heute bestimmend für die Forschungsarbeit und Produktentwicklung seiner Firma. Für die Zukunft wünscht sich Dan Fischer, dass Ultradent Products auch weiterhin auf gesunde, nachhaltige Art und Weise wächst, „idealerweise so, dass wir sagen können, dass unser Erfolg auf guten Prinzipien beruht“.



Polymerisationsleuchte VALO.

Claudia Jahn
Infos zur Autorin

kontakt.

Ultradent Products

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 359215
E-Mail: info@updental.de
www.updental.de

Verlagsanschrift:	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
Verleger:	Torsten R. Oemus	
Verlagsleitung:	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
Projekt-/Anzeigenleitung:	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de
Produktionsleitung:	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
Anzeigendisposition:	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
Vertrieb/Abonnement:	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
Layout:	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de
Chefredaktion:	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
Redaktionsleitung:	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
Redaktion:	Katja Mannteufel Marlene Hartinger	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-452 m.hartinger@oemus-media.de
Lektorat:	H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
Druckerei:	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2013 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 21 vom 1.1.2013. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit 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
3M Deutschland	21
3Shape	53
Acteon Germany	Beilage
Ambident-Dental	119
Baldus	111
BEGO Implants	19
Belmont Takara	67
BIEWER Medical	37
BIOMET 3i	11
Björn-Eric Kraft Dentaltechnik	4
BLUE SAFETY	40, 41
BriteDent	123
Centrix	33
DAMPISOFT	87
DEMED	107
Dentakon	94
dental bauer	85
dentaltrade	17
DENTAL-UNION	45
DentiCheck	14
Dent-Medi-Tech	Beilage
DENTSPLY DeTrey	7
DENTSPLY Implants	31
DENTworry	89
DGI	125
Directa	43
Dr. Kurt Wolff	132
Dürr Dental	13
Dux Dental	113
EUR-MED Slovakia	55
GC Germany	27
GERU-DENT	18
Heraeus Kulzer	9
I-DENT	121
InteraDent	109
Ivoclar Vivadent	65
Johnson&Johnson	2
Juvora	29
Komet	Einhefter zw. 34/35
Kuraray Europe	75
lege artis	69
Lohmeier Praxisoptimierung	71
MICRO-MEGA	95
MIO International OZONYTRON	51
m&k	63
MULTIDENT	25
NSK Europe	5, 15, Beilage
O.M.S. SPA	49
oral + care	61
orangedental	54, 92
Orthos	36
Permadental	57
prிடidenta	120
Renfert	47
Ritter Concept	117
RÖNVIG	93
ROOS DENTAL	Beilage
Semperdent	77
SHOFU	99
SICAT	59
Solutio	79
Soredex	23
Stoma	35
Sulzer MIXPAC	101
Sunstar Dtl.	39
Synadoc	22
TePe	105
Ultradent Products	103
UNIDENT	115
vismed	26
VoitAir Germany	90
W&H Deutschland	73
Zhermack	Postkarte

Überrascht, was alles in Ihnen steckt?

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT-PRAXIS



Werden Sie Autor/-in für ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis!

Bitte kontaktieren Sie Antje Isbaner. E-Mail: a.isbaner@oemus-media.de

Die Zukunft der Zahncreme

- Biorepair repariert die Zahnschmelzoberfläche mit künstlichem Zahnschmelz
- Die Wirkung ist wissenschaftlich belegt
- Die hohe Patienten-Nachfrage gibt ihr recht



Sind Sie dabei?

- ▶ Treffen Sie die Biorepair-Experten auf den deutschen Fachmessen:
 - id Nord Hamburg
 - Fachdental Südwest Stuttgart
 - id Süd München
 - id Mitte/Dt. Zahnärztetag Frankfurt
 - Brandenburgischer Zahnärztetag Cottbus
 - Berliner Prophylaxetag

**Biorepair® mit
20% künstlichem Zahnschmelz**